



МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
при Правительстве Москвы

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

Научный журнал
№ 3, 2016 г.

Москва

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

научный журнал
выходит 4 раза в год

№ 3-2016 (49)
сентябрь 2016 г.

Журнал зарегистрирован
в Центральном территориальном управлении
Министерства Российской Федерации по делам
печати, телерадиовещания и средств массовых
коммуникаций. Свидетельство о регистрации
ПИ № 1-00633 от 15.03.2002

Журнал включен
в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)



Учредитель Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы

Главный редактор С. И. Королёва,
доктор экономических наук, профессор

Подписка проводится во всех отделениях почтовой
связи Российской Федерации, странах СНГ и Балтии.

Каталог Агентства «Роспечать»
«Газеты. Журналы» – индекс 80913

Статьи рецензируются.

**В соответствии с решением президиума
Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки
России журнал включен в Перечень ведущих
рецензируемых научных журналов и изданий,
в которых должны быть опубликованы основные
научные результаты диссертаций на соискание
ученых степеней кандидата и доктора наук**

*Мнение редакции может не совпадать
с точкой зрения авторов публикаций*

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале
«Вестник академии» допускается только с письменного
разрешения редакции.

Ответственность за достоверность рекламных
объявлений несут рекламодатели.

Адрес редакции:

125319, г. Москва, ул. Планетная, 36
Тел. (499) 152-71-88, факс (499) 152-46-91
E-mail: rochta@mosap.ru
Интернет-сайт: <http://www.vestnik-mosap.ru>

Дизайн Ю. В. Поповой. Верстка О. Г. Свиридовой

Подписано в печать 05.09.2016

Формат 60×84 1/8. Печ. л. 13,75

Печать офсетная. Тираж 500 экз. Зак. №

Цена договорная



Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА»
Телефон: 8 (495) 592-2998.
Адрес сайта: www.sciencelib.ru
E-mail: idnb11@yandex.ru, info@sciencelib.ru

© Вестник Академии, 2016

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель

В. И. Мальшков, доктор экономических наук,
профессор Президент Московской ака-
демии предпринимательства при Прави-
тельстве Москвы

Заместители председателя Совета

С. И. Королёва, доктор экономических наук,
профессор кафедры торгового дела Мо-
сковской академии предпринимательства
при Правительстве Москвы

Члены Совета

О. Э. Башина, доктор экономических наук, про-
фессор ФГБОУ ВПО «РЭУ имени Г. В. Пле-
ханова»

А. И. Болонин, доктор экономических наук, про-
фессор МГИМО (У) МИД России

Л. А. Брагин, доктор экономических наук, профес-
сор Российского экономического университе-
та им. Г. В. Плеханова

М. И. Гельвановский, член-корреспондент РАН,
академик РАЕН, действительный член Меж-
дународной академии менеджмента, доктор
экономических наук, профессор, заведующий
кафедрой мировой экономики (ИЭУП РГГУ)

А. И. Глушков, доктор юридических наук, профес-
сор, заведующий кафедрой уголовно-право-
вых дисциплин Московской академии пред-
принимательства при Правительстве Москвы

С. В. Дудников, доктор экономических наук, про-
фессор, ректор Московской академии рынка
труда и информационных технологий

П. В. Журавлев, доктор экономических наук,
профессор, Московская академия предпри-
нимательства при Правительстве Москвы

В. А. Зернов, доктор технических наук, профес-
сор, ректор Российского нового университета
(РосНОУ), председатель Ассоциации негосу-
дарственных вузов России (АНВУЗ)

Л. А. Каргина, доктор экономических наук, про-
фессор ФГБОУ ВПО «Московский государ-
ственный университет путей сообщения»

Д. Лаи, профессор, декан Института экономики и
бизнес-администрирования, Пекинский тех-
нологический университет (Китай)

А. Палениус, профессор, директор кампуса г. Ке-
рава Университета прикладных наук Лауреа
(Финляндия)

П. П. Пилипенко, доктор экономических наук,
профессор, ректор Международной акаде-
мии политики и права, лауреат премии Пра-
вительства Российской Федерации в области
науки и техники

Я. Собонь, доктор экономических наук, профессор
Тщценской академии (Польша)

В. А. Цветков, доктор экономических наук, про-
фессор, заместитель директора ЦЭМИ РАН

СОДЕРЖАНИЕ

К ЮБИЛЕЮ В. И. МАЛЫШКОВА

Королева С. И., Рудь Е. В.	Экономист, реформатор, гражданин К юбилею доктора экономических наук, профессора В. И. Малышкова	5
Каманина Р. В.	В потоке времени (послание в честь юбилея В. И. Малышкова)	10
Ильин С. Н.	В. И. Малышков: ученый – крупный хозяйственник – министр – организатор потребительского рынка в Москве	12
Журавлев П. В.	Теоретические аспекты развития потребительского рынка Москвы	14
Чернухина Г. Н.	Управленческая культура и стиль управления госслужащего в современной России	18

ВОПРОСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЭКОНОМИКИ

Каргина Л. А., Лебедева С. Л.	Подходы к повышению конверсии виртуального предприятия.....	22
Горелова Т. П.	Значение центра территориального маркетинга при повышении конкурентоспособности региона.....	25
Косарева О. А.	Инновационная деятельность российских предприятий как основа повышения конкурентоспособности продукции	29
Лев М. Ю.	Цена социально-экономического развития в целях экономической безопасности России в условиях формирования бюджетной политики	35
Удачина Е. Б.	Проблемы бюджетных рисков в России.....	46
Чернухина Г. Н., Красильникова Е. А.	Современные тенденции развития торговли как фактор принятия управленческих решений в условиях жесткой конкуренции	49
Чеглов В. П.	Особенности системной экономической интеграции в торговле России	59

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ

Глушков А. И.	К вопросу об истории становления и развития оперативных подразделений органов внутренних дел России.....	67
Журавлев П. В.	Эффективное взаимодействие администрации и исполнителей как условие динамичного развития фирмы.....	71
Сурова Н. Ю.	Социальное проектирование развития негосударственного сектора в социальной сфере в контексте управления интеграционными процессами в образовании	77

Васильев А. И.	Управление конкурентоспособностью предприятий оборонно-промышленного комплекса.....	83
-----------------------	---	----

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Карпенко Е. З.	Обучение как средство развития человеческого капитала организации	89
Мохова О. Л.	Междисциплинарный подход при обучении иностранному языку в неязыковом вузе.....	94
Серебровская Т. Б., Морозова Г. К.	Педагогические доминанты профессионально-педагогической культуры будущего преподавателя вуза	98

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРАВО

Головкин Н. В.	Право на возмещение вреда, ущерба в российском законодательстве	102
-----------------------	---	-----

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ ВОПРОСЫ

Ермоловская О. Ю.	Инвестиции в научный потенциал – основа макроэкономического роста	105
--------------------------	---	-----

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ	109
------------------------------------	-----

К

юбилею В. И. Малышкова

УДК 330

С. И. Королёва,
доктор экономических наук,
заслуженный экономист Российской
Федерации, профессор кафедры
торгового дела и услуг, Московская
академия предпринимательства
при Правительстве Москвы,
Москва, Россия

Е. В. Рудь,
проректор Московской
академии предпринимательства
при Правительстве Москвы,
заслуженный работник торговли
Российской Федерации,
Москва, Россия

**Экономист,
реформатор,
гражданин**

**К юбилею доктора экономических наук,
профессора В. И. Малышкова**

Аннотация

Цель работы. Цель статьи – показать изменения в экономике России, которые произошли в 90-е годы XX века.

Материалы и методы. В этот период создавалось общество потребления с наличием достаточного количества товаров. Мировая история при этом не имела примеров перехода от сверх монополизированной торговли к торговле, основанной на принципах свободы предпринимательства.

Результат. В статье показаны экономические реформы, которые начались в Москве и в первую очередь коснулись торговли.

Заключение. Авторы описывают роль коллектива Департамента потребительского рынка и услуг и его руководителя доктора экономических наук, профессора В. И. Малышкова в указанных преобразованиях. В статье приведены конкретные примеры, как происходили описанные изменения.

Ключевые слова: реформатор, коммерциализация, потребление, предпринимательство, торговля, собственность, преобразования, товары, академия.

For the Anniversary of V. I. Malyshkov

S. I. Koroleva,
Doctor of Economic Sciences,
Honored economist of the Russian
Federation, Professor of the Department of
Commercial Affairs and Services,
Moscow Academy of Entrepreneurship
under the Government of Moscow,
Moscow, Russia

E. V. Rud.
Vice-rector of Moscow Academy of
entrepreneurship under the Government
of Moscow, Honored worker of trade of
the Russian Federation
Moscow, Russia

**Economist,
Reformer,
Citizen**

**For the Anniversary of Doctor of Economic
Sciences, Professor V. I. Malyshkov**

Abstract

Purpose of work. *The aim of the article is to show changes in the Russian economy that occurred in the 90 years of the twentieth century.*

Materials and methods. *During that period a consumer society with a sufficient quantity of goods was created. World history had no examples of the transition from the over monopolized trade to trade based on the principles of free enterprise.*

Results. *The article shows the economic reforms that began in Moscow and primarily affected trade.*

Conclusion. *The authors describe the role of the staff of the Department of consumer market and services and its head, doctor of economic Sciences, Professor V. I. Malyshev in these transformations. The article provides specific examples of how there were described the changes.*

Keywords: *reformer, commercialization, consumption, business, trade, property, conversion, products, Academy.*

В 90-е годы прошлого столетия в России произошла смена экономической формации. Россия сделала второе вступление в капитализм.

По мнению ряда ученых, смысл разворота к капитализму объясняется тем, чтобы наряду со свободой и демократией получить еще общество потребления с наличием достаточного количества товаров в продаже. В 1991 году страна оказалась в катастрофической ситуации, из которой не было легкого выхода.

Мировая история не имела прецедентов перехода от сверхмонополизированной торговли к торговле, основанной на принципах свободы предпринимательства и частной собственности.

После 25 лет становления рыночной экономики современной России можно сказать, что перемены, постигшие страну, затронули торговлю почти в первую очередь.

Поколение юбиляра и автора – это очевидцы и участники происходивших преобразований.

Основной составляющей экономических изменений являются люди. Столичные руководители смогли удержать торговлю на высоком уровне и справились со сложными задачами. Москва была с товарами и хлебом.

Руководителем Департамента потребительского рынка и услуг работал В. И. Малышков. Он часто вспоминает, что «...самое страшное в начале 90-х было просыпаться по утрам и осознавать, что продуктов в столице осталось на два – на три дня. Простые горожане видели это с другой стороны – пустые магазины или очередь за чем-нибудь стоит. Но они не знали, например, что в какой-то момент в городе оставалось сахара на несколько дней. Или то, что поставки мяса в Москву прекратились, а когда возобновятся – неизвестно. Мы-то осознавали, что находимся на волосок от кризиса. Но ведь вырулили. Здесь, конечно, огромную роль сыграли хозяйственные таланты Юрия Михайловича Лужкова. Как он умеет договариваться, выстраивать новые хозяйственные схемы, создавать деловую команду единомышленников.

Работа В. И. Малышкова в Москве началась в 1987 году по приглашению секретаря горкома партии Б. Н. Ельцина, когда он был назначен руководителем Главного управления обще-

ственного питания Москвы. А в целом трудовая деятельность Владимира Ивановича с 1959 года практически вся связана с торговлей и общественным питанием.

После службы в Советской Армии (1961–1964) он в 1965–1972 работал заведующим производством, заведующим столовой, заместителем директора ресторана, начальником управления общественного питания г. Даугавпилса; в 1972–1973 – начальником Управления по снабжению и сбыту при Совете Министров Латвийской ССР; в 1973–1982 – руководил системой предприятий общественного питания г. Красноярск и Красноярского края; в 1982–1983 работал заместителем председателя исполкома Красноярского городского Совета; в 1983–1987 – начальником Главного управления торговли Красноярского края; в 1987–1992 – начальником Главного управления общественного питания г. Москвы; 1993–1996 – вице-премьером Правительства Москвы, руководителем Департамента потребительского рынка и услуг; с 1996 г. по 2010 г. – министром, руководителем департамента; с 2010 года по настоящее время является президентом Московской Академии предпринимательства при Правительстве Москвы.

Академию В. И. Малышков организовал в 1997 году. 20 лет назад он посмотрел на эту проблему и оказался прав. Под его руководством Академия стала одним из престижнейших негосударственных высших учебных заведений. Она готовит специалистов нового поколения, владеющих теорией и практикой эффективной предпринимательской деятельности.

Не случайно в 2010 году В. И. Малышков был награжден английским орденом «Королева Виктория» за вклад в развитие высшей школы и подготовку кадров для новой России.

Процесс развития нового экономического общества после 1991 года уже набирал хозяйственную самостоятельность, торговля уже другая, во многом не похожая на ту прежнюю. Ее цель остается – Москва должна быть обеспечена всеми необходимыми товарами. Однако путь, ведущий к ее достижению, далеко не прост. Это еще переходный этап, когда происходит радикаль-

ный слом экономических принципов, согласно которым функционирует хозяйство страны. И это означает, что, хотя в последующем времени торговля будет обретать все большую самостоятельность, необходимо разумное сочетание элементов управления (не в старом понимании этого термина), а в системе руководства со стороны московского правительства и свободного рынка, что послужит залогом успеха.

Москва, десятилетиями воспринимавшаяся народом как самый большой магазин, на прилавки которого выгребались запасы всей страны, превратилась в деловую и предприимчивую, которая не только сама себя кормит, но и постепенно становится центром притяжения российских регионов и ближнего зарубежья.

Начало периода экономических реформ совпало с распадом СССР и характеризовалось сползанием в экономический хаос, разрушением хозяйственных связей, пустыми полками магазинов, реальной угрозой голода. Переход к рынку путем «шоковой терапии» через единовременный отпуск цен, инфляцию, обвальную и, по существу, бесплатную приватизацию показал психологическую неготовность людей к резкому материальному расслоению общества.

Лауреат Нобелевской премии Джон Кеннет Гэлбрейт в начале 1990-х годов не советовал россиянам слушать тех, кто утверждает, что из царства экономической несвободы можно сделать скачок в царство экономической свободы. Другой нобелевский лауреат в области экономики Василий Леонтьев диагностировал, что экономическое мировоззрение граждан России изуродовано: «Потеряны естественные регуляторы развития – вот в чем главная беда! Рыночную экономику можно сравнить с кораблем: руль – государство, паруса – инициатива человека. Ваша экономика – пока корабль с опущенными парусами».

Потребительский рынок Москвы одним из первых в России вступил в рыночные отношения. Легализация подлинно рыночных отношений дала старт приватизации магазинов. Вместо них появились акционерные общества закрытого и открытого типа, общества с ограниченной ответственностью, индивидуальные и частные предприниматели.

Доля собственности, полностью принадлежавшей муниципальным учреждениям разного уровня, уменьшилась до одного процента, а частному сектору, наоборот, увеличилась до 88%. Остальные 11% пришлось на долю фирм со смешанным капиталом. К счастью, на земле российской лучшие традиции купечества вытравить до конца, как ни старались это сделать, не удалось. Именно потому торговля быстро оценила предложенные ей реформами возможности. Однако нельзя не признать очевидное: разгосударствле-

ние собственности – и юридическое, и фактическое – состоялось.

Москва входила в рынок с грузом острейших проблем, как и другие регионы, но в столице они становились особенно заметными, где в это время проживала шестнадцатая часть населения страны и на которую приходилась одна шестая реально собираемых в стране налогов и 20 процентов розничного товарооборота.

Решение непростых задач было успешно организовано и внедрено министром Правительства Москвы В. И. Малышковым и возглавляемым им коллективом специалистов Департамента потребительского рынка и услуг: по реконструкции и модернизации объектов, бесперебойному обеспечению населения города продовольственными и промышленными товарами, эффективной экономической системе, обеспечивающей и рабочие места, и хорошие доходы населения, а также, учитывая дифференцирование жителей Москвы по социальным группам, особой социальной ориентированности предприятий столичной торговли. Их отличие не только в скорости и последовательности преобразований, но и в источниках поддержания приемлемого уровня потребления, социального обеспечения и безопасности. Развитию малого предпринимательства в отрасли, позволившему создать еще и новые рабочие места.

Число малых предприятий в торговле, общественном питании и услугах составляла более 50% их общего числа в городе.

Именно малые предприятия торговли сыграли важную роль в начале экономических реформ – предоставили дополнительные рабочие места многим людям из различных отраслей городского хозяйства и военно-промышленного комплекса, обеспечив социальную поддержку жителей за счет реального сокращения безработицы.

Коммерциализация торговой деятельности в г. Москве началась с принятием Указа Президента Российской Федерации «Об обеспечении ускоренной приватизации муниципальной собственности в Москве» от 12 января 1992 года и Указа «О свободе торговли» от 29 января 1992 года, что и создало условия для быстрого развития торговой и посреднической сети в условиях либерализации цен.

Одним из первых регионов России Москва вышла с инициативой о подготовке указанных документов.

Экономические преобразования и экономическое развитие, начиная с 1992 года, стали возможными на основе городских целевых программ.

Отдельные вопросы развития потребительского рынка и услуг города Москвы нашли отражение более чем в 10 московских программных документах.

То, что Москва имеет сегодня, – это радикальное отличие современной системы от той дикой, которая была на начальном этапе. Сегодня наш город по праву считается эталоном в сфере торговли для всей Российской Федерации и многих зарубежных стран. Потребительский рынок столицы держит первенство среди отраслей по наполняемости бюджета. Каждый четвертый трудоспособный москвич работает в нашей отрасли.

Сегодня можно много назвать конкретных предприятий, которые соответствуют современному уровню торговли: и по насыщению товарами, и по культуре обслуживания, и по технике организации труда. Привести примеры внедрения новых современных форм обслуживания, так называемые сетевые компании, торгово-развлекательные центры и комплексы, внедрение технологий механизации и автоматизации торговых процессов. И можно откровенно сказать, что о таких существенных переменах столица ранее и не могла помыслить в условиях СССР, где политика главенствовала над экономикой, подминала ее под себя, никакие соображения рационального порядка не могли воздействовать на умы тех, кто принимал решения. Произошедшие перемены в стране дали возможность по-новому, более разумно учитывать истинные интересы предпринимателя и интересы населения.

Только за первые пять лет реформ свыше тысячи предприятий стали соответствовать современному уровню торговли: использование кассовых терминалов, компьютерной системы учета, насыщенность товарами, культура обслуживания, техника организации труда. Вот некоторые из них: система супермаркетов «Перекресток», гастроном «Новоарбатский», «БИН», «Седьмой континент, «Спар», «МЕТРО» и ряд других.

Последующая пятилетка – период активного строительства крупных торговых объектов в столице. Введены в строй 100 высокотехнологичных многофункциональных объектов, в том числе торгово-развлекательный центр «Европейский», «Город», «Рамстор Капитолий», «Щука», «Ритейл Парк», «Глобал Сити» и многие другие.

Совсем новый подход к организации обслуживания, не имеющий аналога в мире, – оптово-розничная система «Утконос» в городе Зеленограде. Она оснащена суперсовременной техникой, полностью компьютеризирована, что дает возможность немедленно реагировать на запросы магазинов, пополнять недостающий ассортимент. Низкие цены на товары в «Утконосе» – результат экономии, а экономия – результат полной автоматизации.

Не обойден вниманием и вопрос дифференцирования по социальным группам населения. Поэтому распространение магазинов низких цен, например «Пятерочка», «Дикси», социальная ак-

кредитация и так далее, применение косвенных мер снижения цен, внедрение социальной «Карты москвича» приобретают особую социальную значимость.

Кроме отечественных сетевых компаний получили развитие и европейские, такие как немецкая фирма «Кеш энд Керри», «Леруа Мерлен» (Франция) и многие другие, что говорит о привлечении инвестиций в отрасль торговли. Например, за 2009 год объем иностранных инвестиций в отрасль составил 19,7 млрд долларов США или 47,7% от всех иностранных инвестиций, привлеченных в экономику столицы, в 2008 году – 21,4 млрд долларов США или 52,0%.

Наряду с работой по развитию крупных и многофункциональных объектов особое внимание уделялось открытию предприятий потребительского рынка шаговой доступности. В целях создания максимальных удобств жителям и гостям столицы правительством Москвы была принята городская программа по открытию таких предприятий в 608 проблемных зонах города, где испытывался дефицит. За время реализации программы в 2005–2007 годы в Москве указанный дефицит практически восполнен, в шаговой доступности открыто более 5 тысяч предприятий, общей площадью 1,2 млн кв. м.

Таким образом, министру правительства Москвы и руководителю Департамента потребительского рынка и услуг В. И. Малышкову с его коллективом удалось с наименьшими потерями преодолеть трудности переходного периода и обеспечить становление новых экономических условий свободного рынка.

В этот период многие сотрудники аппарата были награждены орденами, медалями Российской Федерации, получили звания Заслуженный работник торговли, бытового обслуживания, Заслуженный экономист Российской Федерации, почетные работники госслужбы Москвы и другие награды правительства Москвы.

Коллектив был сплоченным и грамотным. За весь период становления рыночных отношений руководители и ведущие специалисты знакомы с опытом работы за рубежом.

Нельзя обойти молчанием и научную деятельность В. И. Малышкова, имеющую не только теоретическое значение, но и эффективную практическую направленность.

В области научных исследований: разработана концепция развития в Российской Федерации системы быстрого питания, на основе которой была создана система быстрого питания «Русское бистро». С его участием разработана система создания российских сетевых структур в розничной торговле, таких как «Перекресток», «Копейка», «Пятерочка» и другие; внедрена инновационная система торговли «Утконос», не имеющая

аналога в мире; обоснованы и предложены направления развития малого бизнеса на потребительском рынке Москвы; предложена система по использованию информационных технологий для принятия эффективных управленческих решений на потребительском рынке; разработана стратегия по сдерживанию роста цен на товары и услуги в городе Москве до 2008 года; разработана межрегиональная товаропроводящая система «Московские контракты» предприятий потребительского рынка города Москвы.

Владимир Иванович Малышков идет по жизни с песней, имеет хорошее музыкальное образование. Он один из примеров поющих и музицирующих чиновников. Владимир Иванович сочиняет музыку, поет, играет на аккордеоне, фортепиано и гитаре. Занимается спортом, увлекается теннисом, гольфом горными лыжами и бильярдом. Был одним из организаторов правительственно-футбольного клуба.

По мнению В. И. Малышкова, ему всегда по жизни помогало умение петь, играть на музыкальных инструментах. Благодаря музыке отношения становятся более теплыми.

Богатейший опыт руководителя департамента Владимира Ивановича Малышкова, успешно действовавшего на протяжении всех прошедших лет радикальных реформ, сплоченный коллектив профессионалов и преданных интересам столицы людей – все это заставляет с удовлетворением

оглядываться на прошедшие годы и с уверенностью смотреть в завтрашний день высокого уровня столичной торговли.

Литература

1. Городское хозяйство Москвы. М., 1998.
2. Ежегодные информационно-аналитические материалы Департамента потребительского рынка и услуг города Москвы по развитию отрасли с начала реформ. 1990–2000 гг.
3. *Лужков Ю. М.* Мы дети твои Москва. М., 1996.
4. *Малышков В. И.* Два вступления России в капитализм. Очерки о торговле. М., 2012.
5. Москва 850. Торговля и услуги. Департамент потребительского рынка и услуг Правительства Москвы. М., 1997.

References

1. The urban economy of Moscow (1998).
2. Annual information and analytical materials of the Department of consumer market and services of Moscow on the development of the industry since the start of reforms. 1990-2000.
3. Luzhkov Yu. M. (1996) We are your children, Moscow.
4. Malyshkov V. I. (2012) Two of Russia's entry into capitalism. Essays about trade.
5. Moscow 850. Trade and services. The Department of consumer market and services of Moscow Government (1997).

Послание в честь юбилея Владимира Ивановича Малышкова

В ПОТОКЕ ВРЕМЕНИ

*Сравни время с вечностью,
настоящее – с прошлым и будущим...*

Я беру со стола небольшую пачку фотографий: Малышков Владимир Иванович везде в центре, окружён людьми, коллегами, соратниками, студентами, друзьями. Видно, что он с удовольствием демонстрирует себя, лёгкий поворот головы, широкая улыбка, уверенность, спокойствие, мужество.

В знаменитом словаре В. Даля сказано: «Мужество – состояние мужа, мужчины, стойкость в борьбе, бодрость, духовная крепость, доблесть, храбрость, отвага, спокойная смелость в опасностях, терпение и постоянство».

Человек – самый ценный капитал общества. Поэтому мужество состоит также в стремлении личности собственными силами создать себя, быть безусловно полезным, полноценным членом общества.

До 1985 года я много слышала о Малышкове как о непревзойдённом перспективном профессионале, постоянно находящемся в поиске развивающихся прогрессивных направлений торговли и общественного питания страны и занимающемся их внедрением.

В соответствии с решениями 26 съезда КПСС ещё раз при недостатке ресурсов пересматривается продовольственная программа (особенно изыскание местных ресурсов), организационно-технические направления развития всех отраслей промышленности, делается упор на изменение форм развития, рациональное использование имеющихся ресурсов страны, особенно продовольственных.

И вот я попадаю в команду известных специалистов (10 человек), которые переводятся правительством страны из Сибири в Москву для решения серьёзных проблем в сфере торговли и общественного питания города. Людская молва окрестила эту группу специалистов «Сибирский десант».

Известные слова Ломоносова – «Российское могущество прирастать будет Сибирью...» – оказались пророческими. Сибирь трижды спасала

Россию. Первый раз в 1921 году, когда лежавшая в руинах Россия умирала от голода. Сибирский хлеб позволил ей встать на ноги. Второй – в 1941 году, когда фашистские полчища стояли у стен Кремля. Сибирские дивизии стояли под Москвой насмерть и не пропускали врага. В третий раз – когда мир стал задыхаться в тисках энергетического кризиса, Россия открыла дверь к нефтяным богатствам Сибири, чтобы вздохнуть полной грудью.

В. И. Малышков сначала был назначен руководителем Управления общественного питания, затем руководителем Департамента потребительского рынка и услуг, министром Правительства Москвы, то есть начал работать в советское время и вновь перестраивался в период рыночной экономики.

В. И. Малышков – решительный руководитель, обладает широким кругозором, моментально располагает людей к себе (редкое качество), сплотил вокруг себя единомышленников и начал свою работу в Управлении с организации индивидуальных рабочих мест для каждого сотрудника. Помню, с каким энтузиазмом он показывал мне отремонтированные кабинеты, комнаты отдыха, подчеркивал функциональные особенности каждой единицы установленного оборудования, вещи, детали; отмечал, что решение поставленных задач не под силу одному человеку, пусть даже самому одарённому, а подвластно только сплочённому коллективу. И такой коллектив Малышков создал!!! И доказал, что случайным людям, не способным услышать изменения времени, не место в коллективе. Они просто молча уходили. Он внёс свой, новый ритм в развитие сферы торговли, общественного питания и услуг города Москвы, обеспечил ведение оперативного баланса рабочих мест в предприятиях потребительского рынка, оказывал им все формы поддержки при условии сохранения рабочих мест и кадрового потенциала. В целях координации и организации работы по вопросам анализа процессов

высвобождения работников из предприятий потребительского рынка, мониторинга ситуаций по обеспечению социально-трудовых гарантий работников отрасли и принятию оперативных мер, направленных на сохранение стабильности на рынке труда отрасли, В. И. Малышков создаёт отраслевой штаб Департамента потребительского рынка и услуг города Москвы по вопросам соблюдения трудового законодательства и сохранения на рынке труда. Даже если анализировать только это решение как безусловную заботу о простых людях, то можно образно сказать, что В. И. Малышков – непререкаемый авторитет, пример ответственного отношения к делу, он не терпел инертности, застоя и нечистоплотности в отношениях с людьми, ведь решалась сложная задача не допустить повышения уровня безработицы выше 1% от численности экономически активного населения, и это положение было закреплено Московским трехсторонним соглашением между Правительством Москвы, московскими объединениями профсоюзов и московскими работодателями.

Есть отличные практики, умеющие делать. Есть теоретики, знающие, как это делать. Владимир Иванович удачно соединил опыт практика и видение теоретика. Он знает и умеет. Но счастливым его сделало другое – первичное понятие: ЖЕЛАНИЕ знать и уметь. Накопленный по крупицам опыт становится для Владимира Ивановича ступенькой к научному осмыслению прожитого. Многолетний опыт работы и результаты многочисленных нововведений и исследований позволяют Малышкову сделать вывод: торговля в современных условиях, её рационализация невозможны без комплексного подхода к управлению как сегментом рынка в целом, так и отдельными её структурными подразделениями. Отечественный и зарубежный опыт подтверждает необходимость и перспективность такого подхода как мощного средства повышения качества сервиса, роста профессионального уровня работника сферы обслуживания. Необходим другой, новый, современный уровень образования специалистов отрасли.

С этой целью доктор экономических наук, профессор В. И. Малышков смело, энергично, целеустремлённо начинает научную деятельность: открывает Московскую академию предпринимательства при Правительстве Москвы, кафедру

экономики и управления предприятия питания и научную школу в РЭУ имени Г. В. Плеханова. Теории и практика, мечта и опыт, задуманное и осуществлённое переплетены естественно и логично, поскольку Владимир Иванович Малышков сам активно творил историю, ибо торговля сложна и удивительна, требует ежеминутного внимания и осмысления. Сегодня ей как воздух нужны товар и наука, техника и люди, культура и всенародное признание.

В 2005 году выходит учебник «Экономика и управление предприятиями питания», подготовленный коллективом авторов – преподавателей кафедры, под руководством и общей редакцией заведующего кафедрой, д.э.н., профессора В. И. Малышкова, которые, опираясь на обширные материалы, доступно изложили процесс осуществления предпринимательской деятельности в сфере ресторанного бизнеса и массового питания в современных экономических условиях.

Да разве можно на трёх страницах изложить фрагменты жизни в бурлящем потоке времени удивительного человека с яркой харизмой, наполненной созидательной деятельностью – Владимира Ивановича Малышкова.

Написаны мною эти строки от души в день прекрасного юбилея В. И. Малышкова – моего любимого и неподражаемого соратника.

Всегда будет актуален девиз Владимира Ивановича Малышкова: «**Не сотвори, а найди и открой**».

Россия, Родина! Светла твоя печаль,
Светлы твои поля, и рощи, и долины,
И горизонта нить, стремящаяся в даль,
И гор высоких снежные вершины.

Что человек? – мельчайшая песчинка
В потоке времени, потоке роковом,
Кружащаяся в воздухе пылинка,
Былинка в многотравье полевом.

Р. В. Каманина,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики промышленности,
Российский экономический университет
имени Г. В. Плеханова,
заслуженный работник торговли
Российской Федерации

2016 год

В. И. Малышков: ученый – крупный хозяйственник – министр – организатор потребительского рынка в Москве

Специалисты многих вузов экономического профиля России, работники торговли и смежных отраслей сердечно поздравляют с 75-летием хорошо известного в стране, за рубежом и особенно в Москве профессора В. И. Малышкова. Основанием для этого является его деятельность в течение почти 30 лет по выработке концепции, формированию основных положений и становлению потребительского рынка в городе Москве.

Мне также хочется поздравить с юбилеем уважаемого Владимира Ивановича и пожелать ему доброго здоровья, дальнейших успехов в деле подготовки специалистов новой формации.

В. И. Малышков – известный в стране хозяйственный деятель, он награжден орденами и медалями за успешный труд в Подмоскovie, в Прибалтике, в Сибири и особенно в Москве. Хорошие природные данные, постоянная работа над собой в сфере научной и хозяйственной деятельности способствовали формированию его как квалифицированного и преданного делу современного Ученого и хозяйственника.

Считаю полезным отметить высокую организаторскую деятельность Владимира Ивановича на уровне общественного питания в Прибалтике и особенно в Сибири. В трудных климатических условиях он находил оригинальные решения в организации торгового обслуживания населения, и в первую очередь детей. Общественность должна знать такой факт его исключительной проницательности: на мерзлую почву укладывали деревянный настил, его покрывали землей, сеяли траву и ею кормили несколько коров, чтобы обеспечить детям свежее молоко.

Заметные трудовые достижения юбиляра на периферии послужили основанием его перевода в Москву для организации торговой отрасли в новых экономических условиях. В результате В. И. Малышков сумел сформировать эффективный потребительский рынок в столице нашей Родины.

Обладая глубокими научными знаниями и организаторскими способностями, ответственно относясь к порученному делу, В. И. Малышков уделял первостепенное значение делу обеспечения рынка товарами, для чего в Подмоскovie был сформирован ряд хозяйств и заключены договоры с региональными хозяйствами как надежными поставщиками. Пристальное внимание было уделено и решению проблем закрепления опытных кадров в торговых объектах.

Особого внимания потребовала острая проблема обеспечения качества товаров, поставляемых на рынок. Пусть и с большими трудностями, однако все-таки удалось решить множество труднейших хозяйственных задач. И современный потребительский рынок такого мегаполиса, как Москва, – это в первую очередь заслуга профессора В. И. Малышкова. Я имею право утверждать так потому, что, являясь профессором товароведения, многие годы также служил этой проблеме, особенно в части обеспечения качества товаров.

Глубокие знания эффективной организации потребительского рынка, постоянная забота о кадрах торгового звена привели В. И. Малышкова к необходимости разработки ряда теоретических вопросов, на основе реализации которых удалось бы решать основополагающие задачи торговой отрасли.

Профессор В. И. Малышков доказал необходимость активного совместного функционирования и розничной, и оптовой торговли. Он утверждает, что только при наличии оптового звена торговли розница сумеет активно влиять на промышленность и сельское хозяйство и в части производства продукции, и особенно в части объемов и ассортимента товаров, а также равномерной их поставки для своевременной реализации.

Не прошли мимо внимания ученого проблемы сетевой организации оптового звена торговли, особенно вопросы своевременной поставки

товаров в районы высокой концентрации розничного звена. По личной инициативе В. И. Малышкова был создан известный в столице «Утконос», сыгравший определенную роль в развитии в стране логистики – серьезной отрасли знаний и практики.

В связи с этим мне особенно хочется подчеркнуть необходимость большего взаимодействия торгового, особенно розничного звена с предприятиями – производителями товарной продукции. Это важнейшее положение в теории коммерче-

ской науки. Только при соблюдении этого важнейшего положения в магазине будет обеспечен нужный ассортимент товаров высокого качества.

Уважаемый Владимир Иванович! Сердечно поздравляю и глубоко чту.

С. Н. Ильин,
*доктор наук, заслуженный деятель
науки, профессор*

2016 год

УДК 339

П. В. Журавлев,
доктор экономических наук,
профессор, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы,
Москва, Россия

Теоретические аспекты развития потребительского рынка Москвы

Аннотация

Цель работы. В статье раскрываются основные теоретические положения, характеризующие взаимодействие органов московской городской власти с функционированием и развитием городского потребительского рынка.

Материалы и методы. Раскрываются понятия свободы и права потребителя, актуальность диверсификации и производства монопродуктов в их взаимосвязи.

Результат. Показаны современное соотношение торговых сетей и малого бизнеса в торговле. Раскрываются проблемы торговли в отношении состоятельных и малоимущих граждан.

Заключение. В статье показана роль В. И. Малышкова в развитии потребительского рынка Москвы.

Ключевые слова: условия жизни, потребительский рынок, «сетивизм», свобода и право выбора потребителя, отечественный потребитель, диверсификация торгового предпринимательства, дисконтные магазины, торговые центры.

P. V. Zhuravlev,
Ph.D Professor, Moscow
academy of entrepreneurship
under Moscow government,
Moscow, Russia

Theoretical Aspects of Development of the Consumer Market of Moscow

Abstract

Purpose of work. In this article basic theoretical condition on the cooperation of the organs of Moscow city authority with functioning and development of urban consumer market are revealed.

Materials and methods. The concepts of freedom and right of user, the urgency of diversification and production of mono-products in their interrelation are revealed.

Results. The contemporary relationship of retail outlet networks and small business in the trade are shown. The problems of trade in the attitude of well-off and poor citizens are revealed.

Conclusion. The role of V. I. Malyshkov in the development of the consumer market of Moscow is shown.

Keywords: living conditions, consumer market, "setivizm", freedom and the option of user, domestic user, the diversification of commercial enterprise, discount stores, commercial centers.

Качество управления и организации хозяйства и органов московской власти позволило определить мегаполис как субъект России. Разделение содержательных моментов в управленческой деятельности властных структур города позволяет рассмотреть алгоритмы рациональной и структурированной организации городского хозяйства в современных условиях.

Техническое и социальное нормирование условий жизни москвичей в среде города обуславливает введение различных требований в работу всех организаций, но в особенности предприятий потребительского рынка и услуг, поскольку они каждодневно воздействуют на всех без исключения москвичей.

Прежде всего, рассмотрим целостность всего жизненного цикла товаров от их производства до потребления. Основа этого – законодательно устанавливаемые гарантийные сроки потребления товаров.

Это первостепенное условие гарантирует права и свободу выбора граждан. Прежде всего, эта свобода проявляется в праве выбора уровня качества и количества товаров и услуг.

В Федеральном законе о защите прав потребителей чётко определяются понятия качества, сроки службы товаров и другая необходимая информация для покупателя.

К примеру, в статье 4 «Качество товара (работы, услуги)», определяется главное содержа-

ние договора по передачи товара и услуги, цели их использования, а также соответствующие им стандарты.

В статье 5 определяются права и обязанности изготовителя и продавца в области установления сроков службы, годности и гарантийного периода на товар или работу. В статье 6 указывается обязанность изготовителя обеспечить ремонт и техническое обслуживание товара. В статьях 7, 8, 9 и других комплексно указываются права потребителей на безопасность товара, работы и услуги, на информацию об изготовителе, исполнителе и продавце, о самом товаре или услуге. Очевидно, что без государственной поддержки отечественных производителей не обойтись.

Массовое заполнение московского рынка импортными продовольственными и промышленными товарами привело к тому, что введённые «западными партнёрами» санкции поставили перед московским правительством серьёзные проблемы в плане развития отечественного производства почти всей номенклатуры потребительского рынка.

Вопросы широкой диверсификации отечественных предприятий являются на сегодняшний день особо актуальными, поскольку позволяют обеспечить стабильное производство монопродуктов. Такой путь – от широкой диверсификации к качественному производству монопродуктов – прошли все крупные предприятия Запада.

Для реализации этой стратегии предпринимателям необходимо перестроить и структуру компаний. Специализация, вызванная диверсификацией, требует серьёзного усиления маркетинга и расширения дилерской сети вплоть до создания собственного торгового дома или специализированных магазинов в торговых центрах.

Стратегия так называемых «точечных ударов» позволяла не тратиться на рекламные кампании, что в современных условиях себя уже не оправдывает. Современная московская экономика отличается многоплановыми хозяйственными связями, которые охватывают и предпринимательскую деятельность, и государственное управление.

Взаимодействие таких сфер жизни города требует постоянного согласования работы московских властей и бизнес-сообщества. Экономическо-хозяйственная и организационная инициатива московского правительства должна базироваться прежде всего на алгоритме взаимодействия и согласовании конкретных производственно-торговых действий предпринимателей по размещению своего бизнеса и выполнению своих обязанностей перед потребителями произведённых товаров и услуг.

Этот алгоритм сочетает в себе предоставление бизнесу, с одной стороны, необходимой и доста-

точной инициативы, а с другой – необходимого и достаточного контроля и помощи (как финансовой, так и организационной) со стороны городских властей.

В современных условиях хозяйственной жизни такого мегаполиса, как Москва, эти вопросы особо актуальны в плане обеспечения прав потребителей на безопасный товар и его обмен.

Кроме того, необходимо регулировать и безопасность производителя. Согласование городской и предпринимательской деятельности открывает возможность поднять всю экономическую жизнь города на международный уровень. Здесь важнейшая роль принадлежит также и Московской городской Думе через главный документ, который она принимает Устав – Основной закон города Москвы. Данный документ определяет основополагающие принципы функционирования потребительского рынка и услуг в Москве и, прежде всего, торговли.

Например, крупнейшие московские исторические магазины. Несмотря на торговые мегацентры, такие как «Вегас Крокус-Сити», «Метрополис», «Европейский», «Атриум», «Крокус-Москва» и другие, всё же главные магазины страны – это ГУМ, ЦУМ, Петровский Пассаж, куда любой москвич или гость столицы обязательно придёт за покупками.

К сожалению, на сегодняшний день основные площади этих супермагазинов занимают иностранные фирмы, такие как Kenzo, Nina Ricci, Dolce & Gabbana и другие мировые бренды.

Однако необходимо, чтобы в столичных магазинах в достаточном количестве были представлены и отечественные бутики. Наладить производство российской одежды сложно, но необходимо. У нас есть свои производители и бренды, такие как «Панинтер», В. Зайцев, В. Юдашкин, А. Греков и другие, но их явно недостаточно.

Предприниматель-хозяйственник – это человек, созидающий конкретным действием продукт. Он должен совершенствовать свои навыки постоянно, самостоятельно исполняя задуманное. Силы свои он черпает в личной добросовестности и справедливом отношении к нему внешней среды и, прежде всего, властных городских структур.

В этом согласовании достигается эффективность в получении результатов через принятие городскими властями конструктивных и развивающих решений.

Примером такого личного отношения к порученному делу и принятию властных решений является Владимир Иванович Малышков.

Владимир Иванович Малышков родился 6 сентября 1941 г. в городе Карабаново Владимирской области.

В 1970 г. окончил Московский институт советской торговли. Трудовую деятельность начал в

1959 г. электрослесарем паровозовагоноремонтного завода в городе Даугавпилс Латвийской ССР. С 1962 по 1964 год строил железную дорогу Абакан-Тайшет в Красноярском крае. С 1965 по 1973 год работал в городе Даугавпилс Латвийской ССР в Управлении торговли начальником общественного питания города.

С 1973 по 1987 год работал в сфере торговли и питания на различных руководящих должностях в Красноярске.

С 1983 по 1987 год – начальник Управления торговли Красноярского края. В марте 1987 г. был переведен на работу в Москву на должность начальника Главного управления общественно-го питания столицы.

С 1993 г. по сентябрь 2010 г. руководил Департаментом потребительского рынка и услуг при Правительстве города Москвы. Занимал должность вице-премьера Правительства Москвы.

Кроме того, В. И. Малышков является первым вице-президентом Московской международной бизнес-ассоциации, президентом Московской академии предпринимательства при правительстве Москвы, почти 15 лет был заведующим кафедрой в Российском экономическом университете им. Г. В. Плеханова. Доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник торговли Российской Федерации. Автор около 150 научных трудов, был одним из инициаторов создания федерального закона «О государственном регулировании внутренней торговли».

Награжден государственными, общественными и православными наградами: Орденом Почета (2005), орденами святителя Алексия, митрополита Московского; Преподобного Сергия Радонежского; святого благоверного князя Даниила Московского; святого равноапостольного великого князя Владимира; Петра Первого Великого; королевы Виктории.

Огромный вклад им был внесён в разработку Правил системы сертификации услуг общественного питания по показателям безопасности.

Эти правила по личной инициативе В. И. Малышкова были внесены такие категории, как «отсутствие недопустимого риска, связанного с возможностью причинения вреда жизни, здоровью и имуществу потребителя», «система свободного доступа исполнителям и потребителям услуг к деятельности сертификационных структур» и другие принципиальные положения, которые вывели массовое питание в Москве на международный уровень.

Вопросы торговли, массового питания, службы быта и всей системы услуг в мегаполисе всегда были центром внимания Департамента потребительского рынка и услуг. Заложённая система управления и ценностные ориентации в данной отрасли до сегодняшнего дня положительно влияют

на деятельность этого сектора экономики столицы.

В таком огромном мегаполисе, как Москва, который является эпицентром инициатив для всей страны, идеи о необходимости всеобщей справедливости обязательно должны быть соединены с действительным образом жизни горожан.

Как же соединить желательность первого и реальность второго? Прежде всего, для любого москвича жизнь его города – это социальные ориентиры и показатели: повседневная бытовая жизнь. Уровень реальной заработной платы и доходов, безопасности, комфортности, доступность здравоохранения, образования и другие элементы повседневной жизни. Поэтому для Правительства Москвы повседневная деятельность по совершенствованию ценовой и тарифной политики, механизма деятельности малого и среднего бизнеса и других важнейших составляющих имеет глубинное политическое воздействие на население столицы.

Московский уклад жизни, особая её организованность определяют стиль управления, что отражается прежде всего на потребительском рынке, поскольку москвичи ежедневно сталкиваются с элементами этого рынка.

Московский потребительский рынок – это крупнейшее в России хозяйственное образование городской экономики.

На сегодняшний день это почти половина валового регионального продукта, а в товарообороте всей России он занимает почти 20 процентов. В Москве можно купить всё и без ограничений.

Однако одной из серьёзных проблем, на наш взгляд, является проблема «сетивизма». Это явление жёстко тормозит развитие малого и среднего бизнеса, и проявляется оно, прежде всего, в секторе торговли, массового питания и услуг.

Когда по инициативе Департамента потребительского рынка и услуг города Москвы под руководством В. И. Малышкова в 2005 году правительством Москвы была утверждена Городская целевая программа по развитию сети предприятий шаговой (пешеходной) доступности, то уже к 2008 году в 608 проблемных зонах города было открыто или реконструировано более 5 тысяч предприятий потребительского рынка.

Дефицит торговых площадей был восполнен на 1,2 млн квадратных метров. Это позволило почти полностью решить проблему обслуживания населения Москвы по месту жительства.

Кроме того, почти полностью был решен вопрос дошкольного и школьного питания. Необходимо признать, что крупные торговые центры, о которых мы говорили выше, играют свою значительную положительную роль в торговой отрасли города, однако пешеходная доступность почти везде исчезла с улиц Москвы, тысячи людей потеряли работу, пенсионеры и пожилые люди

вынуждены ездить в торговые центры, цены выросли, очереди увеличились.

Обострились и некоторые проблемы в оптовой торговле, с инвестированием на потребительском рынке и с малым бизнесом в розничной торговле.

По сути, не осталось социальных дискаунтных магазинов низких цен для малоимущих горожан: АОТ «Ветеран», «Копеечка», «Провиант», «Копилка», «Мини-Перекрёсток», ООО «Фелма», «Продмак», ООО «Старт 2000», «Нефтехимпром», где цены были ниже на 25–35 процентов среднегородских.

Горожане во многом теперь ориентируются на торговые центры по линии МКАД, что доступно на 90 процентов состоятельным гражданам. Но в Москве таких не более 50 процентов.

Развитие потребительского рынка должно соответствовать правилам ведения торгового дела и вписываться в общую концепцию хозяйственного городского развития через систему государ-

ственного регулирования с позиций интересов бизнеса, которые соответствуют потребностям населения Москвы.

Литература

1. Два вступления России в капитализм. Очерки о торговле. Авторский коллектив. М: «Дом печати «Столичный бизнес», 2012. 253 с.
2. *Малышков В. И.* Экономика и управление предприятиями питания. М., 2005.
3. Сайт Департамента торговли и услуг города Москвы. URL: <https://dtu.mos.ru/>.

References

1. Two of Russia's entry into capitalism. (2012) Essays on trade. The team of authors.
2. *Malyshkov V. I.* (2005) Economy and management of power enterprises.
3. The website of the Department of trade and services of Moscow. URL: <https://dtu.mos.ru/>.

УДК 35.08

Г. Н. Чернухина,

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой коммерции и
торгового дела, Московский
финансово-промышленный
университет «Синергия»,
Москва, Россия
SPIN-код: 6368-7125

Управленческая культура и стиль управления госслужащего в современной России

Аннотация

Цель работы. Стиль управления как форма отражения сущности профессии определяется степенью соответствия целей и задач, который ставит перед собой госслужащий.

Материалы и методы. В статье изложена научная оценка стиля управления и проанализированы основные черты, присущие демократическому стилю управления и управленческой культуры государственного деятеля.

Результат. Показано влияние демократического стиля управления на атмосферу в коллективе.

Заключение. В статье доказана актуальность изучения и внедрения эффективного стиля государственного управления госслужащего, владеющего наукой, искусством, стилем, культурой государственного управления.

Ключевые слова: госслужащий, стиль управления, управленческая культура, потребительский рынок.

G. N. Chernukhina,

Candidate of Economics, Associate
Professor, Head of the Department of
Commerce and trade businesses,
Moscow financial-industrial
University «Synergy»,
Moscow, Russia

Management Culture and Management Style of Civil Servants in Contemporary Russia

Abstract

Purpose of work. Management style as a form of reflection of the nature of profession is determined by the degree of compliance with goals and objectives, which poses a public servant.

Materials and methods. The article presents a scientific evaluation of management style and analyzed the main traits of democratic management style and management culture of the statesman.

Results. The article shows the influence of the democratic management style on the atmosphere in the team.

Conclusion. The article proves the urgency of studying and implementing an effective style of public administration a civil servant who owns science, art, style, culture, public administration.

Keywords: civil servant, management style, managerial culture, consumer market.

Построение эффективного механизма управления невозможно без использования научных принципов, позволяющих обеспечить достаточную эффективность принятия и реализации решений в рыночных условиях работы, включая оперативное реагирование на потребности общества и конъюнктуру потребительского рынка. В связи с этим исследование стилевых характеристик управления¹ свидетельствует о важности

принципов гармонизации слова и дела, межличностного общения, правильного понимания неразрывности сущности и явления, формы и содержания, причины и следствия.

Следует заметить, что при всем многообразии публикаций, касающихся статуса, стиля, культуры управления госслужащего, эти вопросы не получили достаточно полного освещения в науке.

¹ Чернухина Г. Н., Никулина Ю. А. Влияние стиля управления на сохранение торгового бизнеса в условиях стагнации российской экономики // Вестник Академии. 2015. № 1. С. 44–48; Чернухина Г. Н. Влияние стиля управления на эффективность функционирования организации в современных условиях // «Технологии для современной России: кадры решают все!»: материалы II научно-практической конференции кафедры управления человеческими ресурсами. М., 2016.

Важнейшей составляющей категории профессионализма госслужащего является формирование **управленческой культуры** как совокупности принципов, способов, средств целенаправленных действий, которыми владеет госслужащий в своей профессии в процессе реализации должностных полномочий. Качественной характеристикой государственной деятельности, определяющей линию поведения и характер управленческого воздействия можно признать стиль управления.

Стиль управления как интегральная категория отражает меру профессиональной компетентности, общей и управленческой культуры, умения реализовать принятые решения. Можно предположить, что стиль – это совокупность принципов и методов решения проблем, возникающих в процессе реализации жизненных потребностей. Но вместе с тем это и манера поведения, способ действий, характеристика образа жизни.

Стиль нельзя трактовать упрощенно, а тем более автоматически отождествлять с формами и методами работы, особенно с персональными качествами руководителя. Инициативность, принципиальность, работоспособность или, скажем, энергичность – это не стиль управления, а всего лишь важнейшие качества данного руководителя, которые в разных условиях и разных ситуациях проявляются по-разному. Формы работы могут быть одинаковыми и даже стандартными – собрания, совещания и планерки, отчеты, премии и выговоры, директивы, приказы и распоряжения, а стиль разных руководителей и эффективность их управляющего воздействия разными.

В стиле управления отражается интеллект, общая культура, характер, личный темперамент, т. е. субъективное, а также цели и задачи управления, групповое поведение, качество ресурсов, т. е. объективное.

Стиль связан с проявлением человеческой сущности, детерминирован природными качествами, практическим жизненным опытом, профессиональными знаниями, конкретными поступками людей². Именно в стиле отражается индивидуальность социального лидера, его неповторимость и авторитет, отчетливо, как справедливо замечает А. А. Беляев, проявляются характер, способности, деловые и духовные качества субъекта руководства, искусство руководить людьми³.

Пример стиля управления и управленческой культуры В. И. Малышкова не только впечат-

ляет, но и подтверждает диалектическую связь между профессиональной компетентностью, деловитостью, организаторскими способностями и эффективностью профессиональной деятельности в качестве руководителя Департамента потребительского рынка города Москвы (1993–2010). В рамках понятия управленческая культура на посту министра правительства Москвы Владимир Иванович сформировал систему ценностей государственного управленца, которую составляют профессионализм в вопросах целеполагания, проектирования и планирования, регулирования, координирования и контроля, личная ответственность и организованность, авторитет, умение организовать других, вдохновить, но в то же время и строго потребовать.

Управление на высшем уровне зависит не только от профессиональных навыков, опыта, образования, но и от личностных качеств госслужащего. В. И. Малышков как государственный руководитель – это не только профессиональный ответственный работник, действующий мудро, масштабно в рамках города, но и порядочный и внимательный человек.

Как несложно догадаться, личностные характеристики государственного деятеля В. И. Малышкова сформировали управленческую культуру, в которой находят отражение стандарты поведения, стереотипы, стиль руководства и общения, чувство личного достоинства, морально-этическая зрелость.

После ухода Владимира Ивановича с поста руководителя департамента потребительского рынка и услуг эффективность государственного управления торговлей Москвы, авторитет и престижность профессии государственного служащего значительно снизились. К сожалению, в государственной службе наряду с самоотверженностью и порядочностью находят убежище бюрократизм, волокита, говорильня, коррупция, черствость. Со стороны чиновничества не ощущается действенной поддержки идей инновационного обновления системы государственного и муниципального управления. Расширяется противоречие между потребностью в высокопрофессиональных работниках государственного управления и реальным состоянием кадровой ситуации в структурах государственной власти. Применяемые стимулы не всегда обеспечивают нравственное развитие госслужащих.

В. И. Малышков как министр правительства Москвы смог на своем ответственном посту

² Якокка Л. Карьера менеджера. Пер. с англ. М., Прогресс, 1990. С. 77–84; Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. М., Дело, 1992. С. 695; Эффективность государственного управления. Пер. с англ. / Под ред. С. А. Братчикова и С. Ю. Глазьева. М., 1998. С. 131.

³ См.: Беляев А. А. Стиль управленческой деятельности: закономерности становления и развития // Научное управление обществом. М., 1997. С. 95.

госслужащего увидеть, привлечь, подготовить профессиональных нравственно устойчивых работников, а также делегировать необходимые функции ответственным работникам на местах с целью эффективного развития потребительского рынка города, удовлетворения возрастающих потребностей людей, бесперебойного обеспечения города продовольственными и непродовольственными товарами, поддержания стабильного баланса интересов субъектов рыночных отношений, создания необходимых условий для развития добросовестной конкуренции.

При этом вопросы качества и содержательно-профессиональные аспекты выдвигались на первый план. Для сравнения: все чаще современные чиновники-руководители сосредотачивают свою деятельность не на сущностных подходах, а на внешних структурно-функциональных и организационных вопросах. Конечно, сложно выйти на новый уровень профессии служащего, изменить ее ключевые ориентиры и выйти на такие ценности, как демократизм, нравственная выдержка, законность, профессионализм. В этом плане В. И. Малышков является примером руководителя, преодолевшего консерватизм мышления управления и служебных отношений, который понимает, что государственный аппарат, устроенный на принципах демократии и публично-нравственного императивного регулирования, нуждается в специалистах, для которых профессия – это не только должность и заработок, но и призвание, и достойное служение обществу.

Основные черты управленческой культуры В. И. Малышкова можно представить следующим образом:

- знание научных и организационных основ управления, принципов, норм организации государственной службы;
- взаимосвязь теории и практики государственного управления и управления персоналом;
- глубокое понимание значимости торгового дела и задач социально-экономического развития мегаполиса;
- способность к конкретным действиям, разработке и принятию управленческих решений, а также их реализации и контролю;
- законопослушность, дисциплинированность, деловитость⁴, добросовестность, ответственность;
- способность осуществлять организационно-управленческие функции в разных ситуациях, в т.ч. и экстремальных;

- способность обеспечить гибкое сотрудничество в коллективе, сочетать социально-психологические, воспитательные, демократические и командно-административные методы управления.

Опираясь на понимание важности профессиональной подготовки будущих специалистов отрасли, доктор экономических наук, профессор Владимир Иванович Малышков продолжил дело своей жизни, но уже в стенах Академии, им же созданной, – «кузнице» кадров для торговой отрасли и потребительского рынка города в целом. Плодотворная деятельность в качестве президента академии, многочисленные научные труды (более 150), руководство аспирантами и выпускными квалификационными работами, общение со студентами, передача колоссального практического опыта профессорско-преподавательскому составу, научному миру, студенческому сообществу принесли несомненную пользу обществу. И сегодня научный деятель, глубокий теоретик и признанный практик, он полон новых творческих идей и планов, доказывая обществу, что личностные характеристики, сросшиеся с профессионализмом, стилем управления, управленческой культурой и практическим опытом способны служить этому обществу. А в этом и заключается предназначение человека.

Стиль – это, как когда-то говорил Виктор Гюго, хрусталь, от чистоты которого зависит блеск кристалла. С этим нельзя не согласиться.

В практике управления чаще всего используются 3 стиля: авторитарный, либерально-популярный, демократический⁵.

Демократический стиль управления, ориентированный на человеческие отношения, присущий доктору экономических наук, профессору, президенту Академии В. И. Малышкову как руководителю государственного учреждения и как руководителю учебного учреждения, основан на деловитости, взаимопонимании, уважении, признании инициативности работников. При таком стиле управления в коллективе поощряется самовыражение, присутствует атмосфера строгости, сотрудничества, дисциплины, тактичности, интеллигентности. Принуждение уступает место убеждению.

Изложенное является убедительным доказательством актуальности изучения и внедрения эффективного стиля государственного управления госслужащего, владеющего наукой, искусством, стилем, культурой государственного управления.

⁴ Деловитость – рационально организованная трудовая деятельность человека, основанная на личной заинтересованности и ответственного, конструктивного отношения к делу.

⁵ *Охотский Е. В.* Государственный служащий, статус, профессия, призвание: УМК. М.: Экономика, 2011. С. 478.

В самом общем плане *стиль управления и служебных отношений на приведенном выше примере, как нам видится, можно определить как органическую совокупность устойчивых, взаимосвязанных и взаимообусловленных методов, приемов и способов практических действий субъектов служебных отношений, отражающих их способность, умение и готовность, основываясь на соответствующих нормах и принципах, обеспечивать эффективное решение поставленных задач.* В стиле заключается философия управления, отражается особый способ мышления и действия данного субъекта, диалектика его взаимоотношений с окружающей средой.

И самое главное – качество стиля управления определяется степенью соответствия целей, задач, форм, методов и реальных результатов.

Эффективное функционирование организаций потребительского рынка города, развивающихся в условиях российской действительности под влиянием факторов внешней среды, непременно, влечет за собой изменения в системе государственного управления. А это требует постоянного совершенствования «управленческой вертикали» от высшего до низшего звена в иерархии ценностей и оптимизации функций.

Не вызывает сомнения, что в современных условиях необходимо уделять внимание качеству государственного управления, которое зависит от ряда составляющих, в том числе от стиля управленческой деятельности и управленческой культуры.

Литература

1. Актуальные вопросы развития потребительского рынка мегаполиса: теория и практика. Монография / Под общей ред. Г.Н. Чернухиной. М.: Изд-во РГТЭУ, 2012. С. 5–70, 112–119.
2. Беляев А. А. Стиль управленческой деятельности: закономерности становления и развития // Научное управление обществом. М., 1997. С. 95.
3. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. М., Дело, 1992. С. 695.
4. Никулина Ю. А., Чернухина Г. Н. Влияние стиля управления на сохранение торгового бизнеса в условиях стагнации российской экономики // Вестник Академии. 2015. № 1. С. 44–48.
5. Охотский Е. В. Государственный служащий, статус, профессия, призвание: УМК. М.: Экономика, 2011. С. 478.
6. Чеглов В. П., Чернухина Г. Н. О проблемах государственного регулирования торговли в

России в условиях интеграции // Вестник академии. 2015. № 4. С. 93–99.

7. Чернухина Г. Н. Влияние стиля управления на эффективность функционирования организации в современных условиях // «Технологии для современной России: кадры решают все!»: материалы II научно-практической конференции кафедры управления человеческими ресурсами (Москва, 16 декабря 2015). М., 2016.
8. Чернухина Г. Н. Практика антикризисного управления потенциалом торговой организацией // Развитие российской торговли в современных условиях / Под общ. ред. и рук. Г. Н. Чернухиной. М., 2015.
9. Эффективность государственного управления. Пер. с англ. / Под ред. С. А. Братчикова и С. Ю. Глазьева. М., 1998.
10. Якокка Л. Карьера менеджера. Пер. с англ. М., Прогресс, 1990. С. 77–84.

References

1. Chernukhina G. N. (ed.) (2012) Topical issues of development of the consumer market of the metropolis: theory and practice, pp. 5–70, 112–119.
2. Belyaev A. A. (1997) Management Style: regularities of formation and development. *Scientific management of society*, p. 95.
3. Meskon M. H., Albert M, Hedouri F. (1992) Fundamentals of management, p. 695.
4. Nikulina Yu. A., Chernukhina G. N. (2015) The impact of management style on the preservation of trade business in the conditions of stagnation of Russian economy. *Bulletin of the Academy*, no. 1, pp. 44–48.
5. Okhotsky E. V. (2011) Public servant: status, profession, vocation: syllabus, p. 478.
6. Cheglov P. V., Chernukhina G. N. (2015) About the problems of state regulation of trade in Russia in the conditions of integration. *Bulletin of the Academy*, no. 4, pp. 93–99.
7. Chernukhina G. N. (2016) The impact of management style on the efficiency of the organization in modern conditions. «*Technology in modern Russia: the cadres decide everything!*»: proceedings of the II scientific-practical conference of the Department of human resource management (Moscow, 16 December 2015).
8. Chernukhina G. N. (2015) Practice of crisis management capabilities trade organization. *The Russian trade in modern conditions*.
9. Bratchikov S. A., Glazyev S. Y. (eds.) (1998). The efficiency of public administration.
10. Iacocca L. (1990) Career of Manager, pp. 77–84.

В

опросы предпринимательства и экономики

УДК 656

Л. А. Каргина,
доктор экономических наук,
профессор кафедры «Экономическая
информация», Московский
государственный университет путей
сообщения Императора Николая II,
Москва, Россия

С. Л. Лебедева,
кандидат физико-математических
наук, доцент кафедры «Экономическая
информация», Московский
государственный университет путей
сообщения Императора Николая II,
Москва, Россия

Подходы к повышению конверсии виртуального предприятия

Аннотация

Цель работы. В статье рассмотрены практические вопросы повышения конверсии виртуального предприятия.

Материалы и методы. Авторы анализируют основные проблемы, с которыми сталкиваются современные виртуальные компании, и способы их решения.

Результат. В статье описываются подходы к повышению конверсии виртуального предприятия, даются конкретные рекомендации для разных типов целевой аудитории.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы в практике продвижения виртуального предприятия.

Ключевые слова: конверсия, товар, услуга, лид, social-proof, продавец, покупатель, сегмент.

Questions of business and economics

L. A. Kargina,
Doctor of Economics, professor of
department «Economic Information»
Moscow State University of Railway
Engineering, Moscow, Russia

S. L. Lebedeva,
PhD. in Mathematics, reader of
department «Economic Information»
Moscow State University of Railway
Engineering, Moscow, Russia

Approaches for Increasing Conversion of a Virtual Enterprise

Abstract

Purpose of work. The article is about some practical points of the conversion virtual enterprise increasing.

Materials and methods. The authors analyze the main problems faced by modern virtual company, and their solutions.

Results. The article describes approaches to improving the conversion of a virtual enterprise, provides specific recommendations for different types of target audience.

Conclusion. *The results of the study can be used in the practice of promoting virtual enterprises.*

Keywords: *conversion, product, service, lead, social-proof, the seller, the buyer, the segment.*

Как правило, в современных условиях проблемы большинства виртуальных компаний, занимающихся продажами товаров и услуг в розничном секторе, связаны с конверсией и выглядят следующим образом.

1. Продавец не дает возможности сделать покупку потенциальным покупателям, тем, кто уже готов купить.

Это самая простая проблема, но даже ее решение может многое изменить.

2. Продавец никак не работает с людьми, у которых есть возражения.

3. Продавец не работает с людьми, которые не готовы купить сейчас.

4. Продавец не работает с людьми, которые еще не приняли решение и не сделали выбор.

5. Продавец не работает с людьми, которые согласны купить.

В виртуальном пространстве эти проблемы видны значительно острее, чем в обычной коммерции [1]. Поэтому и решения должны быть более четкими и структурированными.

Для решения этих задач предлагаются следующие подходы.

1. Определение аудитории и выделение сегментов. Выделяются сегменты своей целевой аудитории, которым можно сделать отдельные предложения. Важно выделить сегменты, до которых можно «достучаться», то есть которые можно найти. Здесь уместна контекстная реклама и сообщества в социальных сетях. Кроме того, сегменты можно формировать на основании вопросов и жалоб клиентов. Необходимо также выделить сегменты по задачам, которые решают покупатели. Важно получить ответ на вопрос: «Какие задачи решают ваши покупатели?»

2. Подготовка эффективных предложений для каждого сегмента аудитории [2]. Важно сформировать главные критерии того, что необходимо для каждого из сегментов для принятия решения, какие проблемы мы решаем, какие при этом можно получить возражения. Например, для богатых важен индивидуальный подход, важны гарантии, важно отношения. Они не покупают, потому что не верят, что это получат. Следовательно, в предложении мы должны дать гарантию такого подхода.

Для выбирающих по цене – важно дать возможность самой низкой цены со снижением качества сервиса (сроков доставки, гарантии и т. д.)

Для живущих в других городах важна уверенность в сроках и качестве доставки, в возможности вернуть товар, если не понравится.

Для тех, кто покупает в подарок, важны сроки, важны подарочные сервисы (упаковка, доставка, способ оплаты).

Можно делать предложения исходя из социального статуса, профессиональной деятельности потребителя.

Формула хорошего предложения состоит в том, чтобы определить главную выгоду предложения – результат, что изменится в жизни покупателя, если он совершит покупку в нашей компании.

Важно также научиться создавать и объяснять ограничения. Например, почему три дня? Почему именно эти три дня? Почему только для пятидесяти человек? Лучше всего ограничения объясняются через истории.

Существуют различные типы предложений [3].

Все товары для определенного конкретного сегмента аудитории. Например, с VIP-сервисом или с доставкой в регионы.

Специально отобранные товары для аудитории. Отдельный раздел или подраздел для конкретного сегмента.

Специальное предложение для сегмента может размещаться как на отдельной странице, так и в общих разделах.

Разработка трансляции предложений для каждого из сегментов. Баннеры, перенаправляющие по проблемам или решению задач. Например: «Как сбросить 10 кг за три дня?», «Как сделать подарок своей жене, чтобы она вас боготворила?», «Как получить мобильный телефон в Новосибирске уже через два дня?»

Выделение отдельных страниц на сайте с подробным описанием предложения. На страницы ведут баннеры, контекстная реклама, а также трафик через социальные сети, seo.

Отдельно стоящие страницы – «посадочные страницы» (landingpage), разработанные вне дизайна и логики магазина.

Видео с презентацией предложения, рассказанного владельцем магазина или сотрудником. Кроме того, может размещаться на отдельных страницах или посадочных страницах.

Презентация в формате презентации (slide-share или аналоги).

Оформление карточки товара как предложение (оффера).

Блоки предложения (оффера) в списках товаров.

Внедрение двушаговых продаж. Увеличение точек контакта. Это необходимо для того, чтобы увеличить конверсию в целевое действие до продажи и затем обрабатывать лиды.

Предполагаемая общая схема работы с лидами включает следующие шаги.

Получение лида.

Активация лида – вопрос или предложение. После подписки предлагаем действие. Усилить результат можно через сегментацию

Перевод в конвейер. Точки контакта при этом стандартные.

- Отправить предложение о снижении цены – активация скидочного купона – плюс вопрос: «Что вы планируете купить?»
- Обновление раздела – прислать «избранное из раздела» и специальное предложение для товаров из избранного.
- Рассылка. Прислать подробную информацию по товару на карточке товара.
- Юзабилити. Оформление заказа. Причины покупать именно у этого продавца.

Важно на всех страницах виртуального предприятия показывать причины, по которым необходимо выбрать именно этот магазин.

Оформить список причин в виде баннера.

Формирование карточки товара. На карточке товара необходимо использовать несколько вариантов, чтобы пользователь мог выбрать свой набор – минимальный сервис, нормальный и максимальный.

Четкий и понятный call-to-action.

Причины покупать в этом магазине.

Подробная информация о доставке.

Минимум отвлекающих факторов – минимум случаев ухода со страницы.

Вывести в landing под разные аудитории. Например, «в подарок» или по профессиям, или городам, или бюджетный/vip уровень.

При формировании раздела и информации по доставке очень важно – детально и четко описывать сроки и стоимость доставки в конкретный город.

Обязательно предусмотреть разделы «Гарантии и обмен» и витрины.

Social-proof. Современная составляющая любого предложения. Это способ доказать людям, что другие такие же люди, уже пользовались услугами в этом магазине. Social-proof убеждает покупателя значительно сильнее, чем рациональные выгоды и аргументы.

И низкие цены, и суперусловия побеждаются авторитетным мнением мгновенно, а толпа и очередь убеждают лучше, подробных технических характеристик.

Литература

1. Земсков А. Е., Каргина Л. А. Анализ поведения покупателей российского сектора B2C электронной торговли // Вестник академии. 2015. № 2. С. 154–156.
2. Каргина Л. А. Электронный маркетинг как инструмент повышения конкурентоспособности компании // Вестник академии. 2014. № 4. С. 70–74.
3. Каргина Л. А., Петрова М. А. Методология продвижения продукта на рынке, создание и развитие бренда // Вестник академии. 2014. № 4. С. 75–79.

References

1. Zemskov E. A., Kargin A. L. (2015) Analysis of the behavior of buyers in the Russian sector of B2C e-Commerce. *Bulletin of the Academy*, no. 2, pp. 154–156.
2. Kargina L. A. (2014) Email marketing as a tool to improve company competitiveness. *Bulletin of the Academy*, no. 4, pp. 70–74.
3. Kargina L. A., Petrova M. A. (2014) The Methodology of getting the product to market, creation and brand development. *Bulletin of the Academy*, no. 4, pp. 75–79.

УДК 332.1

Т. П. Горелова,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры маркетинга РЭУ
имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

Значение центра территориального маркетинга при повышении конкурентоспособности региона

Аннотация

Цель работы. Статья посвящена созданию центра территориального маркетинга, усиливающего маркетинговую деятельность в регионе и способствующего повышению конкурентоспособности региона.

Материалы и методы. Анализ развития и применения инструментария маркетинга на динамично развивающемся региональном рынке.

Результат. Региональный маркетинг представляет собой управленческий процесс по укреплению отношений субъектов конкретного региона.

Заключение. Центр территориального маркетинга направлен на планирование, реализацию и контроль маркетинговых региональных программ, которые создают конкурентные преимущества региона, способствуют поддержанию и расширению отношений с внешними и внутренними инвесторами для достижения целей развития региона.

Ключевые слова: маркетинг территорий, конкурентоспособность региона, центр территориального маркетинга, концепция регионального маркетинга.

T. P. Gorelova,
PhD., Assistant Professor of the
Department of marketing,
Plekhanov Russian
University of Economics,
Moscow, Russia

The Value of the Center of Territorial Marketing in Enhancing Competitiveness of the Region

Abstract

Purpose of the work. The article is devoted to the creation of a centre for territorial marketing enhancing marketing activities in the region and contributing to increase the competitiveness of the region.

Materials and methods. Analysis of the development and application of tools of marketing in a dynamic regional market.

Results. Regional marketing is a management process to strengthen the relationship of the subjects of a particular region.

Conclusion. The center of territorial marketing is aimed at the planning, implementation and monitoring of regional marketing programs that create competitive advantages of the region, contribute to the maintenance and extension of relations with foreign and domestic investors to achieve the development goals of the region.

Keywords: territorial marketing, competitiveness of region, center of territorial marketing, the concept of regional marketing.

На сегодняшний день регионы активно осуществляют конкурентную борьбу – за инвестиции, информационные, транспортные и туристические потоки, экологические, экономические,

социальные и культурные проекты, креативные идеи. Безусловно, развитие межрегиональной конкуренции создает жесткие условия, и победят те регионы, которые не только обладают необхо-

димыми региональными ресурсами, но и будут их эффективно использовать.

Конкурентоспособность региона определяется степенью его «брендируемости» и уровнем развития инвестиционной деятельности, что в свою очередь является одним из базисных элементов устойчивого развития региона.

Для того чтобы расширить возможности развития, регионам, городам и районам предстоит овладеть специальными навыками, новыми инструментами и технологиями. При этом источником ноу-хау, примером успешного управленческого опыта, достойного подражания и заимствования, все чаще становится сфера бизнеса, предлагающая механизмы (стратегическое планирование, маркетинг, управление по целям, аудит и др.), способные при адекватной адаптации принести успех в территориальном развитии. Современные западные концепции территориального развития настаивают на том, что территории должны начать делать то, чем бизнес занимается уже на протяжении десятилетий [5].

В условиях рыночной экономики регионы, участвуя в конкурентной борьбе с другими регионами, должны глубже изучать рынки сбыта, выявлять запросы и потребности целевых групп, создавать и развивать сильные территориальные конкурентные преимущества, а для этого необходимо не просто активно применять принципы и инструменты маркетинга, а организовать центр территориального маркетинга.

Создание центра территориального маркетинга позволит усилить маркетинговую деятель-

ность в регионе, повысить контроль качества работ, улучшить координацию взаимодействия с подрядными организациями по совместно реализуемым проектам.

Основная цель центра территориального маркетинга заключается в определении приоритетных направлений развития туризма, повышении эффективности использования объектов инфраструктуры, создании условий для ее развития и обновления.

Задачами центра территориального маркетинга являются:

- повышение экономического уровня населения региона;
- развитие инвестиционной деятельности;
- создание и развитие производства;
- внедрение новых инновационных технологий;
- формирование и развитие рыночной, производственной инфраструктуры и коммуникаций.

Функции центра территориального маркетинга могут выполняться торгово-промышленными палатами, центрами содействия предпринимательству или созданными подразделениями при Правительстве области, но все они должны реализовывать принцип партнерства государства и частного сектора.

Применение принципов управления маркетингом позволяет региону реализовать свои целевые установки в оптимальном режиме и способствует формированию универсальных правил и установок, в рамках которых должны действо-

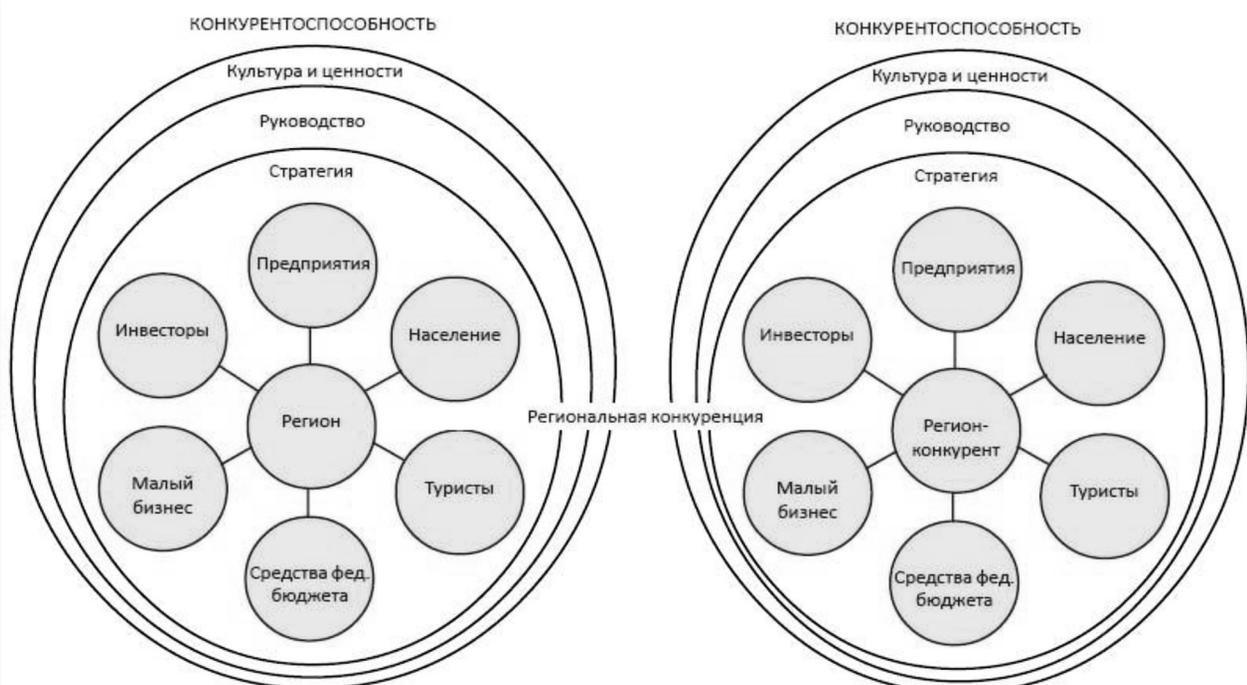


Рис. 1. Региональная конкуренция [2]

вать все подразделения региональных органов, поскольку способы маркетинга повышают эффективность управления и способствуют региональному развитию [4].

Первая группа принципов связана с формированием цели и ценностных ориентиров развития региона. Здесь можно выделить следующие принципы:

- ориентация всей управленческой деятельности региональных органов управления, в том числе и управления инвестиционными процессами на максимальное удовлетворение потребностей населения региона;
- формирование и учет потребительских предпочтений при оценке и проектировании инвестиционных проектов;
- максимальное изучение состояния как регионального, так и внешнего рынка для выявления конкурентных преимуществ региона;
- обеспечение целевого управления инвестиционными процессами в регионе и пр.

Вторую группу принципов составляют принципы, связанные с организационно-тактическими действиями региональных органов управления в инвестиционных процессах:

- принцип организационного проектирования;
- принцип организационного нормирования;
- принцип делегирования полномочий;
- принцип профессионального руководства регионом;

- принцип целевой направленности инвестиционной деятельности и пр.

Третью группу составляют принципы тактического анализа и проектирования программ инвестиционной деятельности на основе концепции регионального маркетинга:

- принцип учета потребительских предпочтений;
- принцип формирования конкурентных преимуществ региона для привлечения инвесторов;
- принцип регулируемого организационного поведения для повышения инвестиционной привлекательности региона;
- принцип необходимого управленческого риска при выходе на новые рынки;
- принцип информационной достаточности для сторонних инвесторов и пр. [3].

На сегодняшний день в управлении регионами используются лишь отдельные маркетинговые инструменты, отсутствует системный подход к организации регионального маркетинга и проводятся единичные маркетинговые мероприятия, следовательно, для повышения конкурентоспособности региона и формирования его инвестиционной привлекательности необходимо создавать систему маркетинговой деятельности на уровне региона.

Стоит отметить, что территориальный маркетинг – это систематический процесс по адаптации социально-экономического развития территории



Рис. 2. Подход к организации регионального маркетинга [1]

к постоянно изменяющимся рыночным условиям.

Для решения задач регионального развития и повышения конкурентоспособности региону необходимо разрабатывать концепцию регионального маркетинга, позволяющую разрабатывать методологию управления региональным маркетингом и маркетинговые программы развития территорий, применять маркетинговый подход на региональном уровне.

Система маркетинговой деятельности региона должна включать в себя следующие функции управленческой деятельности:

- исследование, анализ и прогнозирование внешних рынков;
- формулировку целей и стратегий развития;
- разработку комплекса регионального маркетинга.

Маркетинговый подход реализует маркетинговые управленческие действия по привлечению инвестиций в регион, а именно: ресурсы государства в различных формах, собственные средства предприятия, кредитные ресурсы коммерческих банков путем создания устойчивого инвестиционного спроса, привлечения сторонних инвесторов.

При реализации маркетингового подхода к управлению регионами решаются следующие задачи:

- формируется имидж региона, усиливается его престиж, деловая репутация, что способствует повышению конкурентоспособности;
- осуществляется привлечение в регион инвесторов внешних по отношению к региону;
- реализуются международные, федеральные и региональные программы;
- эффективно используются ресурсы региона.

Таким образом, поскольку региональный маркетинг представляет собой управленческий процесс по укреплению отношений субъектов конкретного региона, имеющий своей целью удовлетворение нужд и потребностей целевых групп посредством эффективного использования ресурсов региона, соответственно, центр территориального маркетинга направлен на планиро-

вание, реализацию и контроль маркетинговых региональных программ, которые создают конкурентное преимущество региона, способствуют поддержанию и расширению отношений с внешними и внутренними инвесторами для достижения целей развития региона.

Литература

1. Аудит и исследование путей организации эффективного территориального маркетинга Воронежской области. Институт регионального развития при Департаменте экономического развития Воронежской области. URL: <http://www.virr.ru/index.php?page=16>.
2. Барabanov A. S. Развитие территориального маркетинга в регионе. URL: <http://pdt.vsc.ac.ru/?module=Articles&action=view&aid=341>.
3. Выгодская Э. Г., Колпакова Н. П. Маркетинг. М.: ГИОРД, 2008.
4. Годин А. М. Маркетинг: Учебник. М.: Дашков и Ко, 2009.
5. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий. СПб.: Питер, 2006.
6. Шишкин А. В. Теория и методология регионального маркетинга. М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2011.

References

1. Audit and research ways the organization of effective territorial marketing of the Voronezh region. Institute of regional development at the Department of economic development of the Voronezh region. URL: <http://www.virr.ru/index.php?page=16>.
2. Barabanov A. S. Development of territorial marketing in region. URL: <http://pdt.vsc.ac.ru/?module=Articles&action=view&aid=341>.
3. Vygodskaya E. G., Kolpakova N. P. (2008) Marketing.
4. Godin A. M. (2009) Marketing: A Tutorial.
5. Pankrukhin A. P. (2006) Marketing of territories.
6. Shishkin V. A. (2011) The theory and methodology of regional marketing.

УДК 338.1

О. А. Косарева,
кандидат технических наук, профессор
кафедры коммерции и торгового дела,
Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»,
Москва, Россия

Инновационная деятельность российских предприятий как основа повышения конкурентоспособности продукции

Аннотация

Цель работы. Инновационная деятельность предприятия в настоящее время является основополагающим условием его функционирования на рынке в условиях жесткой конкуренции, которая призвана обеспечивать повышение конкурентоспособности производимой продукции и оказываемых услуг, а следовательно, устойчивое экономическое развитие самого предприятия.

Материалы и методы. Конкурентоспособность является многоаспектным понятием и сложной экономической категорией, на которую влияют разнообразные факторы, как внутренние (организационные, технические, экономические, социально-психологические), так и внешние (политические, экономические, технологические, рыночные, конкурентные, международные и социальные).

Результат. В статье проанализированы проблемы, которые не позволяют предприятиям в полной мере вводить в свою деятельность инновации.

Заключение. В целях совершенствования развития инновационной деятельности предприятий и перехода на качественно иной уровень развития российской экономики необходимо повышать инновационную активность самих предприятий, а также осуществлять целенаправленное изменение российского законодательства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновации, продукция, факторы, влияющие на качество и конкурентоспособность, техническая оснащенность, малый и средний бизнес.

O. A. Kosareva,
Candidate of Technical Sciences,
Professor of the Department
of Commerce and trade business,
Moscow financial-industrial
University «Synergy»,
Moscow, Russia

Innovative Activities of Russian Enterprises as a Basis of Increase of Competitiveness of Products

Abstract

Purpose of work. Innovative activity of enterprises is a fundamental condition of its operation on the market in conditions of tough competition, which aims to improve the competitiveness of its products and services, and therefore, sustainable economic development of the enterprise itself.

Materials and methods. Competitiveness is a multidimensional concept and a complex economic category, which is influenced by various factors, both internal (organizational, technical, economic, socio-psychological) and external (political, economic, technological, market, competitive, international and social).

Results. The article analyzes issues that do not allow businesses to fully enter into their innovation activities.

Conclusion. In order to improve the development of innovation activities of enterprises and transition to a qualitatively new level of development of the Russian economy it is necessary to increase the innovative activity of the enterprises, as well as to implement targeted change of the Russian legislation.

Keywords: competitiveness, innovations, products, factors affecting quality and competitiveness, technical equipment, small and medium business.

Повышение конкурентоспособности продукции является в настоящее время одной из основных задач российских предприятий. В свою очередь в основе конкурентоспособности товаропроизводителя лежит конкурентоспособность его товаров. Конкурентоспособность является многоаспектным понятием и сложной экономической категорией, на которую влияют разнообразные факторы, как внутренние, так и внешние. Так, к внутренним факторам, оказывающим влияние на качество продукции и соответственно на ее конкурентоспособность, относятся те, которые связаны со способностью предприятия выпускать продукцию необходимого качества, то есть зависящие от деятельности самого предприятия. Эти многочисленные факторы можно разделить на следующие группы: организационные, технические, экономические, социально-психологические.

К организационным факторам относятся те, что связаны с организацией труда и производства, производственной дисциплиной и ответственностью за качество продукции, с обеспечением организационной культуры производства и соответствующего уровня квалификации персонала.

Технические факторы обусловлены внедрением инноваций, новой техники и технологий, применением новых материалов, использованием более качественного сырья. Указанные факторы составляют материальную основу выпуска конкурентоспособной продукции, т. к. оказывают значительное влияние на ее качество.

Экономические факторы связаны с затратами на выпуск и реализацию продукции, с политикой цен и системой экономического стимулирования персонала для производства высококачественной продукции.

Социально-психологические факторы направлены на создание условий работы сотрудников, формирование у них приверженности и гордости за свое предприятие, моральное стимулирование работников, что, безусловно, является важным условием выпуска конкурентоспособной продукции.

Внешние факторы, влияющие на конкуренцию между участниками рыночных отношений, стимулируют производство более качественной продукции. Внешняя окружающая среда является условием существования предприятия и неконтролируемым для него фактором. Все факторы внешней среды можно разделить на политические, экономические, технологические, рыночные, конкурентные, международные и социальные.

Причин низкой конкурентоспособности продукции много: низкая техническая оснащенность производства, недостаточное его развитие и, соот-

ветственно, слабое использование новейших производственных и информационных технологий, а также низкие уровень квалификации кадров и производительность труда, высокие затраты на производство и многое другое.

Одним из возможных решений этой сложной проблемы в современных условиях может стать развитие инновационной составляющей предпринимательского сектора при непосредственной поддержке со стороны государства, в области технологий, техники, организации труда, производства и управления, основанные на использовании достижений научно-технического прогресса и передового опыта.

Инновационная деятельность рассматривается как деятельность, которая направлена на поиск и реализацию инноваций в целях расширения ассортимента и повышения качества продукции, совершенствования технологии и организации производства. Она включает следующие направления: выявление проблем предприятия; осуществление инновационного процесса; организацию инновационной деятельности.

Со временем все существующее стареет и для успешной деятельности руководство предприятий и компаний вынуждено систематически проводить анализ и отбрасывать все то, что изнашивается, устарело, стало тормозом на пути к прогрессу, а также учитывать прежние ошибки, просчеты и неудачи. Как показывает практика, понимание того, что производимый продукт уже в ближайшем будущем окажется устаревшим, побуждает руководителя сосредоточиться на инновационной идее.

Анализ данных статистики по инновационной деятельности организаций (табл. 1) показывает, что инновационная активность в целом за пять лет по России довольно слабая (около 10%), чуть выше она в промышленном секторе (около 11%), а в сфере, где инновации должны развиваться быстрее, удельный вес их ниже (9%). Причем в 2014 году показатели инновационной деятельности либо остались на уровне предыдущего года, либо незначительно снизились, т. е. отсутствует положительная динамика.

Количество организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных организаций в исследуемый период составило 7,9–9,1%. Это весьма скромный результат по сравнению в аналогичными показателями экономически развитых стран: в Германии – 70%, Канаде – 65%, Бельгии – 60% и т. д. В значительной части государств Западной и восточной Европы этот показатель находится на уровне 20–40% [8].

Следует отметить эффективность малых фирм в инновационном процессе. Так, по оценкам Национального научного фонда США, на каждый

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности организаций, удельный вес [7]

№ пп	Показатель	Годы				
		2010	2011	2012	2013	2014
ВСЕГО						
1	Инновационная активность организаций	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9
2	Организации, осуществлявшие технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	7,9	8,9	9,1	8,9	8,8
3	Инновационные товары, работы, услуги в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7
4	Затраты на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	1,6	2,2	2,5	2,9	2,9
Добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства; производство и распределение электроэнергии, газа и воды						
5	Инновационная активность организаций в целом	10,8	11,1	11,1	10,9	10,9
6	Организации, осуществлявшие технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	9,3	9,6	9,9	9,7	9,7
7	Инновационные товары, работы, услуги в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	4,9	6,1	7,8	8,9	8,2
8	Затраты на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	1,5	1,5	1,8	2,2	2,1
9	Малые предприятия, осуществлявшие технологические инновации в отчетном году, в общем числе малых предприятий ¹	–	5,1	–	4,8	–
10	Инновационные товары, работы, услуги в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг малых предприятий	–	1,5	–	2,1	–
Связь; деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий; научные исследования и разработки						
11	Инновационная активность организаций в целом	6,7	9,2	9,0	8,8	8,5
12	Организации, осуществлявшие технологические инновации, в общем числе обследованных организаций	5,1	7,8	8,0	7,7	7,6
13	Инновационные товары, работы, услуги в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	4,0	8,3	9,6	11,2	12,8
14	Затраты на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	2,6	8,5	8,5	9,4	10,6

вложенный в НИОКР доллар фирмы с численностью до 100 человек осуществляли в четыре раза больше нововведений, чем фирмы с занятостью в 100–1000 человек, и в 24 раза больше, чем компании, где занятость свыше 1000 человек. Темпы нововведений у таких фирм на треть выше, чем у крупных, кроме этого, небольшим компаниям требуется в среднем 2,22 года, чтобы выйти со своими нововведениями на рынок, тогда как для крупных этот период равен 3,05 года [5].

Анализируя динамику удельного веса малых предприятий с 2007 по 2015 годы по видам экономической деятельности можно отметить, что количество этих предприятий составляло не бо-

лее 5,1%, что примерно в два раза меньше, чем по всем предприятиям в целом (табл. 2).

Удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров этими предприятиями в 2013 году составил всего 2,1% (табл. 1). Кроме того, количество самих малых предприятий, осуществляющих технологические инновации в общем объеме малых предприятий, составляет около 5%.

Рассматривая удельный вес малых предприятий обрабатывающей сферы, которые обеспечивают потребительский рынок страны отечественной продукцией, можно отметить следующее: количество этих предприятий незначительно выше

¹ По данным формы федерального статистического наблюдения № 2-МП инновация «Сведения о технологических инновациях малого предприятия», без учета микропредприятий (1 раз в 2 года за нечетные годы).

удельного веса малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в целом и находится на уровне 4,3–5,4%. И если удельный вес предприятий, выпускающих пищевую продукцию, находится примерно на этом же уровне, то предприятия, выпускающие промышленные товары, этой планки не достигают. Исключение составляют предприятия химического производства и предприятия электро- и электронного оборудования (более 10%).

Анализ объема инновационных товаров, работ, услуг по субъектам Российской Федерации показал, что за 2010–2015 годы объем отгруженных товаров собственного производства и выполненных работ и услуг в целом по российским предприятиям вырос на 60% и составил 41 233 490,9 млн руб. Однако удельный вес инновационных товаров, работ, услуг за этот период находился на уровне 4,8–8,7% от их общего объема. Можно отметить положительную динамику объема инновационных товаров и услуг: за исследуемый период этот показатель вырос почти в три раза (табл. 3).

Объем товаров (услуг), отгруженных Москвой и Московской областью, в общем количестве составляет 15–17%, в том числе от объема инновационных товаров, работ и услуг – 12–23%. Анализ таблицы 3 показывает значительную динамику производства инновационной продукции по Москве. Так, в 2011 году количество отгруженных инновационных товаров, работ и услуг составляло 64 543,2 млн руб., за пять последующих лет этот показатель вырос в 8,6 раз и составил 552 039,1 млн руб.

Ни у кого не возникает сомнения, что на современном экономическом рынке огромное значение имеет применение инновационных технологий, которые способствуют конкуренции, благодаря чему выпускаемая продукция и оказываемые услуги становятся более качественными.

Торговля является наиболее перспективной сферой, способной развивать инновационную деятельность, потому что именно в ней существует достаточно высокая динамика роста и изменения в развитии рынков товаров.

Инновационная деятельность является необходимым условием для развития торгового предпринимательства, обеспечения высокого уровня конкурентоспособности предприятий и продукции. Без осуществления инновационной деятельности ни одно розничное торговое предприятие не может гибко и своевременно реагировать на изменения внешней и внутренней среды, оно не сможет эффективно удовлетворять потребителей своей продукцией или услугой, что в итоге приведет к потере позиций предприятия на рынке [4].

Инновации в розничной торговле имеют свои особенности. В торговых предприятиях внедряются инновации, связанные с появлением новых элементов маркетинга или торгово-технологического процесса; значительная часть инноваций являются заимствованием зарубежного опыта; инновации создаются либо в самой отрасли, либо в других отраслях, например в промышленности; большинство нововведений в торговле появляется не как результат НИОКР, а как результат конкурентного анализа или бенчмаркинга [3].

Таблица 2

Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных малых предприятий¹ по видам экономической деятельности (процентов) [7]

№ пп	Показатель	Годы				
		2007	2009	2011	2013	2015
1	Всего	4,3	4,1	5,1	4,8	4,5
2	Добыча полезных ископаемых	3,5	3,1	3,4	3,1	2,8
3	Обрабатывающие производства, в том числе:	4,5	4,3	5,4	5,1	4,8
4	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	4,5	4,5	4,8	4,4	4,5
5	Текстильное и швейное производство	2,8	2,7	3,3	3,1	3,0
6	Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	3,4	3,0	2,6	1,4	2,6
7	Обработка древесины и производство изделий из дерева	3,0	2,0	3,4	2,5	3,0
8	Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	3,1	4,0	5,4	3,6	3,7
9	Химическое производство	9,9	11,3	13,0	10,7	10,0
10	Производство резиновых и пластмассовых изделий	6,0	5,0	6,4	4,9	5,7
11	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	9,6	10,9	13,5	12,6	11,2
12	Производство транспортных средств и оборудования	3,6	5,1	6,7	5,3	4,6

Таблица 3

Объем инновационных товаров, работ, услуг² по субъектам Российской Федерации, млн рублей [7]

№ пп	Показатель	Годы				
		2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация						
1	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	25 794 618,1	33 407 033,4	35 944 433,7	38 334 530,2	41 233 490,9
	в том числе инновационные товары, работы, услуги	1 243 712,5	2 106 740,7	2 872 905,1	3 507 866,0	3 579 923,8
2	организациями промышленного производства, всего	23 837 014,0	30 296 281,8	32 153 385,6	34 446 086,3	36 980 270,9
	в том числе инновационные товары, работы, услуги	1 165 747,6	1 847 370,4	2 509 604,4	3 072 530,8	3 037 407,3
3	организациями сферы услуг	1 957 604,0	3 110 751,6	3 791 048,2	3 888 443,9	4 253 219,9
	в том числе инновационные товары, работы, услуги	77 964,9	259 370,3	363 300,8	435 335,2	542 516,5
Центральный федеральный округ						
1	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	6 762 785,7	8 732 426,6	9 172 759,5	10 206 138,7	11 314 364,2
	в том числе инновационные товары, работы, услуги	290 757,6	480 327,4	938 153,2	1 164 102,4	1 091 170,3
2	организациями промышленного производства, всего	5 993 869,8	7 267 089,2	7 348 346,7	8 395 606,9	9 317 034,9
	в том числе инновационные товары, работы, услуги	254 320,2	345 368,3	749 248,8	930 990,5	783 922,3
3	организациями сферы услуг	768 915,9	1 465 337,4	1 824 412,8	1 810 531,8	1 997 329,3
	в том числе инновационные товары, работы, услуги	36 437,4	134 959,2	188 904,5	233 111,9	307 248,0
Москва						
1	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	2 947 697,5	3 944 713,2	3 724 946,3	4 493 438,8	5 036 745,5
	в том числе инновационные товары, работы, услуги	64 543,2	158 892,6	494 532,2	686 704,6	552 039,1
2	организациями промышленного производства, всего	2 363 254,8	2 804 543,4	2 386 209,4	3 236 009,5	3 658 204,2
	в том числе инновационные товары, работы, услуги	35 414,1	71 107,7	403 452,3	574 951,7	403 283,1
3	организациями сферы услуг	584 442,7	1 140 169,8	1 338 736,8	1 257 429,3	1 378 541,3
	в том числе инновационные товары, работы, услуги	29 129,1	87 784,9	91 079,9	111 752,9	148 756,0
Московская область						
1	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	1 114 847,3	1 512 928,6	1 710 541,8	1 868 042,6	2 087 559,9
	в том числе инновационные товары, работы, услуги	90 231,3	104 854,7	179 782,0	237 539,0	268 459,2
2	организациями промышленного производства, всего	1 074 618,8	1 434 891,7	1 464 863,0	1 570 158,5	1 753 936,6
	в том числе инновационные товары, работы, услуги	88 900,3	101 748,2	117 022,2	148 103,2	150 875,5
3	организациями сферы услуг	40 228,6	78 036,8	245 678,9	297 884,1	333 623,3
	в том числе инновационные товары, работы, услуги	1 331,0	3 106,5	62 759,8	89 435,8	117 583,7

² Без НДС, акцизов и других аналогичных платежей.

Внедрение нововведений в торговле позволяет, прежде всего, минимизировать затраты и сокращать уровень потерь при использовании торговых площадей, складов и оборудования и обеспечить эффективность и качества процесса доведения товаров до потребителя, также способствует внедрению различных информационных технологий, созданию необходимых условий труда, что в конечном счете приведет к повышению производительности труда персонала.

Инновации в торговле способствуют не только перестройке торговых процессов, преобразованию методов и форм торговли, а также совершенствованию программных технологий.

В настоящее время существуют проблемы, которые не позволяют предприятиям торговли в полной мере вводить в свою деятельность инновации: неприятие инноваций как способа развития предприятия и экономики в целом; настроенность в восприятии нововведений и боязнь связанных с ними рисков; отсутствие инновационной инфраструктуры [2].

Подводя итоги, можно отметить следующее, в целях совершенствования развития инновационной деятельности предприятий и перехода на качественно иной уровень развития российской экономики необходимо повышать инновационную активность самих предприятий, а также осуществлять целенаправленное изменение российского законодательства на поддержку малого и среднего бизнеса в области стимулирования новшеств в виде инвестиций.

Литература

1. Гохберг Л. М., Кузнецова И. А. Стагнация в преддверии кризиса? // Инновации и экономика. 2012. № 2(10). С. 28–46.
2. Косарева О. А. Категорийный менеджмент – современный подход к управлению торговым ассортиментом // Сборник научных трудов кафедры коммерции и торгового дела. М.: Изд-во МФПУ «Синергия», 2015. С. 92–99.
3. Косарева О. А., Чернухина Г. Н. Новые методы оценки как необходимое условие повышения качества и безопасности продовольственных товаров // Вестник Академии. 2016. № 3.

4. Малышков В. И. Два вступления России в капитализм: очерки о торговле; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. М.: Столичный бизнес, 2012.
5. Наука и инновации: Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.
6. Официальный сайт Центра креативных технологий. URL: <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0053/>.
7. Чернухина Г. Н. Влияние интеллектуального потенциала на инновационные процессы // Вестник академии. 2014. № 3. С. 104–107.
8. Чернухина Г. Н. Об эффективности функционирования рыночной модели как основы экономического развития общества // Вестник академии. 2016. № 1.

References

1. Gokhberg L. M., Kuznetsova I. A. (2012) The Stagnation in anticipation of the crisis? *Innovation and economy*, no. 2(10), pp. 28–46.
2. Kosareva O. A. (2015) Category management – a modern approach to the management of the trading range. *Collection of scientific works of the Department of Commerce and trade business*, pp. 92–99.
3. Kosareva O. A., Chernukhina G. N. (2016) New evaluation methods as a necessary condition for improving the quality and safety of food products. *Bulletin of the Academy*, no. 3.
4. Malyshkov V. I. (2012) Two of Russia's entry into capitalism: essays on trade.
5. Science and innovation: the Official site of the Federal service of state statistics. URL: <http://www.gks.ru>.
6. Official website of Center for creative technologies. URL: <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0053/>.
7. Chernukhina G. N. (2014) The influence of intellectual potential on innovative processes. *Bulletin of the Academy*, no. 3, pp. 104–107.
8. Chernukhina G. N. (2016) The efficient functioning of market models as the basis for economic development. *Bulletin of the Academy*, no. 1.

УДК 338.51; 338.532; 339.13.027; 339.18; 351.72; 351.824.5

М. Ю. Лев,

кандидат экономических наук,
профессор, ведущий научный
сотрудник Института экономики РАН,
член-корреспондент РАН, профессор
кафедры экономики и финансов
Московского финансово-юридического
университета, профессор кафедры
мировых финансов Финансового
университета при Правительстве
Российской Федерации,
Москва, Россия;
e-mail: lew.mih@yandex.ru

Цена социально-экономического развития в целях экономической безопасности России в условиях формирования бюджетной политики

Аннотация

Цель работы. В статье рассматриваются вопросы определения цены и ее место в экономической системе социально-экономического развития государства. Рассматриваются вопросы взаимодействия потребительских цен и защиты интересов малоимущих и малообеспеченных граждан как фактор экономической безопасности России в условиях формирования бюджетной политике.

Материалы и методы. Автор на основании статистических материалов, нормативных документов проводит анализ социально-экономического развития России за продолжительный исторический период времени. На основании различных источников: отраслевых стандартов; учебных материалов; Интернета – проводится анализ понятий и определения видов цен.

Результат. Предлагается:

- преодолеть сложившееся негативное отношение к росту доходов населения, в том числе и за счет бюджетных средств как к «расходам», а признать их в качестве важнейшего фактора увеличения внутреннего спроса, а значит, и стимулирования экономического роста;
- разработать и официально утвердить перечень показателей, отражающих уровень экономической безопасности Российской Федерации по экономическим показателям. При определении методов предлагается использовать сравнение современных параметров этих показателей с аналогичными показателями за прошлые периоды или прогнозные на предстоящие годы с современными.

Заключение. Обосновывается важность перестройки бюджетной и финансовой сферы, которая должна быть подчинена социально-экономического развития.

Ключевые слова: потребительские цены, ценообразование, государственное регулирование цен, ценовая политика, индекс цен, индекс стоимости жизни, экономическая безопасность, социально-экономическое развитие, бюджетная политика.

M. Yu. Lev,

Ph.D. of Economics, Professor, Moscow
Academy of Entrepreneurship
under the Government of Moscow,
a leading researcher at the Institute
of Economics, Russian Academy of
Sciences, Corresponding Member of the
Academy of Natural Sciences, Professor
of Economics and Finance of the Moscow
Financial and Law University, Professor
of Global Finance Financial University
under the Government of the Russian
Federation, Moscow, Russia;
e-mail: lew.mih@yandex.ru

The price of socio-economic development for the economic security of Russia in conditions of budget policy formation

Abstract

Purpose of work. The article deals with the determination of the price and its place in the economic system of socio-economic development of the state. We consider questions of interaction and protection of consumer prices interests of the poor and low-income citizens as a factor of economic safety of Russia in the conditions of formation of the budget policy.

Materials and methods. The author on the basis of statistical data, regulatory documents analyzes the socio-economic development of Russia for a long historical period. Based on various sources: industry standards; training materials; Internet analyzes the concepts and definitions of types of prices.

Results. Offered:

- To overcome the prevailing negative attitude towards the growth of incomes of the population, including through the budget as “expenses”, and to recognize them as the most important factor to increase domestic demand, and thus stimulate economic growth;
- To develop and formally approve the list of indicators that reflect the level of economic security of the Russian Federation on economic parameters. When determining the methods proposed to use a comparison of modern parameters of these indicators with those of previous periods or forecasted in the coming years with the modern.

Conclusion. Substantiates the importance of fiscal adjustment and financial sector, which should be subject to social and economic development.

Keywords: consumer prices, pricing, state regulation of prices, pricing policies, price index, the cost of living index, economic security, social and economic development, fiscal policy.

Еще пять лет тому назад главное, на что рекомендовалось обратить внимание, – это осуществление пересмотра социально-экономического курса, при смене которого отдать главный приоритет развитию науки, образованию, культуре, здравоохранению [2, с. 108].

С момента проведения «либерализации цен» с 1992 года, по рекомендации иностранных консультантов, для создания рыночной экономики необходимо было придерживаться минимальных социальных расходов [2, с. 156], что немедленно сказалось на экономическом и социальном положении населения: в России наблюдалось падение доходов и катастрофическое сокращение численности населения.

Вместе с тем результаты исследования, проведенные в Стэнфордском университете в Калифорнии, опубликованные в научном журнале JAMA, показали, что у людей с низким уровнем доходов продолжительность жизни меньше и это связано с образом жизни. Эти люди больше курили, не имели доступа к медицинской помощи, у них были хуже условия труда [1].

Очевидное назначение экономической системы состоит в том, чтобы производить материальные блага и оказывать услуги, которые необходимы населению. В первую очередь это система здравоохранения, образования, производство продуктов питания, коммунальное хозяйство, изготовление одежды, оказание бытовых услуг, др., и во вторую очередь (для государства в первую) – это национальная оборона, экономическая безопасность, оказание помощи малоимущим, лицам пенсионного возраста и др. При отсутствии такой системы, то есть системы, которая обеспечивает закон и порядок, жизнь была бы трудной. Это основная функция государства, закреплённая конституцией. Наилучшая экономическая система – это та, которая максимально обеспечивает людей тем, в чем они больше всего нуждаются.

За время проведения рыночных реформ множество экономических задач стало выполняться организациями – государственными предприятиями и учреждениями, промышленными корпорациями, электроэнергетическими предприя-

тиями, жилищно-коммунальными хозяйствами, авиакомпаниями, ритейловыми сетями, интернет- и розничными предприятиями, телевизионными сетями, государственными учреждениями. «Некоторые из этих организаций очень велики; и едва ли кто-нибудь усомнится в том, что они обладают властью, т. е. могут управлять действиями отдельных лиц и государства. Всякий согласится, что они управляют этими действиями в своих собственных интересах, т. е. в интересах тех, кто благодаря членству или праву собственности участвует в данном предприятии. Возможно, что в силу какого-то невероятного стечения обстоятельств или сознательных усилий эти интересы в основном совпадают с интересами общественности. Если же такое стечение обстоятельств или целенаправленные усилия отсутствуют, то нет ничего удивительного в том, что преследуются интересы организаций, а не общественности» [3, с. 1].

Таким образом, со всей очевидностью ясно, что без государственного регулирования направить бизнес-интересы на выполнение социально значимых действий не представляется возможным. Вопрос только в том, в какой мере и каким образом это регулирование должно проводиться с тем, чтобы не нарушать интересы бизнеса.

Получившая в последнее время распространение концепция государственно-частного партнерства себя не оправдывает, тем более в вопросах государственного регулирования цен.

Государство, осуществляя функции социальной защиты членов общества, должно обеспечивать своих граждан определенным набором социальных гарантий.

Вместе с тем, несмотря на очевидное расслоение общества по уровню доходов, росту инфляции, росту цен на жилищно-коммунальные услуги, лекарственные средства, продовольственные товары внимание на социально-экономическую составляющую и гарантированную Конституцией парадигму системно и последовательно никто не занимался.

Центральный Банк, отвечающий за денежно-кредитную политику, предлагая очередные

меры по сокращению уровня инфляции, целевых плановых ориентиров не добивался, Министерство экономического развития и Министерство финансов очередной прогноз выстраивал на оптимистические и пессимистические показатели динамики цен на нефтедолларовую составляющую общих вопросов ценообразования не затрагивал.

Между тем вопросы цен и доходов являются важным направлением социально ориентированного государства.

Как видно из представленной таблицы 1, прирост стоимости минимального набора продуктов питания составляет в среднем за год 13,5% и за период с 2009 по 2014 год стоимость увеличилась на 35,3%.

Величина среднего прожиточного минимума в среднем на душу населения за период с 2000 года увеличилось в 5,4 раза, то есть ежегодный рост составляет в среднем на 10–12 % и только в 2014 г. по сравнению с 2011 г. рост составил 2,2%, что объясняется новой методикой пересчета величины прожиточного уровня (таблица 2).

Однако реальная картина населения по формам статистической отчетности, как по величине среднедушевых доходов, так и по величине прожиточного минимума будет неточной ввиду постоянно меняющейся методики расчетов [8].

Опыт экономических реформ, проводимых в других странах свидетельствует о том, что, во-

первых, реформы не проводились на «голодный желудок», и, во-вторых, при инфляции, которая превышала уровень более 3% годовых, моментально сворачивались [10, с. 105–111].

В отличие от России реформы в области ценообразования в Китае не были невозвратным процессом. Практически все проводимые преобразования в Китае в случаях дестабилизации экономической ситуации в стране временно приостанавливались [7, с. 206].

В отечественной экономической литературе присутствует мнение, что экономическую безопасность не беспокоит уровень инфляции в пределах 3–5% годовых.

Между тем серьезных расчетов по уровню инфляции и экономической безопасности не производилось, а принятый показатель служит неким ориентиром, как маяк на берегу скалистого берега, огни которого предупреждают о возможности непреодолимого препятствия.

При необходимости корабли имеют определенный лаг в виде буйков, дальше которых заплывать не стоит, можно или сесть на мель, или разбить судно.

В экономике проще, можно определить условно достигаемый критерий и плыть до него сколько угодно долго. В случае возникновения опасности можно критерий приподнять, как часто бывает с техническими или продовольственными нормами, а при возникновении кризисных ситуаций

Таблица 1

Стоимость и изменение стоимости минимального набора продуктов питания, Российская Федерация (в рублях)

Годы	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2014
сентябрь	928,89	1026,19	1144,8	1297,1	1428,5	1640,61	2037,8	2139,96	2442,5	2409,1	2550,8	2894,9

Таблица 2

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода*

Показатель	1992	1998	1999	2000(1)	2001	2002	2008(2)	2009	2010	2011	2012	2013(3)	2014
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:													
млн человек	49,3	34,3	41,6	42,3	40,0	35,6	19,0	18,4	17,7	17,9	15,6	15,5	16,1
в процентах от общей численности населения	33,5	23,4	28,4	29,0	27,5	24,6	13,4	13,0	12,5	12,7	11,0	10,8	11,2
Дефицит денежного дохода:													
млрд руб.	0,4	61,5	141,3	199,2	238,6	250,5	326,7	354,8	375,0	424,1	376,6	417,9	478,8
в процентах от общего объема денежных доходов населения	6,2	3,5	4,9	5,0	4,5	3,7	1,3	1,2	1,2	1,2	1,0	0,9	1,0

* По данным Росстата.

можно «свалить» все на мировой экономический кризис.

При этом в зарубежных экономически развитых странах и не догадываются о пребывании в таком кризисе, но не потому, что они пребывают в нем и не знают, а потому, что они в нем не находятся и вследствие этого и не знают то, что у нас знает каждый просматривающий информацию телепотребитель.

Однако статистические данные свидетельствуют о кардинально других параметрах.

Среди рассматриваемых зарубежных стран наибольший прирост потребительских цен в декабре 2015 года по отношению к предыдущему периоду был отмечен в Армении (1,7%), Казахстане и Республике Беларусь (1,2%); к декабрю 2014 г. – в Украине (43,3%), Казахстане (13,6%), Республике Беларусь (12,0%).

В ряде государств ЕС, Испании, Польше, Финляндии в декабре 2015 г. было зарегистрировано снижение потребительских цен (на 0,1–0,7% по сравнению с предыдущим периодом). В России потребительские цены увеличились по сравнению с предыдущим месяцем на 0,8% (в среднем по странам ЕС цены практически не измени-

лись), с начала 2015 г. – на 12,9% (в среднем по ЕС возросли на 0,2%).

На представленном рис. 1 видно, что за период с начала 2015 г. в России наибольший прирост потребительских цен отмечался на фрукты – 28,7% (в странах ЕС – 4,0%) [11].

Индекс потребительских цен на основные продукты питания в России за период декабрь 2014 г. – декабрь 2015 г. в среднем вырос на 14,3% против 0,3% стран Европейского союза [16].

Если рост цен на рыбопродукты в размере 22,3% в сравнении со странами Европейского союза, рост цен у которых составил 1,6%, объяснить можно, то вот падение цен в Европейском союзе на молочные изделия на 3% против увеличения цен в России за этот же период времени на 10,5% с позиции потребителя объяснить довольно проблематично. Но вот с точки зрения сельхозпроизводителя все достаточно просто – падение цен связано с перепроизводством.

Особый интерес вызывают причины роста цен на отечественную группу хлебобулочных изделий и круп, которые выросли на 15,3% по сравнению с ценами стран Европейского союза, где рост цен не отмечен, притом что для отечественных

Индексы потребительских цен на основные группы продуктов питания в Российской Федерации и Европейском союзе в декабре 2015 года
в % к декабрю 2014 г.

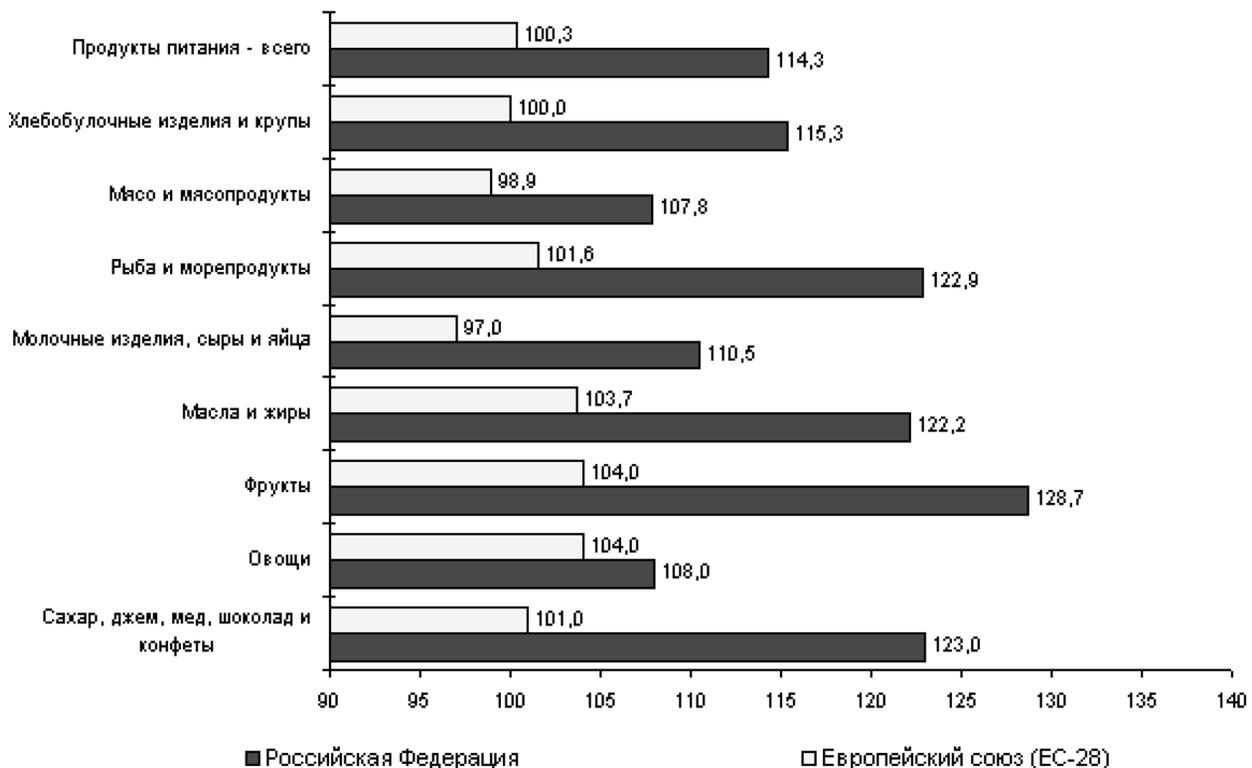


Рис. 1. Индексы потребительских цен на основные группы продуктов питания

сельхозпроизводителей отнести год к природным катастрофам или неурожаю причин не было.

Но если предположить, что все вращается вокруг рублево-долларового обмена и понижающегося объема прибыли вследствие роста курса, то все становится на свои места за исключением теоретических рыночных отношений спроса и предложения тогда, когда эта теория бизнесу не выгодна.

Количество бедных возрастает, доходы у этой категории падают в связи с ростом цен, и, казалось бы, цены по рыночному закону тоже должны снижаться, но этого не происходит.

Иначе как интересами бизнеса, при отсутствии защиты определенных слоев населения и отсутствия должной политики цен со стороны государства, ее неэффективности, объяснить невозможно.

По своей конституционной деятельности Россия относится к социальному государству, что закреплено ст. 2 и ст. 7; Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека [6].

Защита интересов малоимущих и малообеспеченных граждан обеспечивается через установление минимального набора продуктов питания, который с помощью определенных расчетов должен покрываться пенсиями, пособиями, льготами, субсидиями, дотациями.

При рассмотрении проекта бюджета на 2016 год некоторыми экспертами предлагалось увеличить или индексировать размер пенсий в 2016 году, «хотя бы по минимуму, который должен составить 16%. Но даже и в этом случае мы лишь зафиксируем текущий уровень жизни пенсионеров» [4].

На заседании Правительства Российской Федерации были в основном одобрены предложения Минфина об основных параметрах бюджета на 2016–2018 годы. Общие доходы в 2016 году составят 13,96 трлн руб., расходы – 15,87 трлн руб., дефицит составит 2,4% ВВП. К 2018 году дефицит снизится до 0,7% ВВП.

Правительство одобрило индексацию пенсий и социальных выплат в 2016–2018 годах на 4–5,5%. Таким образом, в следующем году индексация будет более чем вдвое ниже, чем заложено в действующем трехлетнем бюджете (11,9%). Это даст казне экономию в 413,7 млрд руб. За три года такая мера даст еще больше – 2,1 трлн руб. В совокупности с сокращением темпов индексации социальных выплат сумма превысит 2,5 трлн руб. [13].

В окончательном варианте утверждения бюджета основные изменения в части пенсий свелись к сокращению масштабов запланированной индексации до 4% или 280 млрд рублей, что означает реальное сокращение пенсий на 3–4% при ожидаемой в 2016 году среднегодовой инфляции 7,4% и очередной (третий год подряд) заморозке накопительной части [13].

То есть манипулирование темпами инфляции приносит существенную экономию в пенсионном обеспечении населения людей, которых в стране 41,4 миллиона, из их числа 14,9 миллионов работающих пенсионеров, которые не подпадают под индексацию [9].

По динамике роста стоимости минимального набора продуктов среди групп с различными доходами и выплатой пенсий, представленной в табл. 3, 4 видно, что величина пенсий не покрывает

Таблица 3

**Распределение численности малоимущего населения по экономической активности
(по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств;
в процентах, по состоянию на 26.01.2015 г.)**

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Все малоимущее население	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе									
Экономически активное население	60,2	60,5	61,1	61,4	63,3	64,9	65,6	65,5	64,9
в том числе:									
занятые в экономике	58,4	58,7	59,4	59,7	60,7	61,0	63,1	63,2	62,7
из них работающие пенсионеры	3,5	3,8	4,1	4,2	4,3	3,7	4,0	4,2	4,5
безработные	1,9	1,8	1,7	1,7	2,5	3,9	2,5	2,3	2,3
Экономически неактивное население	39,8	39,5	38,9	38,6	36,7	35,1	34,4	34,5	35,1
из него неработающие пенсионеры	15,0	15,1	15,1	14,3	12,7	11,9	11,6	11,7	11,5

Таблица 4

Стоимость минимального набора продуктов питания, рубль, декабрь 2005–2014 гг.

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1349,11	1473,78	1801,95	2116,42	2131,01	2625,65	2419,93	2608,94	2871,48	3297,89

вает минимальный набор и обеспечивает лишь, как говорят экономисты, «физиологическое выживание» населения.

Для определения уровня благосостояния населения рассчитывается чистый национальный доход на душу населения. При расчете «этого показателя используются некоторые строго определенные, но достаточно произвольные традиционные процедуры прямого или косвенного измерения наблюдаемых или в принципе доступных для наблюдения явлений» [12, с. 156].

Чистый национальный доход измеряется в постоянных ценах потребления среднего типичного потребителя характерным набором, известных и доступных продуктов, товаров и услуг. В экономической теории этот набор определяется кривыми безразличия. От потребителя не требуется умения измерять полезность того или иного блага в каких-то искусственных единицах измерения. Достаточно лишь, чтобы потребитель был способен упорядочить все возможные товарные наборы по их «предпочтительности» [12, с. 156].

«В особых условиях рыночной экономики множества всех альтернативных наборов, доступных типичному потребителю определяется количеством различных товаров, которые он фактически потребил и относительными ценами этих товаров. Относительные цены представляют собой предельные вмененные издержки по каждому товару относительно другого товара с точки зрения их фактического или потенциального потребителя» [12, с. 157].

Для определения пороговых значений экономической безопасности и определения взаимосвязи цен и доходов как критерия социально-развитого общества предлагается воспользоваться индексами, которые применяются в статистических исследованиях Росстата:

- индекс цен, связанный с изменениями стоимости жизни и цен, который определяется по доходам текущего и базисного периода (индекс Пааше);
- индекс, который определяется взвешиванием цен двух периодов по объемам потребления товаров в базисном периоде (индекс Ласпейраса);
- индексы потребительских цен на отдельные виды и группы товаров и услуг;
- базовый индекс потребительских цен;
- средние потребительские цены на товары и услуги;
- стоимость минимального набора продуктов питания;
- стоимость фиксированного набора товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности населения.

Для определения и более точного расчета доходов, цен в качестве порогового значения пред-

лагается применять индекс стоимости жизни, который Росстат начал применять с 2012 года в качестве статистической формы отчета.

Таким образом, несмотря на то, что этот показатель ранее не применялся в качестве показателя экономической безопасности и малоизвестен в экономической литературе, его расчет уже ведется.

Первое упоминание об индексе стоимости жизни рассматривается в работе нобелевского лауреата по экономике В. Леонтьева «Межотраслевая экономика», опубликованной в 1966 году и уже в 1968 году принятой для расчетов в Центре региональной экономической конкуренции Американской торговой палаты (ACCRA).

Полные показатели для установления пороговых значений представлены в таблице 6.

Индекс стоимости жизни (бюджетный индекс) – Индекс цен и тарифов фиксированного набора товаров и услуг, входящих в потребление определенных категорий населения – призван отразить изменения рыночной стоимости основных элементов потребительских расходов, связанные с ростом розничных цен на товары и тарифов на услуги. Индекс стоимости жизни применяется для корректировки доходов населения в условиях хронической инфляции [1].

В отличие от индекса потребительских цен (ИПЦ), измеряющего отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в ценах текущего периода к его стоимости в ценах предыдущего (базисного) периода, индекс стоимости жизни (ИСЖ) позволяет обеспечить возможность определения места отдельных городов Российской Федерации по уровню цен набора товаров и услуг по сравнению с Россией в целом.

Индекс стоимости жизни с 2012 года является одним из статистических показателей в России, характеризующих ценовую ситуацию на потребительском рынке, его расчеты базируются на единой информационной системе статистического наблюдения за потребительскими ценами.

Система дополнительных индексов цен позволит получать ответы на конкретные вопросы о влиянии изменения цен на благосостояние населения страны.

Индекс стоимости жизни измеряет относительную стоимость набора товаров и услуг в отдельных городах по сравнению с ее среднероссийским значением. «Результат сопоставления этих показателей дает возможность рассчитывать, насколько дороже (или дешевле) будет обходиться один и тот же определенный набор потребительских товаров и услуг с едиными объемами их потребления в различных городах России, то есть позволит измерить соотношение стоимости жизни в этих городах с ее среднероссийским значением» [1].

Средние цены для расчета индекса стоимости жизни рассчитываются ежемесячно при формировании статистической отчетности по потребительским ценам. Так как на уровне формирования элементарных агрегатов отсутствует структура покупок конкретных товаров в различных торговых организациях, а уровень цен при этом имеет существенные различия, в соответствии с действующими международными рекомендациями при определении средних цен применяется формула средней геометрической простой.

$$n \cdot p_{j1} \cdot p_{j2} \cdot p_{j3} \cdot p_{jn} \cdot \dots \cdot 1 \cdot 2 = , \quad (1)$$

где: p_{ji} – средняя потребительская цена (тариф) в отчетном месяце на j -й товар (услугу) – представитель в i -том городе;

$p_{j1}, p_{j2}, \dots, p_{jn}$ – цены на виды товаров (услуг) с конкретными потребительскими свойствами, зарегистрированные в различных организациях торговли и сферы услуг i -того города в отчетном месяце (ценовые котировки) в рамках j -того товара(услуги)-представителя;

1... n – ценовые котировки, зарегистрированные в отдельном городе в отчетном месяце;

j – товар-представитель;

i – город, в котором осуществляется наблюдение за потребительскими ценами [14].

В соответствии с действующим нормативным документом по прогнозу инфляция в форсированном сценарии в период с 2016 по 2022 год будет несколько ниже, чем в инновационном – на уровне 4,1% в среднем за год, что будет определяться крайне умеренным ослаблением курса рубля. Вследствие этого динамика роста тарифов на услуги ЖКХ будет более умеренной – 6,9–7,1% в год за счет более низкого роста цен на энергоносители, ориентированных на цены мировых рынков в рублевом эквиваленте.

В период 2023–2030 гг. инфляция будет выше, чем в инновационном сценарии – 3,2% в год в условиях сохранения умеренного ослабления курса рубля.

В условиях консервативного сценария в период с 2016 по 2022 год инфляция будет чуть выше, чем в инновационном сценарии, и составит в среднем 4,8%. В этот период ожидается более значительное ослабление обменного курса, которое будет компенсироваться более умеренным ростом доходов населения.

За период 2023–2030 гг. ежегодный рост цен в среднем составит 3% против 2,9% в инновационном и 3,2% в форсированном сценарии [15].

В связи с этим для определения порогового значения экономической безопасности по показателю инфляции предлагается пока оставить уровень 3–4%, хотя, как уже было отмечено, этот показатель, согласно экспертному мнению, до-

статочно высокий, но в ближайшей перспективе было бы нецелесообразно его понижать, поскольку он не будет выполняться.

Одним из факторов оценки социально-экономической ситуации, наиболее влияющей на экономическую безопасность России, является «увеличение доходов населения, улучшение финансирования расходов, предусмотренных в бюджете, а также расширение финансовых ресурсов корпораций и банков, способствующих формированию платежеспособного спроса как у населения, так и в корпорациях» [18, с. 92].

В экономической литературе для анализа оценки социально-экономического развития рассматриваются признаки устойчивого и неустойчивого роста. Под устойчивым ростом понимается стабильное развитие экономики и плавный рост ВВП, других экономических показателей. Одним из основных признаков неустойчивости – «постепенное накопление не до конца познанных и усиленно скрывааемых от экспертов негативных факторов. Это относится к занижению темпов роста цен и инфляции каждый год не менее чем на 1–3 процентных пункта. О неустойчивости наметившихся тенденций экономического роста свидетельствует застойность социальной структуры российского общества, которая проявляется в высоком уровне бедности, скудном прожиточном минимуме, медленном снижении доли населения с доходами ниже прожиточного уровня, чрезмерной дифференциации доходов населения, превышающей международные стандарты, а также в относительно небольшой прослойке среднего класса» [18, с. 96].

Согласно новому докладу, выпущенному Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) к Международному дню пожилых людей (1 октября 2015 года), благодаря успехам медицины, позволяющим большему числу людей жить дольше, ожидается, что к 2050 г. число людей старше 60 лет удвоится, что потребует кардинальных социальных перемен.

«Сегодня большинство людей, даже в самых бедных странах, живут дольше, но этого недостаточно. Нам необходимо обеспечить, чтобы в эти дополнительные годы люди оставались здоровыми, жили полноценно и сохраняли человеческое достоинство. Достижение этой цели будет благом не только для пожилых людей, но и для всего общества в целом» (Маргарет Чен, Генеральный директор ВОЗ) [18].

Было отмечено, что некоторые пожилые люди, действительно, могут жить дольше и оставаться при этом здоровыми, но они, как правило, принадлежат к наиболее благополучным слоям общества. Однако социально неблагополучные группы населения, и особенно из стран с самыми низкими доходами, имеющие наименьшие воз-

возможности и ресурсы для пожилых людей, имеют и плохое здоровье, и наибольшие потребности».

В заключении доклада было предложено правительствам проводить политику, которая позволяет пожилым людям продолжать участвовать в общественной жизни и не допускать усиления несправедливости, которое сказывается на снижении здоровья в пожилом возрасте.

В докладе были представлены итоги исследования, разрушающие сложившиеся стереотипы, согласно которым пожилые люди являются слабыми и зависимыми, и утверждающие, что вклад пожилых людей в значительной мере остается незамеченным, в то время как требования, налагаемые на общество в связи со старением населения, часто превышаются или преувеличиваются.

Было отмечено, что, в то время как некоторым пожилым людям требуются уход и поддержка, многочисленные группы населения пожилого возраста вносят самый разнообразный вклад на уровне отдельных семей, местных сообществ и общества в более широком смысле. В докладе приводятся научные данные, позволяющие предполагать, что этот вклад в значительной мере превосходит любые инвестиции, которые могут потребоваться для медицинского обслуживания, длительного ухода и социального обеспечения, необходимых для пожилых людей. В нем также утверждается, что политику необходимо направлять не на сдерживание расходов, а на предоставление пожилым людям возможностей, позволяющих им заниматься тем, что для них важно.

«Особенно важно это будет для женщин, составляющих большинство пожилых людей, на которых приходится значительная доля семейных обязанностей по уходу за теми, кто более не может заботиться о себе сам» (Флавия Бустрео, помощник Генерального директора ВОЗ по вопросам здоровья семьи, женщин и детей) [17].

Таким образом, в докладе ВОЗ отмечены возрастающие требования социально-экономического развития и влияние роста населения на различные секторы экономики.

Расчет взаимосвязи этих факторов, с одной стороны, позволяет делать прогноз социально-экономического развития и расчет благосостояния населения, с другой стороны, определять уровень благосостояния для различных групп населения и разрыв в доходах не только между группами (коэффициент Джинни), но и между развивающимися и развитыми странами и в конечном счете определять экономическую безопасность при формировании финансово-бюджетной политике.

При формировании бюджета в условиях, когда сокращаются социальные расходы, в том числе и в части предоставления различных льгот только по нуждаемости, например сокращено пребыва-

ние больных в стационарах, реструктуризируются сети вузов и филиалов, пенсии индексируются всего на 4%, прекращена индексация работающим пенсионерам и т. д., была сделана попытка не уменьшить, а увеличить расходы на некоторые сферы.

Весьма умеренное снижение доли расходов по национальной обороне и национальной безопасности, видимо, оправдано, хотя и должно настаивать.

В результате на 2016 г. сформировались изменения в структуре бюджетных расходов, приведенные в таблице 5.

Вместе с тем все приведенные в таблице 5 данные о росте или снижении расходов по разделам бюджетной классификации касаются расходов в номинальном выражении. В реальном выражении практически по большинству разделов предусмотрено снижение, причем по таким разделам, как образование, культура, здравоохранение, физкультура, СМИ, весьма значительное, можно сказать катастрофическое для таких отраслей.

О необходимости изменения парадигмы социально-экономического развития России шла речь на проходившей 25–27 мая 2016 г. в Нижнем Новгороде IV Международной научно-практической конференции ученых, специалистов, преподавателей вузов, аспирантов и студентов «Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы».

Участники конференции отметили, что в области государственного управления длительный период развивается системный кризис, обусловленный отсутствием достаточно ясной стратегии социально-экономического развития России. Политика институциональных шоков (административные реформы, реформы естественных монополий) и социальных шоков (монетизация льгот, реформы образования, науки, здравоохранения, ЖКХ), а также продолжение ортодоксальной, хотя и смягченной нелиберальной монетаристской политики, не позволили выйти на траектории инвестиционно-инновационного роста.

По итогам конференции была принята резолюция, в которой, в частности, отмечено, что необходимо на политическом уровне сохранить государство как условие позитивного развития, сделав его реально социально ориентированным. На социальном уровне – разработать конкурентную стратегию развития, положив в ее основу концепцию социального государства. На духовном уровне – сформировать Россию как страну-лидера в духовной сфере, опираясь на концепцию цивилизационной реконструкции современного мира [5].

В качестве предложений по выполнению перехода на социально-ориентированное развитие государства предлагается:

Таблица 5

Изменения структуры бюджетных расходов в 2016 году

Наименование	2015	2016	2015	2016
	оценка, млрд руб.	бюджет, млрд руб.	оценка, % к итогу	бюджет, % к итогу
ВСЕГО (без учета условно-утверждённых)	15486,4	16099,09	100	100
в том числе:				
Общегосударственные вопросы	1109,6	1145,0	7,2	7,1
Национальная оборона	3119,6	3145,1	20,3	19,6
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1997,9	2024,1	12,8	12,4
Национальная экономика	2273,8	2565,7	14,7	16,0
Жилищно-коммунальное хозяйство	131,2	80,8	0,8	0,5
Охрана окружающей среды	48,6	59,4	0,3	0,4
Образование	632,0	578,7	4,1	3,6
Культура, кинематография	90,7	95,7	0,6	0,6
Здравоохранение	531,9	490,6	3,4	3,1
Социальная политика	4185,1	4454,0	27,1	27,7
Физическая культура и спорт	73,7	72,4	0,5	0,5
Средства массовой информации	81,2	80,2	0,5	0,5
Обслуживание государственного и муниципального долга	582,3	645,8	3,8	4,0
Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы Российской Федерации	625,7	661,5	4,0	4,1

* По состоянию на 1.10.2015.

- разработать и официально утвердить перечень показателей, отражающих уровень экономической безопасности Российской Федерации по экономическим показателям. При определении методов предлагается использовать сравнение современных параметров этих показателей с аналогичными показателями за прошлые периоды или прогнозные на предстоящие годы с современными.

В ходе мониторинга уровня экономической безопасности необходимо знать, в каких сферах экономика страны уже вышла из опасной зоны, а в каких еще находится там и насколько глубоко. Для этого необходимо выделить из общего перечня показателей экономической безопасности ряд индикаторов, по которым рассчитать количественные параметры пороговых значений, то есть параметров, нарушение которых будет означать вход в опасную зону, нарушение нормального хода экономики, ее незащищенность от внешних негативных воздействий (таблица 6);

- разработать новую стратегию экономической безопасности. В настоящее время принята и действует Доктрина продовольственной безопасности, при отсутствии основополагающей – Стратегии экономической безопасности. Стратегия 1996 г. устарела;
- преодолеть сложившееся негативное отношение к росту доходов населения, в том числе и за счет бюджетных средств как к

«расходам», а признать их в качестве важнейшего фактора увеличения внутреннего спроса, а значит, и стимулирования экономического роста. Проводившаяся в прошлом бюджетная политика обеспечения самого главного и непререкаемого приоритета – снижения дефицита бюджета – и привела к экономической стагнации и рецессии. Это касается не только доходов населения, но и инвестиций;

- вернуть в положение о федеральных министерствах пункт об их обязанностях осуществлять мониторинг уровня экономической безопасности и разрабатывать меры по ее обеспечению;
- возродить в полной мере в Совете безопасности Российской Федерации управление по экономической безопасности.

Для мониторинга уровня экономической безопасности Российской Федерации можно использовать приведенную ниже таблицу, в которой осуществляется сравнение фактических параметров с целевыми показателями, отражающими экономическую политику государства и национальные интересы страны в области экономики и с пороговыми значениями экономической безопасности. Такое сопоставление по некоторым индикаторам, по которым есть соответствующие данные в статистической отчетности, приведено в таблице 6.

Таблица 6

Сравнение фактических показателей с пороговыми значениями экономической безопасности и целевыми параметрами*

Показатели	Целевые параметры, отражающие экономическую политику государства	Пороговые значения	2014 г. факт
Отношение численности людей пенсионного и трудового возраста	–	0,4	0,4
Доля населения с доходами, ниже прожиточного минимума, %	–	6	11,2
Коэффициент фондов (соотношение доходов 10% высокодоходных и 10% низкодоходных слоев населения, раз)	–	7	16
Доля среднего класса во всем населении, %	50–60	50–60	20–25
Отношение средней пенсии к средней заработной плате, %	40	40	33
Уровень безработицы по методологии МОТ, %	–	4	5,2
Размер жилья на одного жителя, кв. м	–	30–35	23,4
Годовой уровень инфляции, %	1,5–2	3–4	11,4
Индексы потребительских цен на отдельные виды и группы товаров и услуг; Индекс потребительских цен**		102–104	105–115
Базовый индекс потребительских цен			
Средние потребительские цены на товары и услуги			
Стоимость минимального набора продуктов питания			
Стоимость фиксированного набора товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности населения			
Индекс стоимости жизни (по регионам Российской Федерации)		0,8	1,0

* Рассчитано по данным Росстата.

** Предложено по индексу потребительских цен на различные виды: продовольственные и непродовольственные товары, услуги по отдельным отраслям.

Опыт успешных стран показал, что прогресс в социальной сфере – это не следствие экономического роста, а его необходимое условие. Поэтому для цивилизованного становления необходимо зафиксировать постоянные доли расходов на образование, науку и культуру. Мы должны иметь постоянную долю в бюджетных расходах на образование. Кроме того, заработная плата в социальной сфере должна быть привязана к заработной плате в сфере управления. Введение таких параметров поможет компенсировать поражение социальной сферы последних лет.

Нам необходима радикальная перестройка бюджетной и финансовой сферы. Идеология финансовой стабилизации должна быть подчинена задачам социально-экономического развития [2, с. 157].

Литература

1. Большой энциклопедический словарь. URL: http://enc.dic.com/enc_big/.
2. Гринберг Р. С. Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2012. С. 413.
3. Джон Кеннет Гэлбрейт. Экономические теории и цели общества // Экономическая библиотека. Экономика. С. 187. URL: <http://e2000.kyiv.org>.
4. Какие статьи расходов урежут в бюджете-2016// Газета РБК. №110. 26.06.2015. URL: <http://www.rbc.ru/newspaper/2015/06/26>.
5. Караваева И. В., Лев М. Ю. Экономическая безопасность России в условиях современной нестабильности (в печати).
6. Конституция Российской Федерации. URL: <http://constrf.ru/razdel-1/glava-1/st-7-krf>.
7. Лев М. Ю. Государственное регулирование цен в зарубежных странах: уч. пособие. М.: Юнити-Дана, 2013. С. 423.
8. Лев М. Ю. Особенности реализации государственной ценовой политики: социально-экономический аспект// Вестник РАЕН. 2015. №05. С. 139–149.
9. Лев М. Ю. Регулирование цен в экономической теории спроса и предложения// Вестник Института экономики РАН. 2016. №4.
10. Лев М. Ю. Ценообразование в Китае в период проведения реформ и кризисных ситуациях:

- нормативно-правовой аспект // Вестник МосАп. 2014. № 3. С. 186.
11. Лев М. Ю. Цены как фактор экономической безопасности и их влияние на инфляционные процессы в России // Вестник РАЕН. 2016. №2.
 12. Леонтьев В. Межотраслевая экономика. М.: Экономика, 1997. С.479.
 13. Пенсии на уровне безысходности // Газета. ru. 28.10.2015. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/10/07/7799171.shtml>.
 14. Приказ Росстата от 08.08.2012 г. № 440 «Методологические рекомендации по расчету индексов стоимости жизни в отдельных городах Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/.
 15. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» Минэкономразвития России (расширенная версия долгосрочного прогноза, утвержденного Правительством Российской Федерации, с дополнительными рабочими материалами). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/.
 16. Федеральная служба государственной статистики. URL: gks.ru.
 17. Чен М. Всемирный доклад «О старении и здоровье». ВОЗ, 2015. URL: <http://www.who.int/ru/>.
 18. Экономическая безопасность России: общий курс. Учебник / Под редакцией В. К. Сенчагова. 2-е изд. М.: Дело, 2005. С. 896.
 19. Chetty R. et al. The association between income and life expectancy in the United States, 2001–2014 // JAMA (American Medical Association). 10.04.2016.
 5. Karavaeva I. V., Lev M. Yu. Economic security of Russia in the conditions of modern instability (in press).
 6. The Constitution of the Russian Federation. URL: <http://constrf.ru/razdel-1/glava-1/st-7-krf>.
 7. Lev M. Yu. (2013) State regulation of prices in foreign countries: textbook, p. 423.
 8. Lev M. Yu. (2015) Peculiarities of realization of state price policy: the socio-economic aspect. *Bulletin of the Academy of natural Sciences*, no. 05, pp. 139–149.
 9. Lev M. Yu. (2016) Regulation of prices in the economic theory of supply and demand. *Journal of the Institute of Economics*, no. 4.
 10. Lev M. Yu. (2014) Pricing in China in the period of reforms and crisis: legal aspect. *Bulletin of the Academy*, no. 3, p. 186.
 11. Lev M. Yu. (2016) Rates as a factor of economic security and their impact on inflationary processes in Russia. *Bulletin of the Academy of natural Sciences*, no. 2.
 12. Leont'ev V. (1997) Interindustry Economics, p. 479.
 13. Pensions on the level of despair. *Gazety*. On 28.10.2015. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/10/07/7799171.shtml>.
 14. The order of Rosstat from 08.08.2012, the № 440 «Methodological recommendations on calculation of indices of cost of living in some cities of the Russian Federation». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/.
 15. Forecast long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2030, Ministry of economic development (an enhanced version of the long-term forecast approved by the Government of the Russian Federation, with additional working papers). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/.
 16. Federal state statistics service. URL: gks.ru.
 17. Chan M. World report On ageing and health. Who, of 2015. URL: <http://www.who.int/ru/>.
 18. Economic security of Russia: General course. (2005) The Textbook, p. 896.
 19. Chetty R. et al. (2016) The association between income and life expectancy in the United States, 2001–2014. *JAMA (American Medical Association)*. 10.04.2016.

References

УДК 336.1

Е. Б. Удачина,
кандидат экономических наук, доцент,
Москва, Россия;
e-mail: elene.udachina@mail.ru

Проблемы бюджетных рисков в России

Аннотация

Цель работы. В статье рассматриваются основные виды бюджетных рисков, связанные со сложной экономической ситуацией в России, влияние внутренних факторов, таких как демографический тренд, потеря бюджетных доходов в связи с падением цены на нефть, увеличение бюджетного дефицита и замедление темпов экономического роста.

Материалы и методы. Рассматривается опыт развитых стран по преодолению бюджетных рисков.

Результат. Необходимо разработать методику обязательной оценки рисков реализации крупных инвестиционных проектов с государственным участием, а для смягчения ограничений на использование государственных заимствований как средства адаптации к бюджетным шокам необходимо активно развивать рынки капитала в национальной валюте.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для решения проблем бюджетных рисков.

Ключевые слова: бюджетные риски, бюджетная политика, доходы и расходы бюджета, инфраструктурные проекты, расходы на социальную сферу.

E. B. Udachina,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Moscow, Russia;
e-mail: elene.udachina@mail.ru

Problems of Fiscal Risks in Russia

Abstract

Purpose of work. The article examines the main types of fiscal risks associated with the difficult economic situation in Russia, the influence of internal factors such as demographic trend, the loss of budget revenues due to falling oil prices, widening budget deficit and slowing economic growth.

Materials and methods. The article examines the experience of developed countries in overcoming budgetary risks.

Results. In Russia it is necessary to develop a methodology mandatory risk assessment the implementation of major investment projects with state participation, and for easing restrictions on the use of public borrowing as a means of adapting to budgetary shocks, it is necessary to develop capital markets in local currency.

Conclusion. The results of the study can be used to solve problems of budget risks.

Keywords: fiscal risks, fiscal policy, incomes and expenses budget, infrastructure projects, social spending.

Бюджетная система России крайне восприимчива к изменениям экономической ситуации. При этом в современной глобальной экономике ее чувствительность к потрясениям от различных рисков вне зависимости от их масштаба резко возросла. Это связано с циклически повторяющимися мировыми финансовыми кризисами.

Международный опыт показывает, что неустойчивость бюджетных показателей служит важным источником рисков для всей экономики и в итоге снижает среднюю скорость экономического роста. Многие экономисты считают, что именно волатильность макроэкономических показателей служит ключевым механизмом парадокса «ресурсного проклятия» – худших показателей развития стран, наделенных природным богатством.

Под бюджетными рисками в дальнейшем подразумеваются факторы, которые могут при опре-

деленных обстоятельствах привести к отклонению параметров бюджетов бюджетной системы от запланированных или прогнозных значений. Многие из таких факторов не контролируются правительством (например, такой важнейший для российской экономики показатель, как мировые цены на нефть).

Риском следует считать отклонение от прогнозных значений не только номинальных, но и реальных значений бюджетных параметров. Это изменяет реальную величину бюджетного финансирования – и, значит, может помешать достижению целей, для которых финансирование выделялось (например, не позволит завершить инвестиционный проект), во-вторых, в последующие периоды неизбежно потребуются восстановить реальную величину финансирования, по крайней мере по части расходов.

Основным источником вызовов для нашей страны служит ухудшение демографических пропорций. По этой причине остается нерешенной фундаментальная задача – обеспечить долгосрочную сбалансированность пенсионной системы. Негативный демографический тренд приведет, если не принять серьезные меры, к падению коэффициента замещения примерно на 1 процентный пункт в год. Подобная тенденция несет в себе серьезные политические риски.

Другой вызов связан с замедлением роста российской экономики. Это замедление оказалось неожиданным для правительства: если сравнить текущий макроэкономический прогноз с прогнозом, выпущенным полтора года назад, мы увидим серьезный разрыв, который к 2018 г. превысит 13% и продолжит нарастать.

В краткосрочном плане наибольшую опасность, по всей видимости, представляют риски, связанные с потерей бюджетных доходов (дополнительные расходы чаще всего проводятся по решению правительства – следовательно, в расчете на имеющиеся ресурсы). Адаптация к потере доходов, очевидно, может происходить за счет сочетания сокращения расходов и/или увеличения финансирования дефицита. Первый путь имеет серьезные ограничения и негативные последствия. Предпочтительным вариантом является сохранение либо увеличение расходов и компенсация потерянных доходов за счет дополнительного финансирования.

Можно выделить два основных направления в минимизации бюджетных рисков: предупреждение формирования бюджетных рисков и повышение способности экономики адаптироваться к бюджетным рискам. По первому направлению ключевое значение имеет разработка и использование долгосрочных бюджетных прогнозов.

Наличие серьезных вызовов является фундаментальным препятствием для развития экономики, поскольку оно подрывает доверие инвесторов – они понимают, что в перспективе данной стране сначала придется накапливать государственный долг, а потом – рано или поздно – значительно повышать налоги. Вместе с замедлением экономического роста (неизбежного в таких условиях) это делает экономику непривлекательной для инвестиций, в частности затрудняя и проведение заимствований для адаптации к негативным шокам.

Расходы на пенсионное обеспечение составили в 2015 г. 8,6% ВВП (почти четверть всех расходов бюджетной системы России), это самая крупная статья в структуре расходов. Тем важнее ряд связанных с ней рисков и вызовов.

В 2015 г. менее 70% выплат по страховой части трудовых пенсий финансировалось за счет пенсионных взносов, дефицит покрывался за счет трансферта из федерального бюджета. Ситуация была бы еще хуже, если бы не решение приостановить

передачу взносов в накопительную пенсионную систему – без этого из бюджета пришлось бы финансировать более 40% страховых пенсий. В настоящее время речь идет о продолжении «замораживания» пенсионной накопительной части как минимум на 2017 год, но по некоторым признакам можно сделать вывод о пролонгации еще на три года.

До сих пор не приняты правила формирования пенсионного трансферта из федерального бюджета. Решение предоставить работникам выбор – участвовать в накопительной или распределительной системе – делает неопределенным будущий объем пенсионных обязательств и ресурсов на финансирование выплат.

Государство имеет большой объем явных и неявных обязательств. К явным относятся гарантии сохранности средств пенсионных накоплений и обязательство обеспечить индексацию пенсий по крайней мере на инфляцию. По второму обязательству правительству придется платить уже в текущем году – в условиях резкого падения величины реальной зарплаты для дополнительной индексации пенсий потребуется 283 млрд руб., однако планируется индексировать не на всю величину инфляции, а пока только на 4%.

Начиная с 2013 года рост ВВП резко замедлился. Если в 2003–2007 гг. средний темп роста составлял 7,5%, то в 2013–2017 гг. экономика по прогнозу Минэкономразвития будет расти в 10 раз медленнее – в среднем на 0,7% в год. Это замедление оказалось неожиданным для правительства – еще полтора года назад правительство ожидало в этот период роста в среднем на 3,2% в год. К 2018 г. разрыв между ожидавшейся тогда траекторией роста и нынешними прогнозами превысит 13%. Это означает потерю бюджетной системой нефтегазовых доходов в размерах более 3% ВВП.

За последние 10 лет рост зарплаты бюджетников примерно вдвое опережал рост доходов бюджетной системы. Последние выросли в реальном выражении на 74%, тогда как реальная величина зарплаты в государственном управлении, образовании и здравоохранении увеличилась на 124, 156 и 144% соответственно. Сверх того, заметно повысилась и численность занятых в бюджетном секторе (в сумме по трем рассматриваемым секторам на 9%).

Еще одним неявным бюджетным риском служит увеличение стоимости проектов, поскольку в случае, когда часть проекта уже реализована, а выделенные средства уже потрачены, государство скорее согласится выделить дополнительные средства, чем оставить проект незавершенным. А это значит, что расходы бюджета увеличиваются. Выходом могла бы стать передача незавершенного проекта частным инвесторам, ведь это некоторый актив. Однако такой вариант маловероятен, поскольку проект потребует дополнительных вложений, которые компании вряд ли смогут себе по-

зволить без поддержки государства. Риск удорожания стоимости проекта вполне реален, поскольку такие случаи с проектами в области инфраструктуры уже происходили в России. Два последних крупных известных примера – это строительство инфраструктуры для проведения саммита АТЭС и подготовка к олимпиаде в г. Сочи.

Стоимость некоторых крупных проектов увеличивается в разы за время реализации. Так, стоимость строительства инфраструктуры в Приморском крае для проведения саммита АТЭС выросла за время реализации проекта в 4,6 раз (более чем на 500 млрд рублей), из них средства федерального бюджета – более чем в два раза (на 100 млрд рублей), эти данные были приведены в отчете Счетной палаты за 2012 год.

Региональные экономики подвержены тем же экономическим шокам, которые приводят к снижению доходов бюджетной системы в целом либо к замедлению роста российской экономики. В силу того что подавляющую часть расходов региональных бюджетов составляют социальные (в широком смысле, т. е. включая образование и здравоохранение) расходы, региональные власти весьма ограничены в возможности приведения расходов в соответствие с доходами бюджетов во времена неблагоприятной экономической ситуации. В результате региональные бюджеты начинают исполняться с дефицитом, а задолженность региональных и местных органов власти расти.

Наряду с экономическими рисками региональные бюджеты подвержены долгосрочным структурным рискам, связанным с необходимостью обновления инженерной инфраструктуры и ухудшающейся демографической обстановкой.

Восстановление крайне изношенной инженерной инфраструктуры, находящейся в ведении региональных и местных властей, требует колоссальных затрат, которые невозможно полностью переложить на потребителей соответствующих услуг. Несомненно, потребуются вложения из региональных бюджетов. Причём масштабность стоящих задач диктует долгосрочный характер их решения, что создаёт дополнительное долгосрочное повышающее давление на расходы региональных бюджетов без какой бы то ни было заметной перспективы увеличения бюджетных доходов.

Выявленная закономерность последних лет – Резервный фонд накапливался при сильном рубле и расходовался при слабом – не случайна. Таким образом, на длительном периоде доходность от курсовой переоценки должна превышать темпы инфляции.

Представляется, что для предотвращения развития бюджетных рисков можно использовать опыт развитых стран:

- 1) длительность периода, для которого строится долгосрочная бюджетная политика,

должна быть не менее длины нефтяного цикла, т. е. 30 лет;

- 2) в рамках долгосрочной бюджетной политики должны определяться параметры на весь период действия, задающие пределы принятия расходных обязательств;
- 3) долгосрочная бюджетная политика должна содержать предложения по поддержанию соответствия между общими уровнями доходов и расходов бюджета, а также по совершенствованию структуры бюджетных расходов;
- 4) наряду с базовым сценарием должен строиться стресс-тест, для которого необходимо также оценивать параметры бюджетной политики. Долгосрочная бюджетная политика должна предусматривать возможность перехода с базовой на «стрессовую» траекторию развития экономики.

Необходимо разработать методiku обязательной оценки рисков реализации крупных инвестиционных проектов с государственным участием. Частью процесса оценки должно служить проведение обязательного публичного технологического и ценового аудита всех крупных инвестиционных проектов.

Для смягчения ограничений на использование государственных заимствований как средства адаптации к бюджетным шокам необходимо активно развивать рынки капитала в национальной валюте. Это в свою очередь требует активного развития финансовых институтов – пенсионных фондов, сектора страхования и т. д.

Литература

1. Заключение Счетной палаты Российской Федерации от 30.08.2012 № ЗСП-18/15–10 // Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации. URL: <http://www.ach.gov.ru/>.
2. *Набиуллина Л. А.* Бюджетные риски: понятие и актуальность // Молодой ученый. 2013. №10. С. 366–369.
3. *Никулина Е. В., Федюшина И. Г.* Характеристики бюджетных рисков: экономическая сущность и мероприятия по их минимизации // Молодой ученый. 2014. №1. С. 412.

References

1. Conclusion of the accounts chamber of the Russian Federation dated 30.08.2012 No. ZSP-18/15–10. *Official site of the accounts chamber of the Russian Federation*. URL: <http://www.ach.gov.ru/>.
2. *Nabiullina L. A.* (2013) Budget risks: the concept and actuality. *The Young scientist*, no. 10, pp. 366–369.
3. *Nikulina E. V., Fedyshina I. G.* (2014) Characteristics of fiscal risks: an economic entity and measures to minimize them. *The Young scientist*, no. 1, p. 412.

УДК 339.1

Г. Н. Чернухина,

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой коммерции и
торгового дела, Московский
финансово-промышленный
университет «Синергия»,
Москва, Россия;
e-mail: gg1604@mail.ru
SPIN-код: 6368-7125

Е. А. Красильникова,

кандидат экономических наук, доцент
кафедры коммерции и торгового дела,
Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»,
Москва, Россия;
e-mail: elena2015kr@mail.ru
SPIN-код: 6845-4644

Современные тенденции развития торговли как фактор принятия управленческих решений в условиях жесткой конкуренции

Аннотация

Цель работы. В статье проводится анализ динамики основных показателей развития торговли, в том числе оборота розничной торговли, его структуры, товарных ресурсов, индекса потребительских цен. Цель исследования – выявление тенденций развития розничного товарооборота в сложившейся экономической ситуации.

Материалы и методы. Представлена оценка деловой активности, а также современного состояния отрасли.

Результат. Принятие взвешенных управленческих решений возможно лишь с учетом знания общеэкономических тенденций, которые выявляются в результате исследования, представленного авторами.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования управленческих решений в условиях жесткой конкуренции.

Ключевые слова: оборот розничной торговли, индекс потребительских цен, деловая активность в торговле, управленческие решения.

G. N. Chernukhina,

Candidate of Economics, Associate
Professor, Head of the Department of
Commerce and trade businesses,
Moscow financial-industrial
University «Synergy»,
Moscow, Russia;
e-mail: elena2015kr@mail.ru
SPIN-code: 6368-7125

E. A. Krasilnikova,

candidate of economic Sciences, associate
Professor of Commerce and business,
Moscow financial-industrial
University «Synergy»,
Moscow, Russia
e-mail: elena2015kr@mail.ru
SPIN-код: 6845-4644

Modern Trends of Trade as a Factor Management Decisions in Conditions of Hard Competitive

Abstract

Purpose of work. The article analyzes the dynamics of the main indicators of the development of trade, including retail trade, its structure, commodity resources, the consumer price index.

Materials and methods. There is the estimation of business activity and the current situation of the industry.

Results. Make informed managerial decisions, especially in times of intense competition, can only be based on general economic trends that are identified as a result of a study presented by the authors.

Conclusion. The results of the study can be used to improve managerial decisions in the conditions of tough competition.

Keywords: volume of sales, the consumer price index, business activity in the trade management solutions.

Введение

Современное состояние экономики в целом и торговли в частности становится объектом исследований для науки и практики. Оценки представлены многими учеными, однако не все из них оказываются однозначными и обоснованными. Изучения проводятся на основании данных официальной статистики, а также с участием некоторых игроков рынка, которые позволяют воспользоваться реальными отчетами по объемам продаж. Однако последних столь малое количество, что большинство оценок строится на данных Росстата.

Уровень и динамика развития розничного товарооборота, оборот в расчете на душу населения, доля товарооборота в доходах населения являются значимыми показателями для оценки уровня жизни населения и поступления налогов в бюджетную систему страны. При этом торговля создает канал сбыта и продвижения продукции отечественных производителей и ее значение в условиях выполнения программ импортозамещения возрастает [2].

В условиях экономических санкций, существенно повлиявших на формирование товарных ресурсов для розничной торговли, и снижения курса национальной валюты, стимулирующей повышение розничных цен, изменилась ситуация и в розничной торговле [7]. Цены на основные пищевые и непродовольственные товары выросли, а доходы основных групп населения заморожены или снижаются. В бюджете на 2016 г. была предусмотрена индексация доходов пенсионеров и социально незащищенных слоев населения в размере существенно ниже инфляции. В складывающихся условиях значимыми показателями становятся предпринимательские настроения хозяйствующих субъектов розничной торговли и их оценка рисков ведения бизнеса [4], поскольку только наличие достаточности товарных ресурсов в розничной торговой сети и товарного предложения в целом по отрасли создает условия для физической доступности товаров для населения.

Опираясь на актуальность вышеобозначенных проблем, объектом исследования выбран оборот розничной торговли Российской Федерации, его динамика, структура, факторы развития в целом по стране и в разрезе федеральных округов. Кроме того, авторами рассматривался уровень предпринимательской активности в отрасли, его влияние на развитие торгового дела и принятие управленческих решений в условиях жесткой конкуренции.

Цель исследования – выявление тенденций развития розничного товарооборота в сложившейся экономической ситуации. При этом объем товарооборота рассматривался как результат влияния на него разнонаправленных факторов: ин-

фляции, уровня доходов разных дифференцированных групп населения, внешнеэкономических санкций, влияющих на торгово-технологические процессы, товароснабжение и товародвижение в отрасли.

В соответствии с вышеизложенным обозначены задачи работы:

- 1) провести анализ динамики и структуры оборота розничной торговли Российской Федерации за 2015 год – начало 2016 года и дать сравнительную характеристику тенденций развития торговли анализируемого периода с предыдущими периодами;
- 2) оценить структуру товарных ресурсов в 2014–2015 годах, на основании чего рассмотреть предпосылки реализации концепции импортозамещения;
- 3) изучить динамику потребительских цен, а также уровень деловой активности в торговле;
- 4) обосновать влияние оценки макроэкономических показателей развития отрасли на принятие управленческих решений в микроэкономике.

Оценка динамики оборота розничной торговли в России в 2015–2016 гг.

Анализ динамики оборота розничной торговли (таблица 1) показывает, что этот показатель в январе 2016 г. снизился на 7,3% по сравнению с январем 2015 г. и составил 27 575,7 млрд руб. [6]. Сравнение данного показателя с декабрем 2015 г. свидетельствует о существенном уменьшении оборота (на 26,4%). Анализируя динамику оборота розничной торговли в течение 2015 года, можно сделать вывод, что и по кварталам и в целом по году наблюдается падение показателя – в 2015 г. снижение по сравнению с 2014 г. составило 10%.

В разрезе кварталов 2015 г. ситуация следующая. В первом квартале 2015 г. темп роста по сравнению с соответствующим периодом 2014 г. составил 93,6%, соответственно снижение составило 6,4% [3]. Во втором квартале 2015 г. падение составило 9,2%, что привело к отрицательной динамике оборота розничной торговли в первом полугодии 2015 г. – 7,9% (по сравнению с первым полугодием 2014 г.).

Подобная тенденция наблюдалась в третьем, четвертом квартале 2015 г.: -9,6%, -13,5% соответственно (по сравнению с соответствующим периодом 2014 г.). Проиллюстрируем сравнительную динамику оборота розничной торговли по кварталам 2015 г. (относительно соответствующего периода 2014 г.) на рисунке 1.

Анализируя динамику розничного товарооборота в течение 2015 года, можно сделать вывод о несущественных колебаниях значения данного показателя от месяца к месяцу. Так, в январе

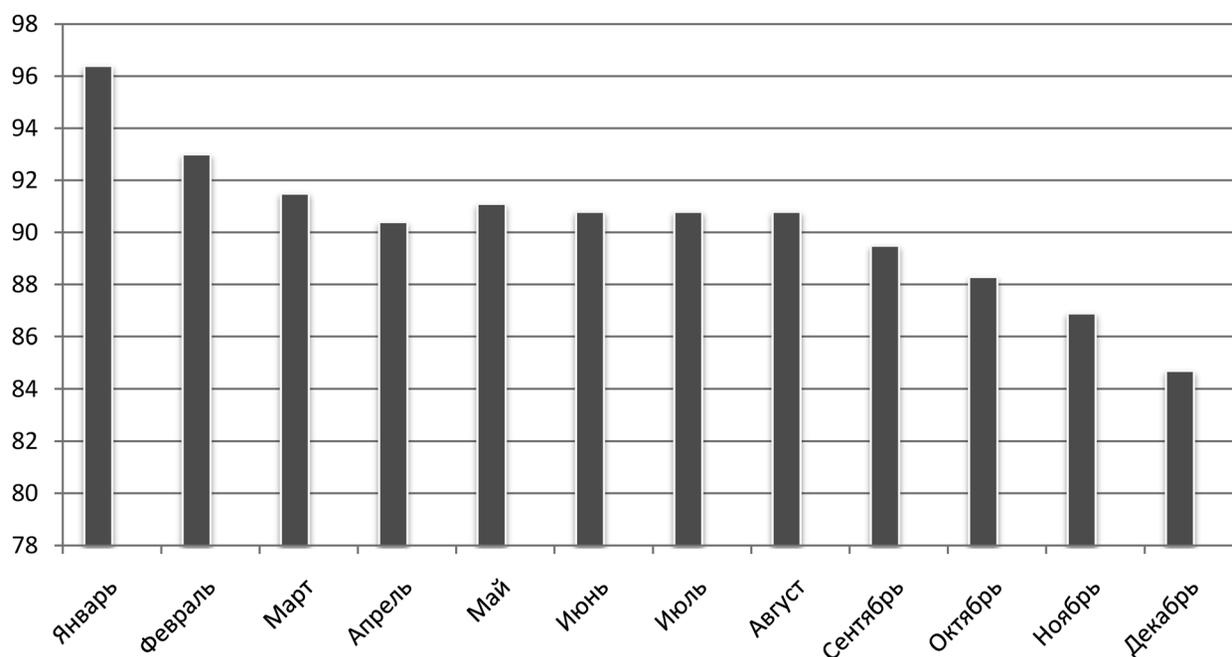


Рис. 1. Темпы роста оборота розничной торговли Российской Федерации в 2015 г. по сравнению с 2014 г. [Исследование авторов]

2015 г. по сравнению с декабрем 2014 г. наблюдалось падение оборота ритейла на 32,7%. В феврале 2015 г. по сравнению с январем этого же года снижение было на уровне 4%. При этом в марте отчетного года розничный товарооборот увеличился на 6,8% по сравнению с предыдущим месяцем. Дальнейший анализ показателя фиксирует его падение в апреле, сентябре и ноябре (по сравнению с мартом, августом и октябрем) на 2,6%, 3% и 1,5% соответственно. Оборот в остальных месяцах 2015 г. рос в сравнении с предыдущими. Максимальное значение прироста составило 20,1% в декабре, минимальное – 0,2% в июне. Выявленная тенденция характерна для динамики исследуемого показателя в течение года, что связано с сезонными колебаниями продаж, погрешностями отчетных данных и другими факторами. В январе 2016 г. по сравнению с декабрем 2015 г. оборот розничной торговли снизился на 26,4% [6], что в целом соответствует тенденции динамики ритейла.

Графически тренд оборота розничной торговли по России в 2014–2016 гг., представленный на рисунке 2, иллюстрирует тенденцию к дальнейшему снижению объемов продаж [3].

Исследуя структуру оборота розничной торговли, можно выявить, что меняются соотношения между пищевыми продуктами и непродовольственными товарами. По итогам 2013 г. доля непродовольственных товаров составляла 53%. В январе–сентябре 2014 г. 52,9%. В 2015 г. по итогам 9 месяцев отмечается ее снижение на 1,7 пункта. В том числе в 1 полугодии 2015 г. доля непродовольственных товаров в общем объеме оборота снижалась до 50,8–50,9% [3].

Таблица 1

Динамика оборота розничной торговли Российской Федерации с января 2015 г. по январь 2016 г. [Исследование авторов]

Период	Оборот, трлн руб. [6]	Темп роста, % (к соответствующему периоду 2014 г.)	Темп роста, % (к предыдущему месяцу)
Январь	2,064	96,40	67,30
Февраль	2,032	93,00	96,00
Март	2,207	91,50	106,80
Апрель	2,167	90,40	97,40
Май	2,228	91,10	102,40
Июнь	2,235	90,80	100,20
Июль	2,313	90,80	103,10
Август	2,387	90,80	103,00
Сентябрь	2,333	89,50	97,00
Октябрь	2,378	88,30	100,80
Ноябрь	2,367	86,90	98,50
Декабрь	2,865	84,70	120,10
Год	27,576	90,00	–

Среди причин сокращения продаж непродовольственных товаров отмечается сокращение размеров и доступности потребительских кредитов и снижение доходов населения (таблица 2). В условиях сокращения занятости и замораживания заработных плат в первую очередь приобретаются продукты питания.

Динамика оборота розничной торговли¹⁾ в % к среднемесячному значению 2013 г.



1) Оценки данных с исключением сезонного и календарного факторов осуществлены с использованием программы "DEMETRA 2.2". При поступлении новых данных статистических наблюдений динамика может быть уточнена.

Рис. 2. Динамика оборота розничной торговли Российской Федерации за 2014–2016 гг.

Таблица 2

Структура оборота розничной торговли Российской Федерации в 2015 г. [6]

Период	Пищевые продукты, включая напитки, и табачные изделия		Непродовольственные товары	
	млрд рублей	Уд. вес в общем объеме розничного товарооборота, %	млрд рублей	Уд. вес в общем объеме розничного товарооборота, %
I квартал	3098,1	49,2	3204,3	50,8
II квартал	3253,5	49,1	3376,7	50,9
I полугодие	6351,6	49,1	6581,0	50,9
III квартал	3371,1	47,9	3669,6	52,1
Январь-сентябрь 2015 г.	9722,7	48,7	10250,6	51,3
Справочно: Январь-сентябрь 2014 г.	–	47,1	–	52,9
Справочно: Январь- сентябрь 2013 г.	–	47,0	–	53,0

Оценка структуры оборота розничной торговли в России в 2014–2016 гг.

Анализ структуры розничных продаж в разрезе хозяйствующих субъектов (таблица 3) свидетельствует о том, что более высокими темпами развивается торговля торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность вне рынка. В январе 2016 г. оборот розничной торговли на 92,7% формировался торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность вне рынка, доля розничных рынков и ярмарок составила 7,3% (в январе 2015 г. – 91,1% и 8,9% соответственно) [3].

В 2015 г. розничные торговые сети формировали в среднем по России 24,3% общего объема оборота розничной торговли (в 2014 г. – 22,9%). В обороте розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями удельный вес оборота торговых сетей составил 29,7% (в 2014 г. – 27,9%).

В 38 субъектах Российской Федерации доля сетевых торговых структур в общем объеме оборота розничной торговли превышала среднероссийский уровень [5]. В то же время в республиках Дагестан, Саха (Якутия), Тыва и Сахалинской области розничные торговые сети в 2015 г. обеспечивали менее 5% общего объема оборота розничной

Таблица 3

**Оборот розничной торговли Российской Федерации торгующих организаций
и продажа товаров на розничных рынках и ярмарках в 2015–2016 гг. [6]**

Показатель	Январь 2016 г., млрд рублей	В % к		Справочно:	
		январю 2015 г.	декабрю 2015 г.	январь 2015 г. в % к	
				январю 2014 г.	декабрю 2014 г.
Всего	2125,1	92,7	73,6	96,4	67,3
в том числе:					
оборот розничной торговли торгующих организаций	1970,3	94,3	74,1	96,8	66,9
продажа товаров на розничных рынках и ярмарках	154,8	76,0	67,6	91,9	70,8

торговли. Аналогичный показатель по Москве составил 20,9%, Санкт-Петербургу – 54,8%.

**Оценка динамики индекса
потребительских цен в России
в 2015–2016 гг.**

Исследование изменения процесса ценообразования, особенно в условиях экономических санкций, весьма актуально [1]. Прежде всего, необходимо проанализировать динамику цен

на макроэкономическом уровне. Так, в январе 2016 г. по сравнению с предыдущим месяцем индекс потребительских цен составил 101,0%, в том числе на продовольственные товары – 101,2%, непродовольственные товары – 100,7%, услуги – 101,0% (таблица 4).

Общий тренд повышения цен показан на рисунке 3.

Согласно представленным данным временное снижение цен продовольственных товаров в ию-

Таблица 4

Индексы потребительских цен и тарифов на товары и услуги в 2015–2016 гг. (в %) [6]

Период	Всего		В том числе на					
	к преды- дущему периоду	к декабрю предыдуще- го года	продовольственные товары		непродовольственные товары		услуги	
			к преды- дущему периоду	к декабрю предыдуще- го года	к преды- дущему периоду	к декабрю предыдуще- го года	к преды- дущему периоду	к декабрю предыдуще- го года
2015 г.								
Январь	103,9	103,9	105,7	105,7	103,2	103,2	102,2	102,2
Февраль	102,2	106,2	103,3	109,1	102,1	105,3	100,8	103,0
Март	101,2	107,4	101,6	110,9	101,4	106,8	100,3	103,3
I квартал	107,4	107,4	110,9	110,9	106,8	106,8	103,3	103,3
Апрель	100,5	107,9	100,3	111,2	100,9	107,8	100,0	103,4
Май	100,4	108,3	100,1	111,3	100,5	108,4	100,5	103,9
Июнь	100,2	108,5	99,6	110,8	100,3	108,7	101,0	104,9
II квартал	101,0	108,5	100,0	110,8	101,8	108,7	101,5	104,9
Июль	100,8	109,4	99,7	110,5	100,5	109,2	103,0	108,0
Август	100,4	109,8	99,3	109,8	100,8	110,0	101,3	109,4
Сентябрь	100,6	110,4	100,4	110,2	101,1	111,2	100,0	109,4
III квартал	101,7	110,4	99,5	110,2	102,3	111,2	104,3	109,4
Октябрь	100,7	111,2	101,0	111,4	101,0	112,3	99,9	109,3
Ноябрь	100,8	112,1	101,2	112,7	100,7	113,2	100,2	109,5
Декабрь	100,8	112,9	101,2	114,0	100,4	113,7	100,7	110,2
IV квартал	102,3	112,9	103,4	114,0	102,2	113,7	100,7	110,2
2016 г.								
Январь	101,0	101,0	101,2	101,2	100,7	100,7	101,0	101,0

Индексы потребительских цен на товары и услуги на конец периода, в % к декабрю 2014 г.

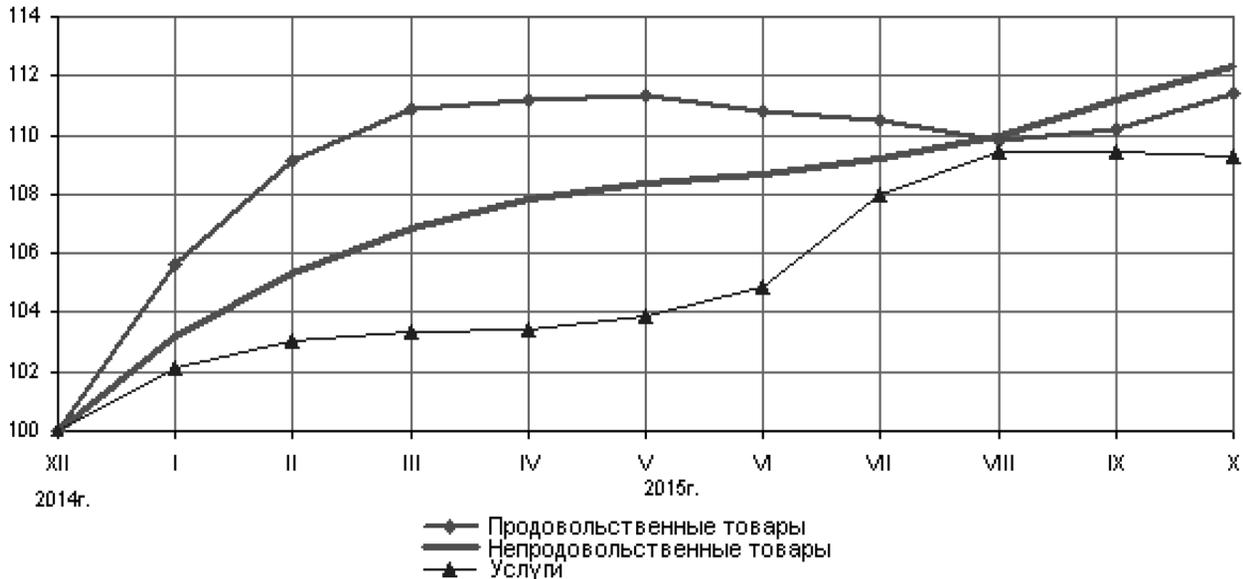


Рис. 3. Индексы потребительских цен на товары и услуги в 2015 г.

ле-сентябре, вызванное сезонным ростом предложения скоропортящихся товаров, в октябре уже сменилось их ростом.

Анализ причин ускорения инфляции вынуждает признать тезис о реальности дальнейшего роста потребительских цен пропорционально как росту курса валют, так и импортозамещению в отечественной промышленности и агропромышленном секторе [10].

Представленный на рисунке 4 график соотношения индекса потребительских цен и динамики курсов валют позволяет сделать вывод о том, что при формировании цен в сфере обращения,

видимо, прогнозируется снижение курса рубля и предприниматели страхуют валютные риски, заранее закладывая их в цены. В то же время процесс импортозамещения пока на динамике цен в сторону их снижения не отразился.

Обследование конъюнктуры и деловой активности, проведенное Росстатом в 3 квартале 2015 г., в котором приняли участие руководители 4022 организаций розничной торговли, включая малые предприятия (без микропредприятий), позволило выявить некоторые закономерности и тенденции.

Так, доля респондентов, считающих что экономическая ситуация в розничной торговле по

Индекс потребительских цен и изменение официальных курсов иностранных валют по отношению к рублю на конец периода, в % к декабрю 2014 г.

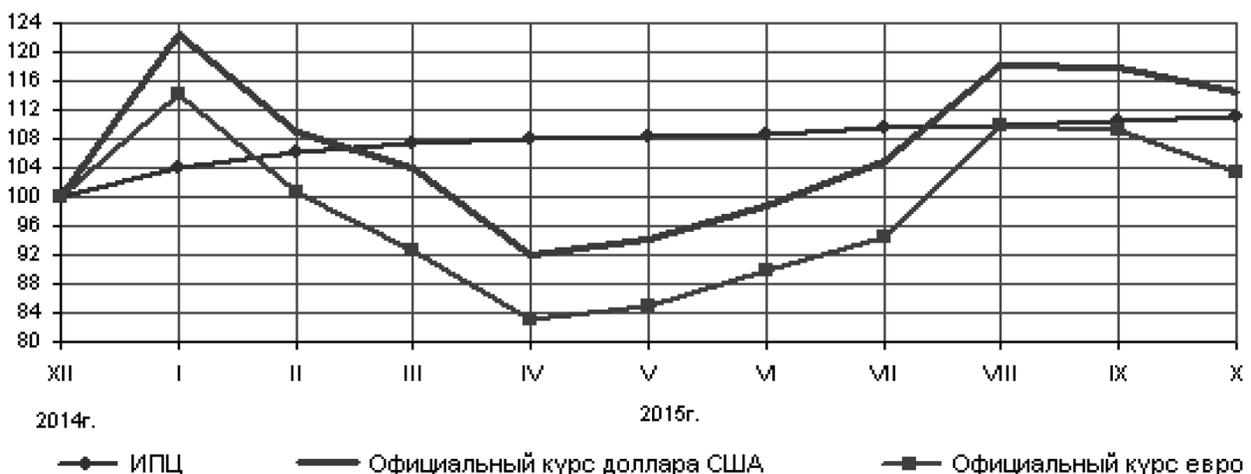


Рис. 4. Индексы потребительских цен и изменение курсов валют в 2015 г.

сравнению с предыдущим кварталом осталась без изменений, увеличилась с 68% до 70%, доля тех, кто отметил ухудшение ситуации, уменьшилась с 19% до 16%.

Индекс предпринимательской уверенности рассчитывается как среднее арифметическое «балансов» оценок изменения экономического положения в текущем квартале и ожидаемых изменений в следующем квартале, а также фактического уровня складских запасов (последний – с обратным знаком), в процентах. В целом рассчитанный по итогам обследования индекс предпринимательской уверенности, характеризующий деловой климат в розничной торговле, в III квартале 2015 г. сохранил положительное значение и составил 3%, что выше уровня II квартала 2015 года.

Почти в половине субъектов Российской Федерации индекс предпринимательской уверенности в III квартале 2015 г. был ниже среднероссийского уровня, причем в 28 из 38 зафиксировано отрицательное значение указанного показателя. Самое низкое значение индекса предпринимательской уверенности наблюдалось в Еврейской автономной области (-12,5%), Волгоградской и Тверской областях (-11,1%).

Основными факторами, повлиявшим на активность организаций розничной торговли в III квартале 2015 г., остаются недостаток финансовых средств и недостаточный платежеспособный спрос населения. По сравнению с III кварталом 2014 г. доля руководителей организаций розничной торговли, выделяющих в качестве

Динамика предпринимательской уверенности в розничной торговле

в процентах



Рис. 5. Динамика предпринимательской уверенности ритейлеров в 2013–2015 гг.

основного ограничивающего фактора недостаток финансовых средств, выросла с 29% до 33%, доля респондентов, считающих основным фактором недостаточный платежеспособный спрос населения, – с 47% до 55%.

Структура товарных ресурсов Российской Федерации в 2014–2015 гг.

Анализ структуры товарных ресурсов организаций розничной торговли Российской Федерации в 2014–2015 гг. позволяет сделать следующие выводы. Так, если в начале 2014 года (в первом квартале) товары собственного (российского) производства составляли 57% от всей товарной массы, то в конце 2015 года (в четвертом квартале) – уже 61%. Соответственно, по импорту

в Российскую Федерацию поступило товаров 43% всего объема товарных ресурсов в начале 2014 г. и 39% – в конце 2015 г.

Подобные изменения связаны, прежде всего, с известными внешнеторговыми ограничениями (экономическими санкциями, эмбарго). Однако следует заметить, что за два рассматриваемых года в условиях проведения политики импортозамещения [8] изменения структуры не столь значительны, как это прогнозировалось: сокращение импорта на 4%.

Следует отметить, что в объеме товарных ресурсов продовольственных товаров доля импорта в 2015 г. составила 28%, в 2014 г. – 34%.

Существенная пространственная дифференциация экономики проявляется в большой раз-

нице доходов населения наиболее и наименее развитых регионов, которая составляет 60 раз по показателю валового регионального продукта (ВРП) на душу населения и 150 раз по объему инвестиций [5]. Современное финансовое состояние субъектов Федерации и в еще большей степени муниципалитетов (в лице органов местного самоуправления) практически исключает даже проработку серьезных проектов развития, если эти проекты не предусматривают внешней финансовой поддержки со стороны федерального правительства или, в очень редких случаях, крупного бизнеса. Пространственные разрывы не позволяют использовать потенциал имеющейся Российской территории. Ликвидация межрегиональных различий требует анализа региональных связей, поэтапного выстраивания стратегии развития отдельных территорий. Эта задача не может быть решена без использования комплексной экономической политики, позволяющей связать цели развития отдельных регионов с задачами, стоящими перед всей страной [5].

Приведенные данные свидетельствуют о том, что основная масса предпринимателей розничной торговли осмыслила сложившуюся экономическую ситуацию в стране и адаптировалась к ней. В оценке рисков отсутствует фактор товарообеспечения.

Уровень товарных запасов в торговле согласно данным Росстата составляет 30 дней и в разрезе товарных позиций не снижается. Это позволяет надеяться на реальность обеспечения спроса населения как по объему, так и структуре.

Основная проблема развития розничного товарооборота – необходимость роста доходов населения, включая социальные платежи, что позволит обеспечить продвижение на рынок продукции отечественных производителей и преодолеть повышение уровня цен.

Заключение

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

Анализ динамики оборота розничной торговли (таблица 1) показывает, что оборот розничной торговли в январе 2016 г. снизился на 7,3% по сравнению с январем 2015 г. Снижение данного показателя по сравнению с декабрем 2015 г. произошло на 26,4%. Анализируя динамику оборота розничной торговли в 2015 г., можно сделать вывод, что и по кварталам, и в целом по году наблюдается падение показателя; в 2015 г. снижение по сравнению с 2014 г. произошло на 10%. В первом квартале 2015 г. темп роста по сравнению с соответствующим периодом 2014 г. составил 93,6%, соответственно, снижение составило 6,4%. Во втором квартале 2015 г. падение составило 9,2%, что привело к отрицательной

динамике оборота розничной торговли в первом полугодии 2015 г. – 7,9% (по сравнению с первым полугодием 2014 г.).

Анализ структуры розничных продаж в разрезе хозяйствующих субъектов свидетельствует о том, что более высокими темпами развивается торговля торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность вне рынка. При этом снижается доля субъектов малого и среднего предпринимательства, растет доля индивидуальных предпринимателей при увеличении продаж по крупным предприятиям. В январе 2016 г. оборот розничной торговли на 92,7% формировался торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность вне рынка, доля розничных рынков и ярмарок составила 7,3% (в январе 2015 г. – 91,1% и 8,9% соответственно).

Распределение розничных рынков по типам изменилось за IV квартал 2015 г. в сторону увеличения доли универсальных рынков, специализированных вещевых рынков и специализированных прочих рынков, при сокращении доли специализированных рынков по продаже продуктов питания, специализированных рынков по продаже строительных материалов, сельскохозяйственных и сельскохозяйственных кооперативных рынков.

Основными хозяйствующими субъектами на рынках по-прежнему остаются индивидуальные предприниматели. На 1 января 2016 г. на розничных рынках осуществляли деятельность 151,7 тыс. индивидуальных предпринимателей (на 1 октября 2015 г. – 158,0 тыс.).

Изучение общего тренда розничных цен позволяет сделать вывод о том, что при формировании цен в сфере обращения, по всей видимости, прогнозируется снижение курса рубля и предприниматели страхуют валютные риски, заранее закладывая их в цены. В то же время процесс импортозамещения пока на динамике цен в сторону их снижения не отразился.

Изменения структуры товарных ресурсов связаны, прежде всего, с известными внешнеторговыми ограничениями (экономическими санкциями, эмбарго). Однако следует заметить, что за два рассматриваемых года в условиях проведения политики импортозамещения изменения структуры незначительны: сокращение импорта всего на 4%. В первом квартале 2014 г. товары российского производства составляли 57% от всей товарной массы, то в четвертом квартале 2015 года – уже 61%. Соответственно, по импорту в Российскую Федерацию поступило товаров 43% всего объема товарных ресурсов в начале 2014 г., и 39% – в конце 2015 г. Следует отметить, что в объеме товарных ресурсов продовольственных

товаров доля импорта в 2015 г. составила 28%, в 2014г. – 34%.

В январе 2016 г. по сравнению с предыдущим месяцем индекс потребительских цен составил 101,0%, в том числе на продовольственные товары – 101,2%, непродовольственные товары – 100,7%, услуги – 101,0%.

Данные обследования конъюнктуры и деловой активности свидетельствуют о том, что основная масса предпринимателей розничной торговли осмыслили сложившуюся экономическую ситуацию в стране и адаптировались к ней. В оценке рисков отсутствует фактор товарообеспечения.

Построение эффективного механизма управления невозможно без использования актуальных оценок тенденций экономического развития отрасли на современном этапе. В кризисный период управленческие решения должны приниматься особенно осторожно и взвешенно. Это касается как внутренних, так и внешних управленческих решений. Руководитель перестраивает работу компании, появляются новые схемы взаимодействия как с партнерами, так внутри коллектива. Это временная мера реорганизации коммуникаций отличается своими правилами и приоритетами [9].

В то же время во время кризисных ситуаций руководители имеют беспрецедентные возможности оздоровления описанных выше взаимодействий. Так, например, в сложных экономических условиях осуществляется проверка команды на прочность, выявляется уровень профессионализма сотрудников, проверяются партнеры и клиенты на лояльность и адекватность. При этом и компания имеет возможно усилить свои конкурентные позиции на рынке путем наработки дополнительного имиджа и доверия за счет улучшения условий работы с поставщиками и покупателями.

Литература

1. Красильникова Е. А. Развитие систем управления товародвижением в условиях продовольственного эмбарго в современной России // Торгово-экономический журнал. 2015. Т.2. № 2. С. 121–128.
2. Красильникова Е. А., Карпова Е. В. Социально-экономические тенденции развития России на современном этапе. Современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации: коллективная монография. Уфа: АЭТЕРНА, 2016.
3. Красильникова Е. А. Франчайзинг: новые правила игры в условиях экономического кризиса // Развитие российской торговли в современных условиях: Сборник научных трудов кафедры Коммерции и торгового дела. М: МФПУ «Синергия», 2015. С. 60.
4. Красильникова Е. А., Тимирьянова В. М., Рузанкин С. О., Каримова А. И. Оценка эффективности товародвижения в экономике регионов // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2014. № 1 (117). С. 65–70.
5. Князев А. А., Чернухина Г. Н. Роль товарного ассортимента в решении задач импортозамещения // VII Найденовские чтения: Материалы международной научно-практической конференции «Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения». Сборник научных статей преподавателей аспирантов и студентов. М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2015. С. 105–112.
6. Официальный сайт Росстата. URL: www.gks.ru.
7. Чернухина Г. Н., Ермоловская О. Ю. Влияние санкций на динамику российской экономики // Сборник научных статей преподавателей аспирантов и студентов. М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2015. С. 32–34.
8. Чернухина Г. Н. Реализация стратегии импортозамещения в контексте факторной теории // Вестник Академии. 2015. №2. С. 166–170.
9. Чернухина Г. Н., Чернухин А. М. Реализация стратегии импортозамещения в сфере агропромышленного комплекса // VII Найденовские чтения: Материалы международной научно-практической конференции «Стратегия импортозамещения». Сборник научных статей преподавателей аспирантов и студентов. М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2015. С. 11–13.

References

1. Krasilnikova E. A. (2015) The Development of systems for merchandise management in terms of food embargo in modern Russia. *The economic and Trade log*, vol. 2, no. 2, pp. 121–128.
2. Krasilnikova E. A., Karpova E. V. (2016) Socio-economic development trends of Russia at the present stage. Modern tendencies and prospects of development of trade industry of the Russian Federation: monograph.
3. Krasilnikova E. A. (2015) Franchising: the new rules of the game in conditions of economic crisis. *The Russian trade in modern conditions: Collection of scientific works of the Department of Commerce and trade business*, p. 60.
4. Krasilnikova E. A., Temirlanov V. M., Ruzanin S. O., Karimova, A. I. (2014) Evaluation of the efficiency of goods movement in the regional economy. *Economy and management: scientific-practical journal*, no. 1 (117), pp. 65–70.
5. Knyazev A. A., Chernukhina G. N. (2015) The role of the product assortment in solving problems of import substitution. *VII Najdenovski*

- readings: Materials of international scientific-practical conference «Development of economy and entrepreneurship in the context of the economic strategies of import substitution». Collection of scientific articles of teachers and students, pp. 105–112.*
6. Official Rosstat website. URL: www.gks.ru.
 7. Chernukhina G. N., Ermolovskaya O. Yu. (2015) The Effect of sanctions on the dynamics of the Russian economy. *The Collection of scientific articles of teachers and students*, pp. 32–34.
 8. Chernukhina G. N. (2015) The implementation of the import substitution strategy in the context of factor theory. *Bulletin of the Academy*, no. 2, pp. 166–170.
 9. Chernukhina G. N., Chernukhin A. M. (2015) Implementation of the strategy of import substitution in the agro-industrial complex. *VII Najdenovski readings: Materials of international scientific-practical conference «Strategy of import substitution.»* Collection of scientific articles of teachers and students, pp. 11–13.

УДК 339.37

В. П. Чеглов,
кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры коммерции и
торгового дела, МФПУ «Синергия»,
Москва, Россия

Особенности системной экономической интеграции в торговле России

Аннотация

Цель работы. В статье рассматриваются процессы интеграции торговли в России, их экономическая природа и значение.

Материалы и методы. Опираясь на анализ работ видных отечественных ученых и результаты собственного исследования, автор прослеживает ход интеграции в отрасли в исторической ретроспективе, делает выводы об особенностях системной интеграции торговли в России.

Результат. В статье выявлен ряд значимых проблем и намечены пути их реализации.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования системной экономической интеграции в торговле России.

Ключевые слова: торговля, трансформация торговли, интеграция, системная интеграция, торговые сети, интегрированные торговые системы.

V. P. Cheglov,
PhD. in Economy, Associate Professor,
Professor of the Department
of Commerce and Trade
Businesses, «Synergy»,
Moscow, Russia

The Peculiarities of the Systematic Economic Integration in Russian Trade

Abstract

Purpose of work. The article regards the processes of trade integration in Russia, their economic nature and importance.

Materials and methods. Based on the works of the notable native scientists and on the results of personal research, the author retrospectively traces the course of trade integration and infers the peculiarities of the systematic economic integration in Russian trade.

Results. The author displays a number of significant problems in the sphere and outlines possible solutions.

Conclusion. The results of the study can be used to improve the system of economic integration in trade as well.

Keywords: trade, transformation of trade, integration, systematic integration, trade nets, integrated trade systems.

В последние годы не прекращаются споры экономистов, посвященные проблеме интеграции торговой сферы. В основном они касаются взаимоотношений торговых сетей, захватывающих потребительский рынок, и производственных предприятий. Разрабатываются и лоббируются бесконечные уточнения в федеральный закон «Об основах регулирования торговой деятельности» [1]. Вместе с тем из внимания ученых выпадает то, что процесс интеграции торговли в нашей стране стартовал не сегодня и является составной частью общемировых тенденций развития.

Сами по себе вопросы развития торговли в России исследованы рядом известных экономистов и практиков. Следует особо выделить

работы В. И. Малышкова [10], Ю. К. Баженова [6], С. И. Королевой [9], В. В. Радаева [12, 13], Л. А. Хасиса [15], Л. А. Брагина, Г. Г. Иванова, С. Л. Орлова [14]. В работах этих ученых показаны изменения формы и методов торговли в стране, рост ее социально-экономической значимости и роли в экономике. В данной статье мы остановимся на вопросах трансформации отечественной торговли в свете глобализации экономики и активизации отраслевых интеграционных процессов, особенностях системной экономической интеграции в торговой сфере.

Анализируя исторические параллели трансформации торговли России с точки зрения ее интеграции [21, с. 211–212] и опираясь на методологические подходы системной экономики, из-

ложенные Г. Клейнером [8, с. 4–28] можно сделать определенные обобщения. Прежде всего, для нашего исследования важно, что элементы интеграции в России можно проследить начиная с XVI века и до 1914 г., и они отражают общемировые тенденции. Уже в с XVII веке в стране возникают оптово-розничные торговые цепи, появляется первичный рынок недвижимости, пригодной для интеграции торговой сферы. При этом можно отметить первые признаки отставания интеграции торговой сферы в России, во многом за счет формирования выраженного курса государства на поддержку консолидации оптового (купеческого) капитала через введение ряда ограничений в правилах ведения торгового дела. Отметим нормы соборного уложения 1649 г., запрещавшие мелким производителям и крестьянам торговать в стационарных (недвижимых) помещениях, императорского указа от 14 ноября 1699 г., ограничивавшие крестьян в праве торговли в лавках условием записи в купечество. На муниципальном уровне было проведено деление отрасли на гильдейских купцов и торговцев из крестьян (смотри, например, инструкцию Петербургского магистрата 1777 г.). Лишь в 1804–26 гг. были приняты правительственные указы, уравнивающие сословия в правах на ведение «регулярной» (стационарной) торговли в городах, как оптовой, так и розничной. В итоге в стране были созданы условия вертикальной интеграции, когда «либо производитель становится купцом и капиталистом, либо купец непосредственно подчиняет себе производство» [11, с. 342].

В конце XVIII – XIX вв. интеграционные процессы в стране ускоряются. Во-первых, производственным предприятиям было разрешено вести розничную торговлю [7, с. 17], что привело к формированию на рынке сбытовых торговых цепей и подорвало монопольное положение оптовиков (купечества), создало условия свободной конкуренции между производителями и купечеством, в то же время стимулировало проникновение купеческого капитала в сферу мануфактурного производства и сельского хозяйства, поскольку «...потеря купечеством монопольного положения на рынке и снижение торгового дохода вынуждает купеческий капитал искать новые источники сохранения дохода, прежде всего за счет снижения удельной стоимости товара и присвоения части прибавочной стоимости в процессе производства [7, с. 16].

Во-вторых, Россия догоняет Европу в части технологичности торговли, активно внедряя инновационные решения. Так, купцы Перловы создают оптово-розничную торговую цепь, специ-

ализировавшуюся изначально на «колониальных товарах (чай, кофе), а уже в начале XIX века вводят элементы системного инкорпорирования, предлагая унифицированный ассортимент, стандартный уровень сервиса, элементы централизованной логистики (прямые поставки товаров из Китая через распределительный склад в Москве), управление ассортиментом и сквозной контроль качества товара, продажу под собственной торговой маркой. Компания размещает торговых представителей-закупщиков и контролеров качества в местах закупки товаров, осуществляет «входной» контроль качества на центральном складе и в магазинах. К концу XIX века в России формируется институциональная форма торгового дома¹ (цепи булочных И. Филиппова, кондитерских А. Абрикосова, гастрономов Г. Елисеева, универмагов «Мюр и Мерилиз»), использовавших элементы инкорпорирования. Подробный анализ использованных при этом технологий дан нами в ряде работ [16, 17, 18, 19].

Немногом позже, нежели в Великобритании, в России возникает первая кооперативная торговая цепь военных универмагов (подробнее см.: [16, с. 127–138]). Владельцы торговых предприятий начинают создавать технологически увязанные цепи товародвижения, включая в них промышленные предприятия. Так, если в 1765 г. только 2% купцов Москвы имело собственные промышленные предприятия, то к середине XIX века – 14%, причем среди их таковых числилось 90% всех купцов I гильдии, 59% купцов II гильдии и 10% купцов III гильдии [7, с. 17].

Выраженной формой интеграции торговли становятся торговые (сбытовые) синдикаты (как правило, в акционерной форме), основные функции которых сводились к аккумулярованию производимой «...промышленными синдикатами продукции, освобождению последних от необходимости держать склады готовой продукции, нивелированию сезонных колебаний спроса, и поддержании цен на рынке [7, с. 103–104]. Эти объединения контролировали сферу оптовой торговли, интегрируя функции заказа, заключения договоров поставки, взаиморасчетов, логистики товаров и, что немало важно, сырья для их производства, осуществляли финансирование участников объединения, распределение прибыли. Отметим, что функционал входивших в синдикаты предприятий-участников постепенно сводился к технической стороне производства, что означало формирование торгово-промышленных объединений, где главную роль играли торговые структуры. Торговые синдикаты начала XX века также можно считать интеграционными объединениями.

¹ Все они были образованы в организационно-правовой форме полного товарищества.

Лишь в начале XX века процессы консолидации торговой сферы уравниваются становлением мелкого предпринимательства и, как и во всем мире, зарождением и развитием кооперативной торговли, инициированным государством и профинансированным Московским народным банком. Во многом благодаря инвестициям последнего, товароборот кооперативов в России за период 1913–16 гг. вырос в 7 раз, число потребительских кооперативов достигло 23,5 тыс., а количество розничных торговых объектов – 50 тыс. единиц. За последующий 1917 год оборот потребительской кооперации в России увеличился в 3,3 раза [7, с. 231–233]. Можно констатировать, что векторы развития интеграционных процессов в мировой и российской торговле совпали.

Повторно отставание в отраслевых интеграционных процессах мы прослеживаем после 1917 г. и увязываем со сменой общественно-экономической формации. Советское государство сразу национализировало оптовую торговлю. Основным элементом системы товародвижения остаются промышленные синдикаты, но уже образуемые хозяйственно самостоятельными государственными трестами (объединениями однородных производственных предприятий). Сложившиеся розничные торговые цепи раздробляются, сферу розничной торговли формируют мелкие частные торговые предприятия, создаваемые на разрешительных условиях, а также торговые объекты сохраненной с дореволюционных времен системы потребительской кооперации (в соотношении примерно 80 : 20 и 40 : 60 в городах и сельской местности соответственно).

Новая экономическая политика была свернута в октябре 1931 г. полным запретом частной торговли в СССР. На основе частного сектора торговой инфраструктуры были сформированы организации рабочего снабжения (ОРСы), затем государственные торговые организации (торги), что означало создание системы распределения товаров, пронизывавшей все стадии товародвижения. При этом функции оптовой торговли сводились к организации логистики и хранения товаров, розничной торговли – к обеспечению продажи товаров. И там, и там участники были территориально и хозяйственно обособлены. Отметим, что в этот период формируются многофилиальные государственные и ведомственные торговые организации, для которых характерны горизонтальные связи, централизация ряда управленческих функций, определенная унификация ассортимента, плановый характер ведения хозяйственной деятельности. К недостаткам этой формы интеграции отнесем ограничения в хозяйственной самостоятельности, технологическое отставание, отсутствие конкуренции на рынке, снижение требований к операционной эффективности в ус-

ловиях фондовой системы распределения товарных ресурсов.

Исследование показывает, что лишь в 80-х годах XX века государством были предприняты попытки возрождения оптово-розничных и производственно-торговых объединений (примеры, соответственно, Росювелирторг и фирма «Мелодия»), расширения прямых хозяйственных связей торговых и производственных организаций (торговые организации получили право осуществления дополнительных закупок товаров по прямым договорам). Отметим создание научно-производственного кластера на базе ВНИИ экономики торговли и системных исследований (ВНИПО «Прогресс»). Весь период плановой экономики вертикально-интегрированными оставались организации потребительской кооперации, хозяйственная деятельность которых контролировалась и направлялась государством через Центросоюз. Отсюда правомерно сделать вывод в том, что «советский» период трансформации торговли Российской Федерации целесообразно определить как «псевдоинтеграцию».

Отставание от мировых интеграционных процессов усугубила очередная дезинтеграция торговли в начале 90-х годов XX века. Сегодня можно констатировать, что в рамках политики разгосударствления торговли в силовом режиме была упразднена система централизованного распределения потребительских товаров (фондов), состоявшая из розничных торговых организаций (торгов) и оптовых баз, функционировавших в территориально ограниченных пространствах (областей, районов, городов). Были ликвидированы координировавшие распределение фондов органы управления. Получившие хозяйственную самостоятельность структурные подразделения торгов были в ускоренном режиме приватизированы. Этап форсированной приватизации стартовал в России с ноября 1991 г. в России начался. В его основу был положен Указ № 341 Президента Российской Федерации от 29.12.1991, утвердивший «Основные положения программы приватизации государственных и муниципальных предприятий на 1992 год» [3]. Указ № 66 от 29.01.1992 «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий» [4] определили практический механизм приватизации, согласно которому малые предприятия должны были распродаваться на торгах или напрямую продаваться частным лицам, работающим на этих предприятиях. Крупные же предприятия должны были быть обязательно преобразованы в акционерные общества открытого типа и затем пройти через продажу акций. Способ приватизации средних предприятий оставался на усмотрение самих предприятий.

Отметим, что формирования дееспособной частной торговой инфраструктуры не произошло

из-за допущенных системных ошибок. Во-первых, приватизация собственности была проведена «опосредовано», через институт собственности «трудового коллектива». При этом к «трудоному коллективу» относились не только отработавшие более года сотрудники торгового объекта, но и работники административной надстройки, а распределение долей проводилось дифференцировано, с соблюдением управленческой иерархии. В результате возникала псевдоколлективная собственность, когда ни один из владельцев не контролировал предприятие, но мог продать свой пай. Временным собственником торгового объекта становился его коллектив, что обуславливало низкую эффективность управления. Во-вторых, продажа государственной собственности работникам торговых предприятий проводилась на льготных условиях, что не возлагало на появившихся владельцев ответственности за результаты хозяйственной деятельности и будущее субъекта рынка. В-третьих, переход от централизованного распределения к прямым хозяйственным связям был выполнен без должной подготовки. Одновременная приватизация розничной и оптовой составляющих отрасли привела к параличу товародвижения в стране. В-четвертых, фактический контроль над управлением в приватизированных предприятиях сохранили их руководители, имевшие рычаги к принуждению сотрудников к продаже паев и консолидации собственности. В-пятых, предприятия приватизировались по балансовой стоимости, с применением экономически необоснованного и заниженного коэффициента наценки, не учитывавшего специфики локации объектов, их потенциала, технической вооруженности, фондирования, наконец. Как следствие, у субъектов рынка сформировался дефицит собственных оборотных средств. В-шестых, государством был наложен запрет на репрофилирование приватизированных торговых объектов, ограничения в операционной свободе (ценообразование, режим работы, ассортимент, управление персоналом), что усугубило экономически неравные стартовые условия, как минимум, на десятилетие, затормозило процессы интеграции отрасли. Страна получила множество экономически слабых частных торговых предприятий, развитие торговли минимум на десятилетие становится фактически неуправляемым. При этом была решена политическая задача ускоренного преобразования общественного строя и, что важно для последующего развития, были заложены основы для возникновения рынка торговой недвижимости. Проводя некоторые параллели, можно сделать вывод

о том, что отечественная торговля оказалась на уровне США начала XX века.

Конец 90-х годов XX века можно определить вехой возобновления интеграционных процессов в российской торговле, ее возврата к общемировому сценарию развития. И здесь мы можем выделить несколько направлений. Первое направление можно обозначить как «предпринимательское». Его составили цепи типовых каналов сбыта, формируемые появившимися частными предпринимателями (сначала палатки и павильоны на стихийно возникших рынках, потом – магазины на арендованных площадях в сегменте уличной торговли и торговых центров). Объединения предприятий здесь характеризуются выстраиванием жесткой вертикали управления, восприимчивостью к изменениям на рынке, гибкостью в подходах к организационной структуре. Создаваемые торговые цепи имели узкий ассортимент, примитивную, но эффективную логистику с минимумом звеньев и затрат в товародвижении, отличались неустойчивыми, бессистемными продажами, при этом обеспечивали ускорение товародвижения. Отметим, что в своем становлении они, как правило, испытывали недостаток финансовых ресурсов и административного ресурса. Лишь некоторые из них смогли трансформироваться в ИТС («Евросеть», «Связной»). Именно предпринимательское направление инициировало старт реинтеграции в торговле России до 2005 г.

Последовавшее на рубеже XXI века ускорение интеграционных процессов в торговле России мы связываем с формированием рынка ликвидной торговой недвижимости и аренды торговых площадей вследствие разорения части предприятий, возникших на основе магазинов бывших государственных торгов, вырванных из системы распределения, столкнувшихся с проблемами нехватки оборотных средств и управляемости. Опыт показывает, что менеджменту этих предприятий (чаще их бывшим директорам) потребовалось более десяти лет, чтобы консолидировать собственность в своих руках, восстановить управляемость и получить возможность репрофилирования торговых объектов в соответствии с реалиями рыночной конъюнктуры. За это время сегмент сильно отстал в эффективности и конкурентоспособности от предпринимательского сегмента, что обусловило тренд перехода собственников магазинов от самостоятельного ведения торговли в категорию рантье².

Толчком к ускорению отраслевой реинтеграции в условиях восстановления в стране капи-

² Следует отметить, что лишь нескольким торгам удалось пройти приватизацию и сохранить свою структуру в новой экономической реальности, что, однако не дало им конкурентного преимущества в силу тех же ошибок в технологии приватизации.

талистического общественного строя послужило развитие в крупных промышленно-финансовых центрах страны частных оптовых торговых организаций, как правило, специализировавшихся на дистрибуции товаров транснациональных производителей (Nestle, Danone, Procter&Gamble, Adidas, Nike и др.). Имея сложившуюся инфраструктуру сбыта, но оставаясь в маргинальной зависимости от поставщиков, крупные дистрибуторы и оптовые фирмы вынуждены были диверсифицировать бизнес и создавать оптово-дистрибутивные (оптово-розничные) объединения, которые впоследствии трансформировались в розничные торговые сети («Пятерочка», «Дикси», Санкт-Петербург, «Спортмастер», «М.Видео», «Копейка», «Эконика», Москва, «Магнит», Краснодар). Отметим, что за основу берутся модели формирования и развития таких мировых систем, как Wal-Mart, Carrefour, Aldi. Отсюда можно говорить о том, что в этом сегменте российской торговли изначально формируются торговые сети, имеющие территориальную конфигурацию и программу размещения. Заимствуется технология ускоренного проникновения в индустриально развитые регионы Российской Федерации. Особо хочется отметить, что эти объединения развиваются преимущественно в сегменте дискаунтера и специализированного магазина.

В качестве самостоятельного направления интеграции отечественной торговли следует рассматривать розничные торговые системы, создаваемые банками и финансово-промышленными группами (Альфа-банк, сеть супермаркетов «Перекресток», семья Гучериевых, сеть супермаркетов «БИН») или на средства инвесторов (М. Безелянский и А. Шелухин, «Мосмарт»). Эти торговые компании изначально создаются как инвестиционные активы в целях капитализации и последующей продажи. В их развитие на стадии проектирования закладываются заимствованные за рубежом сетевые технологии построения бизнеса, инкорпорирования торговых объектов. В этом сегменте мы сталкиваемся с использованием более затратно-форматов, таких как гипермаркет и супермаркет, применением механизмов M&A.

С начала 2000 гг. к интеграционным процессам в торговле подключаются отечественные промышленные предприятия, столкнувшиеся с проблемой давления растущего импорта и падением доходов при работе через дилерскую сеть. Они создают свои сбытовые торговые объединения («Парижская коммуна», «Большевичка», «Добрынинский и партнер», «Великолукский мясокомбинат» и др.), встраивая их в технологическую цепочку на принципах холдингового построения бизнеса.

Еще один сегмент интегрированной торговли России формируют зарубежные компании. Если в 90-е годы мы наблюдали лишь отдель-

ные случаи проникновения транснациональных компаний на отечественный потребительский рынок через создание совместных предприятий (McDonald's), организацию закупочной инфраструктуры (ИКЕА), использование франчайзинга (Spar), то в начале 2000-х годов на рынок Российской Федерации полноценно выходят McDonalds, ИКЕА, Auchan, Leroy Merlin, Metro Group, Rewe. За ними следует ряд мелких компаний.

В 2004–2008 гг. стартуют процессы активной межрегиональной экспансии сформировавшихся в мегаполисах и крупных промышленных центрах постсоветской России торговых сетей, их трансформации в интегрированные торговые системы национального («Старик Хоттабыч», «Перекресток», «Пятерочка», «Лента», «М.Видео», «Магнит», «Дикси», «Эльдорадо», «О'Кей», «Auchan», «Metro») и межрегионального («Холидей», «Мария – Ра», «НТС», «Бахетле») значения. Мы считаем, что в эти годы произошел первоначальный раздел сфер влияния между этими системами в европейской части России, экономически развитых регионах Урала и Сибири. Отметим, что он происходит с минимальным участием зарубежных торговых компаний, чему способствовала волатильность экономики и высокие хозяйственные риски. Интегрированный сектор торговли начинает оказывать серьезное ценовое и маркетинговое давление на автономные торговые предприятия, что инициирует первые попытки объединения малого бизнеса в закупочные союзы. Оптовые торговые компании вступают в прямую конкуренцию с развивающимися розничными сетями, начинают терять объемы деятельности и роль связующего звена в товародвижении. Ведомственная торговля теряет востребованность и постепенно сворачивается. Не выдерживает конкуренции с торговыми сетями и потребительская кооперация, которая практически ушла из крупных городов. Причины мы видим в локализации деятельности, коллективной, а значит, обезличенной и раздробленной собственности, экономически менее выгодной локации торговых объектов (расположение преимущественно в сельской местности, с более низким уровнем потребления и плохой дорожной инфраструктурой), а самое главное, в противоречиях интересов формальных собственников (пайщиков) и менеджмента, бюрократизации управления. Вместе с тем региональные организации потребительской кооперации (райпо) располагают множеством торговых объектов, покрывающих определенные районы, имеют некоторую собственную производственную инфраструктуру и при осуществлении коммерциализации их можно было бы отнести к торговым сетям. А территориальные объединения потребительских обществ вполне могли бы быть трансформированы в интегрированные торговые системы.

В этот же период в отрасли стартуют процессы консолидации торговой инфраструктуры, инициированные розничными торговыми сетями. Отметим, что этот процесс получил поддержку со стороны государства. Начиная с 2005–2006 гг. мы отмечаем попытки правительства восстановить управляемость трансформированной торговлей, сменить курс с дезинтеграции на интеграцию, искоренить стихийную торговлю и вывести субъектов рынка из теневого сегмента, взять под контроль интегрированный сектор. Первым шагом в этом направлении мы считаем принятие ФЗ-271 «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» [2], инициировавшего реорганизацию розничных рынков и ярмарок в торговые центры. В результате доля рынков в товарообороте снижается с 19,8% в 2006 г. до 8,5% (сентябрь 2014 г), при этом обустриваются торговые места, которые становятся более дорогими в эксплуатации, – торговые места, занять которые в состоянии преимущественно интегрированная торговля.

Второй этап интеграции торговли России стартовал, по нашему мнению, с 2009 г. и про-

должается по настоящее время. Он характеризуется, прежде всего, ускорением консолидации собственности в розничной торговле. Так, на фоне увеличения доли организованного сектора торговли с 60,5% в 2009 г. до 67,1% в 2014 г., рост удельного веса организаций, которые статистики классифицируют категорией «не относящихся к малому и среднему бизнесу», составил 8,9% (табл. 1). Методом исключения несложно понять, что этот сегмент рынка формируют сложно организованные, многофилиальные и многопрофильные торговые организации, обеспечившие в сентябре 2014 г. 40,3% розничного оборота страны. Отметим также, что интегрированная розничная торговля развивается в этот период быстрее рынка в целом (табл. 2) и характеризуется устойчивым, поступательным трендом. За период 2008–2014 гг. удельный вес торговых систем с различной степенью инкорпорирования вырос на 7,7%, с 15,1 до 22,8%, при этом наблюдалось некоторое замедление годовых темпов роста (с 2,4% в 2009 г. до 1,3% в 2014). Однако, если провести параллели с развитием мировой торговли, следует признать, что процесс интеграции торговли в России далек от завершения.

Таблица 1

Динамика структуры оборота розничной торговли России в 2009–2014 гг., % [22]

Формы торговли по классификации Росстата	2009	2010	2011	2013	2014
Продажа товаров на розничных рынках	13,3	12,5	11,6	9,5	8,5
Организации, не относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства	31,4	32,9	34,8	38,2	40,3
Субъекты среднего предпринимательства	3,3	3,6	3,4	3,2	2,8
Малые предприятия	16,5	15,7	16,1	15,4	14,9
Микропредприятия	9,3	9,4	9,4	9,1	9,3
Индивидуальные предприниматели вне рынка	26,2	25,9	24,7	24,4	24,4
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблица 2

Сопоставление динамики роста оборота интегрированной розничной торговле Российской Федерации за 2008–2014 гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Оборот интегрированной торговли (торговых сетей), млрд руб.	1965,8	2135,1	2606,6	3536,2	4193,3	5092,5	5967,3
Цепные темпы роста, %	–	108,6	122,1	135,7	118,6	121,4	117,2
Оборот розничной торговли – всего, млрд руб.	13919,6	14602,5	16468,6	19082,6	21394,5	23685,9	26172,3
Цепные темпы роста, %	–	104,9	112,8	115,9	112,1	110,7	110,5

Источник: составлено автором на основе данных Росстата [22].

Кроме того, проведенный анализ позволяет выделить следующие проблемы интеграции торговли в России, решение которых как никогда актуально:

- 1) заимствование за рубежом моделей и технологий формирования интегрированного бизнеса обуславливает серьезное технологическое отставание отечественной торгов-

ли на 30–50 лет и будет определять условия преодоления этого отставания и повышения конкурентоспособности отечественных торговых систем;

- 2) преимущественно инвестиционный характер интеграции и ее ускоренные темпы создают условия для возникновения организационных и социально-экономических перекосов в отрасли, стратегировании и управлении процессами ее реинтеграции. Подробнее проблемы интеграции торговли в России и пути их решения показаны нами в ряде монографий [17, 20].

Литература

1. ФЗ №381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» 28.12.09 ИСС «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/.
2. ФЗ-271 «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации». 30 декабря 2006 ИСС «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/>.
3. Указ Президента Российской Федерации № 341 от 29.12.1991 «Об утверждении основных положений программы приватизации государственных и муниципальных предприятий на 1992 год».
4. Указ Президента Российской Федерации № 66 от 29.01.1992 «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий».
5. Актуальные вопросы развития потребительского рынка мегаполиса: теория и практика Монография / под ред. Г. Н. Чернухиной. М.: Изд-во РГТЭУ, 2012.
6. *Баженов Ю. К.* Розничная торговля в России: монография. М.: ИНФРА-М, 2011.
7. *Дихтяр Г. А.* Внутренняя торговля в дореволюционной России. М.: Академия наук СССР, 1960.
8. *Клейнер Г.* Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 4–28.
9. *Королева С. И.* Торговое сословие России. М.: ООО «Издательство МБА», 2012.
10. *Мальшиков В. И. и др.* Два вступления России в капитализм. Очерки о торговле. М.: Дом печати «Столичный бизнес», 2012.
11. *Маркс К.* Капитал. М., Госполитиздат, 1951. Т. III.
12. *Радаев В. В.* Захват российских территорий – новая конкурентная ситуация в розничной торговле. М., Изд-во ГУ ВШЭ, 2007.
13. *Радаев В. В.* Эволюция организационных форм в условиях растущего рынка (на примере российской розничной торговли). Препринт WP4/2006/06. М.: ГУ ВШЭ, 2006.
14. Современная торговля: вопросы конкурентоспособности и социальной политики. Монография / Л. А. Брагин, Г. Г. Иванов, С. Л. Орлов и др. (Под ред. проф. С. Л. Орлова.). М.: Изд-во «Форум», 2014.
15. *Хасис Л. А.* Системные преобразования торговой отрасли экономики на основе сетевых структур: организационно-экономический аспект. Дисс. ... д-ра экон. наук. М., 2006.
16. *Чеглов В. П.* Инновационный ритейл. Организационное лидерство и эффективные технологии: Монография. М.: Форум, 2014.
17. *Чеглов В. П.* Институциональные подходы к совершенствованию холдинговой структуры управления в целях оптимизации сетевого бизнеса в ритейле // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2012. № 2. С. 158–169.
18. *Чеглов В. П.* Интеграция торговли в России: теория и практика. Монография. М., Проспект, 2016.
19. *Чеглов В. П.* Концептуальные подходы формирования розничных торговых сетей в Российской Федерации // Вестник Академии. 2012. № 4. С. 92–96.
20. *Чеглов В. П.* Сетевой ритейл: концепции и стратегии, ловушки и решения: Монография. М.: Вузовский учебник / Инфра – М, 2013.
21. *Чеглов В. П.* Экономика и управление интегрированной торговой организацией. М.: Проспект, 2016.
22. Информационный ресурс Росстата. URL: gks.ru.

References

1. Of the Federal law №381-FZ «About bases of state regulation of trade activities in the Russian Federation 28.12.09 ISS Consultant Plus». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/.
2. FL-271 «About the retail markets and about modification in the Labour code of the Russian Federation». 30 Dec 2006 ISS Consultant Plus». URL: <http://www.consultant.ru/>.
3. The presidential decree № 341 from 29.12.1991 «On approval of main provisions of the program of privatization of state and municipal enterprises for 1992».
4. The decree of the RF President No. 66 of 29.01.1992 «About acceleration of privatization of state and municipal enterprises».
5. Chernukhina G. N. (ed.) (2012) Topical issues of development of the consumer market of the metropolis: theory and practice. Monograph.
6. Bazhenov Yu. K. (2011) Retail trade in Russia: monograph.
7. Dichter G. A. (1960) Internal trade in pre-revolutionary Russia.

8. Kleiner G. (2013) System Economics as a platform for the development of modern economic theory. *Questions of economy*, no. 6, pp. 4–28.
9. Koroleva S. I. (2012) Commercial class in Russia.
10. Malyshkov V. I., etc. (2012) Two of Russia's entry into capitalism. Essays on trade.
11. Marx K. (1951) Capital. T. III.
12. Radaev V. (2007) Takeover of the Russian territories – the new competitive situation in the retail trade.
13. Radaev V. V. (2006) The Evolution of organizational forms in conditions of a growing market (on the example of Russian retail trade). Working paper WP4/2006/06..
14. Orlov C. L. (ed.) (2014) Modern trade: competitiveness and social policy. Monograph / L. A. Bragin, G. G. Ivanov, S. L. Orlov, and others.
15. Khasis L. A. (2006) The System transformation of the trading sector of the economy on the basis of network structures: organizational-economic aspect.
16. Cheglov V. P. (2014) Innovative retail companies. Organizational leadership and effective technology: Monograph.
17. Cheglov V. P. (2012) Institutional approaches for improving the holding structure of management in order to optimize the network business in retail. *Management and business administration*, no. 2, pp. 158–169.
18. Cheglov V. P. (2016) Trade Integration in Russia: theory and practice. Monograph.
19. Cheglov V. P. (2012) Conceptual approaches to the formation of retail chains in Russia. *Bulletin of the Academy*, no. 4, pp. 92–96.
20. Cheglov V. P. (2013) Retail Network: concepts and strategies, traps and solutions: Monograph.
21. Cheglov V. P. (2016) Economics and management of integrated commercial organization.
22. Information resource Rosstat. URL: gks.ru.

В

опросы теории и практики управления

УДК 343

А. И. Глушков

доктор юридических наук, профессор,
заведующий кафедрой уголовно-
правовых дисциплин, Московская
академия предпринимательства
при Правительстве Москвы,
Москва, Россия;
e-mail: profglushkov@mail.ru

К вопросу об истории становления и развития оперативных подразделений органов внутренних дел России

Аннотация

Цель работы. В статье рассмотрены теоретические и историко-правовые вопросы, связанные с возникновением и развитием оперативных подразделений органов внутренних дел России, а также обстоятельства, влияющие на эволюцию указанных правоохранительных органов.

Материалы и методы. В статье проанализированы исторические материалы и положения законодательства и иных нормативных правовых актов, характеризовавших этапы становления и развития оперативных подразделений органов внутренних дел России.

Результат. Представлены выводы и умозаключения по поводу истории возникновения и развития оперативных подразделений органов внутренних дел России, а также этапов становления указанных правоохранительных органов.

Заключение. Подводя итог, автор обосновал вывод, что в дореволюционный период эволюции российской государственности оперативно-розыскная деятельность (как самостоятельная целостная система разведывательно-поисковых мер и разновидность правоохранительной деятельности) и оперативные подразделения органов внутренних дел прошли три временных этапа своего развития.

Ключевые слова: оперативно-розыскная деятельность, сыск, уголовный розыск, оперативное подразделение, органы внутренних дел, правоохранительные органы.

Questions of the Theory and Practice of Management

A. I. Glushkov

Doctor of Law, Professor,
Head of Criminal Law Department
Moscow Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russia;
e-mail: profglushkov@mail.ru

To the Question about the History of Formation and Development of Operational Departments of Internal Affairs of Russia

Abstract

Purpose of the work. The article deals with theoretical and historical legal issues associated with the occurrence and development of operational units of internal Affairs bodies of Russia, and also the circumstances influencing the evolution of these law enforcement agencies.

Materials and methods. The article analyzes historical materials, and laws and other normative legal acts that marked the stages of formation and development of operational units of internal Affairs bodies of Russia.

Results. The article presents findings and conclusions about the history of the emergence and development of operational units of internal Affairs bodies of Russia, as well as stages of formation of these law enforcement agencies.

Conclusion. Summing up, the author justified the conclusion that in the pre-revolutionary period of the evolution of the Russian state investigative activities (as a standalone integrated system of reconnaissance and search actions and the kind of law enforcement) and operational units of internal Affairs bodies have passed three stages of its development.

Keywords: operatively-search activity, investigation, criminal investigation, operational unit, internal Affairs bodies, law enforcement agencies.

Исследование проблем создания и эволюции оперативных подразделений российских органов внутренних дел тесно связано с необходимостью анализа особенностей развития самой оперативно-розыскной деятельности (далее – ОРД) как разновидности правоохранительной деятельности государства и соответствующей отрасли права. В связи с этим необходимо отметить, что правоохранительные органы всегда выступали и являлись обязательным и важным атрибутом любого государства, поскольку функция обеспечения правопорядка в стране напрямую и самым непосредственным образом связана с необходимостью обеспечения государственных интересов и тех приоритетов, которые установлены и гарантированы государством.

В силу изложенных обстоятельств многие учёные (например, И. А. Климов, А. Г. Маркушин и др.) не без оснований вопросы возникновения и развития ОРД рассматривали в тесной взаимосвязи с историей становления и проблемами осуществления поиска (сыска, розыска) преступников посредством применения гласных и негласных методов, способов и средств. При этом, на наш взгляд, совершенно справедливо эволюцию ОРД названные авторы соотнесли и тесно увязали со становлением и развитием уголовного сыска в России.

Признавая обоснованность указанных положений, в то же время представляется целесообразным отметить, что для правильного определения отправной точки реализации ОРД в нашей стране также необходимо учесть момент начала формирования в России разведывательной деятельности как самостоятельного вида государственной деятельности, направленной на обеспечение безопасности (государственной, политической и экономической) страны и общества. Это обусловлено уже тем, что разведывательная деятельность, равно как и розыскная (сыска), является составной частью ОРД и осуществляется путём производства отдельных или комплексов взаимосвязанных оперативно-розыскных мероприятий (далее – ОРМ), направленных, прежде всего, на сбор и фиксацию оперативно значимой информации, а также её источников (носителей).

В связи с этим ОРД мы можем рассматривать как разведывательно-поисковую деятельность оперативных подразделений правоохранитель-

ных органов (в первую очередь, органов внутренних дел), направленную на обеспечения безопасности интересов личности, общества и государства. В таком формате она осуществлялась правомочными государственными органами и должностными лицами с древних времен. Её возникновение и развитие в значительной степени было обусловлено потребностью общества обезопасить себя и членов социума от противоправных посягательств на свои материальные и духовные ценности и законные интересы со стороны иных субъектов (конкретных людей, сообществ или государств).

По мере развития и совершенствования общественно-политических и экономических отношений, а также государственных институтов, включая правоохранительные органы, развивались и становились более разнообразными методы, способы и средства осуществления ОРД. Одновременно учреждались и формировались специальные государственные структуры (службы, подразделения, органы), предназначенные для осуществления сбора, анализа и распространения оперативно значимой информации, выявления и нейтрализации иностранных шпионов (разведчиков) и их агентов (информаторов), а также для предупреждения, пресечения и расследования уголовно наказуемых правонарушений и осуществления розыска лиц, совершивших общественно опасные деяния.

Наглядным примером древнего происхождения ОРД в качестве самостоятельного направления правоохранительной деятельности может служить упоминание в древнеиндийском политическом и экономическом трактате «Артхашастра» (321–297 гг. до н. э.) о том, что уже в те времена сотрудники тайной службы обладали полномочиями по реализации ОРМ. В частности, они были правомочны осуществлять антикоррупционный контроль за работой судей и иных представителей органов власти, в отношении которых имелись подозрения в получении незаконных доходов.

В рамках такой оперативной деятельности в компетенцию указанных сотрудников входило, в том числе, провоцирование разрабатываемых фигурантов на совершение должностных правонарушений, в частности обращение к ним с просьбой за вознаграждение (взятку) принять незаконное решение или выполнить действия,

противоречащие служебным интересам. В тех случаях, когда представитель власти поддавался искушению и принимал незаконное вознаграждение, эти же сотрудники тайной службы реализовывали комплекс мер по документированию коррупционного поступка и привлечению виновного к уголовной ответственности.

Кроме того, в рамках осуществления борьбы с имущественными преступлениями (в частности, кражами, разбоями и бандитизмом) указанным сотрудникам правоохранительных органов разрешалось имитировать обстановку и условия, создающие видимость возможности успешного совершения преступления. Тем самым потенциальные преступники провоцировались на исполнение общественно опасных деяний, не подозревая, что при этом они будут находиться под жёстким контролем оперативных сотрудников. На практике это выражалось в том, что преступники, например, осуществляли кражу изначально подставленных им объектов (предметов и ценностей), или противоправное проникновение ими производилось в заранее подготовленное жилище. Наряду с этим сотрудники тайной службы заблаговременно рассредоточивали в условных местах граждан, которые могли визуальным образом наблюдать картину совершения преступления, а затем, будучи привлечёнными в качестве свидетелей к участию в расследовании, обязаны были своими показаниями подтвердить факт противоправных действий разрабатываемых лиц.

В процессе осуществления ОРД сотрудники тайной службы под видом лиц, причастных к совершению общественно опасных деяний, имели полномочия по внедрению в организованные преступные сообщества, например бандитские группировки, и изнутри вести подрывную работу по разложению криминального коллектива, тем самым обеспечивая разобщение и обезвреживание его участников.

Указанные методы и способы борьбы с преступностью древнеиндийских сотрудников тайной службы с точки зрения действующего российского законодательства, регламентирующего вопросы осуществления ОРД, можно классифицировать как оперативный эксперимент и оперативное внедрение.

В Древней Руси, равно как и в других странах, правитель также имел в своём подчинении тайные (секретные) службы, призванные осуществлять целенаправленную активную деятельность с целью получения информации, необходимой для обеспечения внешней и внутренней безопасности государства. Для этого, разумеется, использовались широкая сеть агентуры и тайных лазутчиков, привлекая для выполнения разведывательной функции, например, представителей купеческого сословия. Однако вплоть до XV–XVI вв. в России

отсутствовал специальный централизованный государственный орган, занимающийся исключительно вопросами борьбы с преступностью. Это было обусловлено тем, что длительный период времени функция обеспечения правопорядка рассматривалась в качестве одного из сегментов функции государственного управления.

В силу изложенных обстоятельств правоохранительную деятельность зачастую могли выполнять различные административные органы и даже сами лица, пострадавшие от преступлений. Только в случае наступления исключительных обстоятельств, принимающих характер массовых волнений или чрезвычайных происшествий (например, бедствий), государство (в лице своих специально уполномоченных представителей) принимало на себя охрану населения и восстановления правопорядка при помощи дружинников, подчинявшихся исключительно князю. Поскольку подобная практика организации борьбы с преступностью перестала себя оправдывать, то в 1539 г. был учреждён Разбойный приказ, который представлял собой временную комиссию, а по сути своей – первое оперативное подразделение правоохранительного свойства, аналогичное существующим в настоящее время оперативным службам органов внутренних дел России.

В связи с этим можно констатировать, что период развития российской государственности с момента возникновения ОРД (как самостоятельной целостной системы разведывательно-поисковых мер и разновидностей правоохранительной деятельности) до 1539 г., то есть учреждения Разбойного приказа – одного из органов управления Русского государства – необходимо рассматривать в качестве первого этапа развития ОРД и оперативных подразделений органов внутренних дел России.

Второй этап развития названного вида правоохранительной деятельности, по нашему мнению, протекал с 1539 г. до 1866 г., то есть до момента учреждения при канцелярии обер-полицмейстера (начальника полиции) самостоятельного подразделения, специализирующегося на раскрытии преступлений, – сыскальной полиции. В свете рассматриваемых проблем необходимо отметить, что некоторые авторы (в частности, Г. Н. Василенко и В. И. Елинский) указали, что рассматриваемый временной период развития оперативных подразделений органов внутренних дел целесообразно подразделить на два промежуточных этапа: с 1539 г. по 1763 г. и с 1763 г. по 1866 г. В обоснование изложенной точки зрения авторы сослались на то, что в названные сроки Приказы были переименованы в Коллегии, а также состоялось реформирование Розыскальной экспедиции и учреждение Министерства внутренних дел России.

Признавая факт имевших место преобразований, в то же время полагаем целесообразным от-

метить, что состоявшиеся коррективы затронули главным образом внешнюю сторону деятельности указанных правоохранительных органов; однако каких-либо существенных изменений в деятельность подразделений, осуществлявших уголовный сыск, они не привнесли. В то же время на протяжении периода с 1539 г. до 1866 г. в России отсутствовала централизация оперативных подразделений, осуществлявших полицейские функции. Вплоть до 1802 г. основные полицейские функции выполнялись различными государственными органами как в центре, так и на местах, а затем подразделения, реализовавшие указанные функции, были сосредоточены в МВД России, а сыскной деятельностью до 1866 г. в основном занимались наружная полиция и судебные следователи.

С учреждением в 1866 г. специализированного подразделения по раскрытию преступлений и проведению дознания – сыскной полиции при канцелярии обер-полицеймейстера – на неё были возложены все полномочия по производству уголовного сыска. Именно эту структуру правоохранительного органа, на наш взгляд, необходимо рассматривать в качестве первого полноценного оперативного подразделения органов внутренних дел России. Учитывая изложенное, представляется целесообразным констатировать, что, начиная с 1866 г., в России наступил третий этап развития ОРД и оперативных подразделений органов внутренних дел, который продолжался до 1917 г., то есть до упразднения царской полиции.

В завершение необходимо отметить, что в до-революционный период эволюции российской государственности ОРД (как самостоятельная целостная система разведывательно-поисковых мер и разновидность правоохранительной деятельности) и оперативные подразделения органов внутренних дел прошли три временных этапа своего развития: 1-й этап – с момента возникновения ОРД (с момента появления потребности общества обезопасить себя и членов социума от противоправных посягательств на свои материальные и духовные ценности и законные интересы со стороны иных субъектов (конкретных людей, обществ или государств) до 1539 г. (учреждения Разбойного приказа)); 2-й этап – с 1539 г. до 1866 г. (до учреждения сыскной полиции при канцелярии обер-полицеймейстера); 3-й этап – с 1866 г. до 1917 г. (с момента учреждения сыскной полиции и до её упразднения).

Литература

1. Алонцева Е. Ю., Глушков А. И. Некоторые аспекты реализации полномочий следователя

по производству следственных действий, выполняемых с разрешения суда // Российский следователь. 2006. № 9. С. 4–7.

2. Глушков А. И., Пугачова Г. Н. Проблемные вопросы прекращения уголовного преследования в отношении несовершеннолетних // Юридический мир. 2007. № 12. С. 62.
3. Глушков А. И. Обеспечение прав и законных интересов несовершеннолетних потерпевших в уголовном судопроизводстве. М., 2012.
4. Глушков А. И., Плешаков А. М. О некоторых вопросах организации работы полиции по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних // Вестник Московского университета МВД России. 2011. № 9. С. 94–95.
5. Глушков А. И., Головкин Н. В. Российское законодательство об уголовной ответственности за торговлю людьми (исторический аспект) // Российский следователь. 2014. № 11. С. 14–17.
6. Глушков А. И., Головкин Н. В. Процессуальные и тактические проблемы допроса несовершеннолетних потерпевших и свидетелей // Российский следователь. 2015. № 3. С. 12–15.
7. Гриненко А. В. Уголовный процесс: Учебник для вузов. М., 2013.

References

1. Alontseva E. Yu., Glushkov A. I. (2006) Some aspects of the implementation of the powers of the investigator in the investigative actions, performed with the permission of the court. *Russian investigator*, no. 9, pp. 4–7.
2. Glushkov A. I., Pugachova G. N. (2007) Problematic issues of criminal prosecution of juvenile. *The Legal world*, no. 12, p. 62.
3. Glushkov A. I. (2012) Ensuring the rights and legitimate interests of minor victims in criminal proceedings.
4. Glushkov A. I., Pleshakov A. M. (2011) Some questions of the organization of police work on the prevention of neglect and offenses of minors. *Gazette of the Moscow University of the MIA of Russia*, no. 9, pp. 94–95.
5. Glushkov A. I., Golovko N. V. Russian legislation on criminal responsibility for trafficking in human beings (historical aspect). *Russian investigator*, no. 11, pp. 14–17.
6. Glushkov A. I., Golovko N. V. (2015) Procedural and tactical problems for the questioning of minor victims and witnesses. *Russian investigator*, no. 3, pp. 12–15.
7. Grinenko V. A. (2013) Criminal procedure: Textbook for universities.

УДК 334.7

П. В. Журавлев,
доктор экономических наук,
профессор, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы,
Москва, Россия

Эффективное взаимодействие администрации и исполнителей как условие динамического развития фирмы

Аннотация

Цель работы. В статье выявлены принципиальные положения о добровольном делегировании полномочий объекта управления субъекту управления по поводу его социально-трудовой роли на фирме и прежде всего его профессионального развития и уровня трудовой жизни.

Материалы и методы. В статье даётся краткий анализ современного понимания категории «человеческий фактор», показана последовательность деятельности администрации для достижения наибольшей эффективности функционирования фирмы и её динамического развития.

Результат. Автор перечисляет мероприятия, которые должна выполнять администрация для достижения наибольшей эффективности функционирования фирмы, а также формулирует требования, которым должны отвечать концепции эффективного взаимодействия администрации и исполнителей.

Заключение. Следование указанным рекомендациям приводит к реализации потенциальных способностей сотрудников и выполнению ими дополнительных профессиональных функций, необходимых фирме.

Ключевые слова: субъект и объект управления, гуманизация профессиональной деятельности, человеческий фактор, уровень трудовой жизни, добровольное делегирование, психотехника, организационно-управленческая структура.

P. V. Zhuravlev,
Ph.D Professor, Moscow
academy of entrepreneurship
under Moscow government,
Moscow, Russia

Effective Cooperation of Administration and Executors as the Condition of the Dynamic Development of Firm

Abstract

Purpose of work. In the article fundamental positions about the voluntary delegation of the authorities of the object of control to the subject for the administration apropos for his social-working role at the firm and, first of all, his professional development and standard of working living are revealed.

Materials and methods. In the article the brief analysis of the contemporary understanding of category "human factor" is given, the sequence of the activity of the administration for achievement of the greatest effectiveness of the functioning of firm and her dynamic development is shown.

Results. The author lists activities that must be performed by the administration to achieve the most efficient functioning of the company and formulates requirements that must be met by the concept of an effective interaction between the administration and artists.

Conclusion. Following these recommendations leads to the realization of potential abilities of employees and the implementation of additional professional functions required by the firm.

Keywords: subject and the object of control, humanization of professional activity, human factor, standard of working living, voluntary delegation, psychotechnics, organizational- administrative structure.

Общепринято, что «менеджмент» – это синтез пяти функций: планирования, организации, управления (регулирование), мотивации, оценки и контроля степени их реализации для достижения общих целей. Объект управления – совокупность работников в составе организации, которые функционируют на основе личностной мотивации в процессе трудовой деятельности. Субъект управления – лицо (менеджер), занимающее в иерархии организации более высокое положение по сравнению с объектом управления, и проявляющее свою роль в ней посредством успешного использования умения организации эффективной процедуры труда, синтезирующей личностную и организационную мотивации в едином экономическом действии. Объект управления – это исполнитель указаний субъекта управления.

Важнейшим моментом является такой качественный аспект, как добровольное делегирование объектом управления управляющему субъекту полномочий по организации своих профессиональных навыков с целью получения соответствующих условий для собственного желаемого жизнеобеспечения. Этот аспект рассматривался на всем протяжении существования предпринимательства с точки зрения поиска возможных, приемлемых вариантов управления персоналом, причем рассматривались порой полярные по своей сути формы реализации данного принципа.

Например, в 30–50-х гг. XX в. в США и Западной Европе получила распространение «неоклассическая» школа менеджмента, возникшая вследствие того, что классическая школа в недостаточной степени учитывала человеческий фактор как основной элемент эффективной деятельности организации любой сферы деятельности. Перенос центра тяжести в управлении с формализованного выполнения задач на отношения между людьми является основной отличительной характеристикой школы человеческих отношений, которая подвергала критике концепцию «экономического человека», считавшую главным стимулом человеческой деятельности лишь денежную и другую форму материальной заинтересованности. «Неоклассическая» школа определила необходимость анализа психологической деятельности индивида и выдвинула требование, что «человек – главный объект внимания». Создатели этой школы использовали достижения психологии и социологии для развития науки о человеческом поведении и применили её достижения для управления производственным процессом.

Возникновение школы человеческих отношений непосредственно связано с именем немец-

кого психолога Гуго Мюнстерберга (1863–1916), переехавшего в 1892 г. в США и преподававшего в Гарвардском университете. Он фактически создал первую в мире школу промышленных психологов. В своей работе «Психология и промышленная эффективность», получившей широкую известность в мире, он сформулировал основные принципы, в соответствии с которыми следует производить отбор людей на руководящие должности. Г. Мюнстерберг был одним из основателей психотехники (отбор кадров, их совместимость, тестирование способностей и т. д.). Он провел массу экспериментов и создал множество психологических тестов, с помощью которых изучал способности и склонности испытуемых к различным профессиям и специальностям, должностям и функциональным обязанностям, совместимость работников друг с другом, изучал проблемы утомляемости и несчастных случаев на производстве. Учёный и практик, он первым во всей полноте осознал и донёс до управленцев того времени важность гуманизации процесса управления, поскольку менеджер обязан управлять прежде всего людьми, а не машинами. Заслуга его состоит также в том, что его школа управленцев, которую он организовал в начале 20-го века, подготавливала первых в мире промышленных психологов по заявкам предприятий и организаций.

Работал в том же концептуальном направлении и американский учёный и практик Элтон Мейо (1880–1949), которому принадлежит особая заслуга в создании теории и практики человеческих отношений. Он провел ряд экспериментов, получивших всемирную известность как «хоторнские эксперименты». Опыты в Хоторне (недалеко от Чикаго) на предприятиях фирмы «Вестерн электрик» продолжались с 1927 по 1939 г. и не имели аналогов. Целый штат научных работников обрабатывал экспериментальные данные, а публикация результатов заняла более 10 лет.

Изучая влияние различных факторов (условия и организация труда, уровень заработной платы, межличностные отношения и стиль руководства) на повышение производительности труда на промышленном предприятии, Э. Мейо сделал вывод об особой роли в производстве человеческого фактора. Обобщение эмпирических данных позволило ему создать социальную философию менеджмента (систему «человеческих отношений»)¹. Он призывал активизировать характерные для каждого человека духовные и моральные стимулы, самым сильным из которых, по его мнению, является стремление человека к постоянной связи со своими товарищами по ра-

¹ История менеджмента. Учебное пособие /под ред. Д.В. Валового. М.: Инфра-М, 1997. С. 189–190.

боте. Искусство общения с людьми, как отмечал учёный должно стать главным критерием отбора управленцев и администраторов, особенно на низших ступенях управления, начиная с мастера, то есть для тех менеджеров, которые ежедневно непосредственно контактируют с работниками в трудовом процессе. Следовательно, нужно изменить и подготовку управляющих и администраторов в высших и средних профессиональных учебных заведениях.

«Хоторнские эксперименты» положили начало многочисленным исследованиям, которые раскрывали сущность взаимоотношений между работниками в организациях, учитывали и объясняли психофизиологические явления в производственных группах, выявляли мотивацию к труду в зависимости от межличностных отношений в трудовом коллективе; подчеркивали принципиальную роль отдельного человека и небольшой рабочей группе. Обозначились возможности и были разработаны методы оказания психологического воздействия на человека, оптимизирующие и повышающие эффективность деятельности фирмы как в целом, так и в каждом её подразделении. В связи с этим в современной теории управления закономерно возникла необходимость рассмотрения современного производственного процесса как процесса, сопровождающегося постоянным развитием производственных технологий на основе совершенствования организационно-управленческих структур и систем, обслуживающих производственный процесс, ядром которых выступает человеческий фактор, организационной формой – принадлежность каждого работника к коллективу в целом, и, таким образом, рассмотрение проблем совершенствования персонала как проблемы совершенствования профессиональных личностных качеств каждого, что приводит к развитию организационно-технологической и продуктовой компонентам производственного и трудового процессов.

В своё время обращение к человеческому фактору было революционным переворотом в менеджменте. Однако в связи с широким применением этого понятия, отраслевыми науками и практиками оно используется в различных пониманиях. Сегодня понятие «человеческий фактор» используется в философии, социологии, психологии, демографии, юриспруденции, педагогике, медицине, науке об управлении и других науках, и каждая из них использует это понятие в соответствии со своей спецификой. Философия сосредоточивается на общих гносеологических и гуманитарных положениях, наука об управлении – на

производственно-практических. Под «человеческим фактором» в психологии понимают личность, группу, коллектив, общество, включенные в управленческую систему. В более конкретном понимании – это внутренний мир людей, их потребности, интересы, установки, переживания и мотивация.

В данный момент развития организации человеческий фактор определяет ее конкурентоспособность и эффективность. Поэтому в последние годы затраты на человека стали рассматриваться не как издержки, а как активы компании, которые надо правильно (рационально и эффективно) использовать. В деятельности сегодняшнего менеджера социально-экономические и психологические методы управления преобладают над традиционными, административными. Взаимоотношения менеджера, большей частью неформальные, со множеством людей составляют специфику его работы. Характерно высказывание крупного японского менеджера Акио Мориты: «Многие иностранцы, посещая нашу фирму, удивляются, как мы, используя ту же технологию, то же оборудование и то же сырье, что и в Европе и США, добиваемся более высокого уровня качества. Они не понимают, что качество дают не станки, а люди»².

В современном системном менеджменте, необходимо отметить три существенных фактора: люди, финансы и техника, причем первое место занимает фактор «люди». Среди господствующих целей менеджмента (отношения между людьми и выполнение задач) преобладает человеческий фактор. Именно такая система управления, где основное внимание уделяется человеческому фактору, является наиболее оптимальной в условиях рынка.

Менеджмент, как считает Д. Карнеги, это психологически насыщенная система управления, главные функции которой непосредственно связаны с производственной психологией. Поэтому для эффективного осуществления этих функций менеджеру нужно овладеть психологическими компонентами менеджерского мастерства: уметь взаимодействовать с людьми, выступать перед аудиторией, убеждать и т. д.

В условиях добросовестной конкуренции только умение общаться с людьми дает возможность постоянно поддерживать высокий темп производства и обеспечивать постоянный поток высококачественной продукции. Известные японские, европейские и американские менеджеры добиваются завидных успехов в производстве дешевых и качественных товаров именно благодаря бережному отношению к персоналу. В умении обхо-

² Морита А. Сделано в Японии. История фирмы «Сони». М., 1993. С. 69.

диться с людьми заключается суть управления. Как подчеркивает Ли Якокка в своей книге «Карьера менеджера», «мне встречалось много людей, которые были умнее меня... и тем не менее я их оставил далеко позади. Почему?.. Невозможно сколько-нибудь долго добиваться успехов, набрасываясь на людей с бранью. Надо уметь говорить с ними откровенно и просто»³.

Именно поэтому необходимо рассмотрение проблем совершенствования количественной и качественной структуры персонала как проблемы рынка труда, где в качестве спроса выступают формализованные параметры профессионально-квалифицированных навыков и личностных качеств, определяемых уровнем технологического и организационного развития данной фирмы, которые, в свою очередь, регламентируются в соответствующие позиции данной предпринимательской структуры, занимаемой ею на целевом рынке продукции, товара или услуги, производимых ею.

Такая политика разрешения затруднения в системе управления персоналом была осуществлена Ф. У. Тейлором (1856–1915). Он создал систему, которая явилась основой так называемого механизма научного производственного менеджмента, где выделяются 4 научные принципа⁴:

- создание научного фундамента, заменяющего старые сугубо практические методы работы: научное исследование каждого отдельного вида трудовой деятельности;
- отбор рабочих и менеджеров на основе научных критериев, их профотбор и профессиональное обучение;
- сотрудничество администрации с рабочими в деле практического внедрения научной организации труда;
- равномерное и справедливое распределение обязанностей (ответственности) между рабочими и менеджерами.

Ф. Тейлор пришел к важному выводу, что главная причина низкой производительности кроется в несовершенной системе стимулирования рабочих. Поэтому он разработал систему материальных стимулов. По утверждению Тейлора, именно награда представляет собой тот принцип, которым следует овладеть всякому, кто хочет эффективно управлять человеком⁵.

Таким образом, тейлоризм – это классическая геометрия труда, важнейшими аксиомами которой являются организационная гармония и экономическая и психологическая целесообраз-

ность. Основные его положения актуальны и сегодня.

Концепция научного управления, выдвинутая Ф. Тейлором, явилась серьезным переломным этапом, благодаря которому управление стало повсеместно признаваться как самостоятельная область научных исследований. Впервые руководители-практики и ученые убедились, что методы и подходы, используемые в науке и технике, могут эффективно использоваться для достижения целей организации⁶.

Природа менеджмента в своем логическом завершении предусматривает изучение ситуации принятия решения о передаче полномочий по использованию профессиональных навыков объектом управления субъекту, осуществляющему управление, как явления, определяющего целеполагание объекта управления к дальнейшей деятельности в структуре управления, что, безусловно, обосновано необходимостью координации всех действий объекта управления, а также постоянного контроля за ситуацией на производстве.

Социальная ориентированность экономики – это, прежде всего, направленность производства к потребителю и удовлетворению в первую очередь массовых потребностей населения, где производство, напряженный труд создают богатство, позволяющее проводить в жизнь принципы социальной справедливости. При этом повышение действенности системы стимулов к труду не может быть проведено за счет ликвидации социальных гарантий. Социальная ориентированность также означает значительные масштабы перераспределения доходов между более обеспеченными и менее обеспеченными группами населения, аккумуляцию в федеральном и региональных бюджетах средств, предназначенных для оказания социальной поддержки населению.

Даже скромный экономический рост создает благоприятные предпосылки для расширения базы налогообложения и внесения взносов в фонды социального страхования, способствует снижению уровня безработицы и расширяет доступ к системе.

В связи с сокращением защитных функций государства по отношению к семье и гражданину положение людей осложнилось, что вызвало не только падение уровня жизни значительной части населения, но и деформацию прежних социальных норм и представлений. В таких усло-

³ Якокка Л. Карьера менеджера. М., 1992. С. 78.

⁴ История менеджмента. Учебное пособие /под ред. Д. В. Валового. М.: Инфра-М, 1997. С. 171–172.

⁵ Там же.

⁶ Там же. С. 174.

виях рамки необходимой социальной защиты расширяются настолько, что должны охватывать практически все основные аспекты жизнедеятельности – от развития культуры и образования до здоровья и личной безопасности.

На сегодняшний день ключевым словом, определяющим наиболее важную роль функции управления человеческими ресурсами на фирме, будет слово «помощь» – помощь линейному менеджменту в управлении изменениями, в формировании системы оплаты труда, в развитии работников, в организации труда и эффективного использования их труда в соответствии с целями организации.

Для достижения наибольшей эффективности функционирования фирмы её администрация должна выполнить следующие мероприятия:

- создать систему стимулирования каждого работника для повседневной помощи фирме в достижении ее целей на своём рабочем месте;
- эффективное использование трудового и профессионального потенциала всех работников;
- обеспечение фирмы высококвалифицированными, мотивированными и заинтересованными в данной фирме работниками;
- повседневно воспитывать в себе стремление к наиболее полной удовлетворенности служащих своей работой, к их наиболее полному самовыражению и самореализации;
- развитие и поддержание высокого уровня трудовой жизни, что делает желанной работу в этой фирме, поскольку обеспечивает человеку высокое качество жизни;
- обеспечить постоянную связь администрации со всеми работниками вне зависимости от должности и профессии;
- обеспечение положительного морально-психологического климата во всех подразделениях фирмы;
- создание и управление механизмом движения работников к возможному благосостоянию личности, групп и фирмы в целом.

Концепции эффективного взаимодействия администрации и исполнителей должны отвечать следующим требованиям:

- ориентация на общефирменные цели и ценности;
- ориентация на цели конкретной политики фирмы;
- соответствие интересам отдельных групп персонала;
- ориентация на мотивацию персонала, выявление его способностей;
- интегрированное и координированное использование;
- готовность к модификации.

По мнению автора, основываясь на системном анализе, можно сделать вывод, что концептуальный подход к такому взаимодействию предполагает реализацию следующих этапов:

- 1) интеграция политики администрирования. Эффективность стратегий надо оценивать не на основе их индивидуальных достоинств, а только с точки зрения их взаимодействия друг с другом и вклада в общую эффективность организации. Поэтому линейный руководитель должен не только понимать связь программ в области управления кадрами с перспективными планами организации, но и доводить эту связь до высшего руководства и реализовывать её;
- 2) адаптация к конкретным особенностям организации. Здесь нужно подчеркнуть предварительный этап по достижению оптимальной адаптации посредством первоочередной диагностики состояния существующей проблемы управления персоналом, выявления путей согласования интересов сторон в модельном варианте и синтезирование результатов для практического претворения;
- 3) признание аморфности границ. Обычно считается, что работники оставляют свои личные заботы за воротами организации. Однако семейные проблемы преследуют людей на рабочем месте и затрагивают организацию в целом так же, как общественные дела и политические проблемы. Администрация обязана учитывать эту связь, поощрять участие персонала в социальной и политической жизни фирмы;
- 4) согласование долгосрочных и краткосрочных целей. Руководство должно понимать, что стремление оперативно решить острые проблемы часто несовместимо с их решением в долгосрочном плане. Линейный руководитель должен координировать сиюминутные потребности управления с долгосрочными перспективами.

Таким образом, необходимо осуществление субъектом управления формализации мотивации, определяемой позиционированием фирмы на рынке, и характера передаваемых им объекту управления (персоналу) полномочий по организации своих профессиональных навыков на основе отслеживания факторов предложения навыков и услуг управленческого труда. Это приводит к реализации потенциальных способностей и выполнению дополнительных профессиональных функций, необходимых фирме. К тому же это позволяет руководителю обеспечить исполнителю доступность к другим источникам трудового дохода от реализации соответствующего трудового

навыка помимо заработной платы в данной фирме. Такое действие администрации обеспечивает сопоставление с делегируемыми объектом управления управляющему субъекту организацию приобретения и реализацию нужных для фирмы профессиональных навыков исполнителя.

Литература

1. История менеджмента. Учебное пособие /под ред. Д. В. Валового. М.: Инфра-М, 1997.
2. *Морита А.* Сделано в Японии. История фирмы «Сони». М., 1993.

3. *Одегов Ю. Г., Журавлев П. В.* Управление персоналом. М.: Финстатинформ, 1997.
4. *Якокка Л.* Карьера менеджера. М., 1992.

References

1. Valovoy D. V. (ed.) (1997) The history of management. The textbook.
2. Morita A. (1993) Made in Japan. The history of the company «Sony».
3. Odegov Y. G., Zhuravlev P. V. (1997) HR. Personnel management.
4. Iacocca L. (1992) Career Manager.

УДК 316.4:378.1

Н. Ю. Сулова,

кандидат экономических наук, доцент,
директор Института управления
и социально-экономического
проектирования, Российский
экономический университет
имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия;
e-mail: lordshi@yandex.ru

Социальное проектирование развития негосударственного сектора в социальной сфере в контексте управления интеграционными процессами в образовании

Аннотация

Цель работы. В статье описано современное состояние и новый вектор для социального проектирования развития, в частности, в сторону увеличения доли негосударственного сектора в социальной сфере.

Материалы и методы. Проводится анализ состояния законодательного и нормативного обеспечения развития социального предпринимательства, приводятся данные о государственной и негосударственной поддержке социального предпринимательства в Российской Федерации.

Результат. Предоставлены результаты исследования рынка образовательных программы и стандартов подготовки социальных предпринимателей.

Заключение. В статье описан и рекомендован для прототипирования инновационный опыт ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова» как первого российского высшего учебного заведения, запустившего уникальный пилотный проект подготовки социальных предпринимателей как лидеров социальных изменений в России.

Ключевые слова: социальное проектирование, негосударственный сектор в социальной сфере, социальное предпринимательство, малое и среднее предпринимательство, законодательно-нормативное обеспечение социального предпринимательства, методологическое обеспечение, образовательные программы и стандартов подготовки социальных предпринимателей, государственные программы поддержки социального предпринимательства.

N. Yu. Surova,

Professor, Director of the «Institute of
social engineering», Plekhanov Russian
University of Economics,
Moscow, Russia;
e-mail: lordshi@yandex.ru

Trends Research in the Development of Private Sector in a Social Sphere and Social Entrepreneurs Class Formation as a Basis of Social Planning Processes for Effective Regional Development in Russia

Abstract

Purpose of work. The article describes the current state and a new vector for social engineering development, in particular, towards increasing the share of private sector, in the social sphere.

Materials and methods. The article analyzes the state of the legislative and regulatory support of social entrepreneurship.

Results. The article provides data on state and private support for social entrepreneurship in Russia, results of the market research of educational programs and training standards of social entrepreneurs.

Conclusion. The article describes and recommends for prototyping innovative experience «Plekhanov Russian University of Economics» as the first Russian institution of higher education, running the Fund with the support of regional social programs «Our Future Fund» an unique pilot project for the implementation of undergraduate and graduate programs for the preparation of social entrepreneurs as the leaders of the social changes in Russia.

Keywords: *social engineering, non-governmental sector in the social sphere, social entrepreneurship, SME, legislative - normative support of social entrepreneurship, methodological support, educational programs and training standards of social entrepreneurs, government programs to support social entrepreneurship.*

Характерной чертой современного этапа развития цивилизаций является социализация экономических систем, подчинение экономической функции государства социальным целям посредством социального проектирования стратегического развития. Доминирование социальной направленности нашло отражение в повсеместном конституционном закреплении в той или иной форме модели социального государства. Не стала исключением в этом процессе и Российская Федерация, где создание основ социального государства определяет основное направление трансформации общественных отношений и, главное, содержание социально-экономической стратегии развития государства.

При этом лидеры крупнейших мировых экономик признают, что социальные проблемы, обострившиеся в условиях существующего кризиса, невозможно решить исключительно за счет государства. В улучшении сложившегося мироустройства необходимо активное участие общества, в частности наиболее активных и неравнодушных его представителей – социальных предпринимателей. В последние годы в передовых странах наметилась интересная тенденция, связанная с аутсорсингом негосударственным сектором социальных услуг. Государство все чаще выбирает социальные предприятия и некоммерческие организации (НКО) в качестве поставщиков социальных услуг населению [2, с. 40–42].

На начало 2016 года социальное предпринимательство в России находится на начальном этапе развития относительно стран-лидеров в данной области как в плане нормативного и стратегического, а также методологического обеспечения (образовательных программы и стандартов подготовки социальных предпринимателей), так и в практическом плане – государственных программ поддержки социального предпринимательства.

При этом российская практика социального предпринимательства претерпела качественные изменения за последние несколько лет: выросло число организаций, ведущих деятельность в социальной сфере экономики России, отмечается положительная динамика в развитии нормативного и законодательного поля, инфраструктуры, общественных институтов, отвечающих за обеспечение социальных гарантий населению. Поддерживаемое государством и частными структурами социальное предпринимательство сейчас является одним из наиболее успешных и конкурентоспособных направлений борьбы с ни-

щетою и безработицей в обществе. Социальные предприниматели содействуют предоставлению образовательных услуг группам граждан и их детям, имеющим ограниченный доступ к образовательным услугам, создают рабочие места в различных отраслях. Социальные предприниматели открывают возможности трудоустройства для сирот, инвалидов, пожилых людей, женщин с детьми, молодежи и маргинализированных групп населения.

При этом за последние годы динамика развития малого и среднего предпринимательства показывает, что активно зарождающееся в Российской Федерации социальное предпринимательство сталкивается с рядом проблем, среди которых отсутствует законодательно закреплённый статус социального предпринимательства и полного нормативно-правового обеспечения, а также острый дефицит финансовых ресурсов. В Российской Федерации назрел вопрос законодательного урегулирования деятельности социальных предпринимателей с целью обеспечения их необходимой государственной и частной поддержкой.

Пока основным документом, определяющим подход государства к социальному предпринимательству, является ежегодно переиздаваемый приказ Минэкономразвития России «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации».

В настоящее время приказ Минэкономразвития России является единственным официальным российским документом, в котором дано определение понятия социального предпринимательства.

Поэтому на настоящий момент в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации находится на рассмотрении законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации”», внесенный депутатами Р. М. Марданшиным, М. Б. Терентьевым и т. д. (законопроект № 843126-6), формирующий основы государственной поддержки социального предпринимательства, а также обеспечивающий установление правового обеспечения и законодательного урегулирования деятельности социальных предпринимателей.

Законопроект нормативно вводит в российское законодательство определение социального

предпринимательства, официально закрепляющее статус социальных предпринимателей, что дает им право на получение государственной поддержки. В процессе данной законотворческой деятельности первичную роль сыграли инициативы Фонда региональных социальных программ «Наше будущее», определяющие «социальное предпринимательство как новаторскую предпринимательскую деятельность, направленную на решение или смягчение социальных проблем», что фиксирует три ключевых свойства этого вида бизнеса: инновационность, предпринимательский подход, социальная направленность при соблюдении критерия тиражируемости бизнес-модели [3, с. 24].

В рамках законопроекта предлагается дополнить Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» новой статьей, регламентирующей механизм и основу поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в области социального предпринимательства. Во вводимой законопроектом новой статье устанавливается, что социальные предприниматели относятся к субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Это обеспечит социальным предпринимателям равные права и возможности, предоставленные сейчас российским законодательством субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Кроме того в новой статье определяются условия, которые должны выполняться предпринимателями, чтобы считаться субъектами социального предпринимательства. Это необходимо для снижения рисков имитации недобросовестными предпринимателями социальной направленной деятельности с целью получения государственной поддержки и дискредитирования тем самым социального предпринимательства. При этом указанные обязательные условия учитывают наиболее острые социальные проблемы российского общества. Например, к социальному предпринимательству можно будет отнести деятельность по содействию социальной адаптации и социальной реабилитации отдельных групп граждан (инвалидов, сирот, выпускников детских домов и т. д.).

В настоящий момент для социальных предпринимателей практически отсутствует возможность использования инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, что значительно ухудшает условия их функционирования и ограничивает

возможности для получения необходимой помощи и поддержки. В связи с этим законопроект вносит поправки в пункт 2 статьи 15 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», а именно предлагает прописать в законе, что действия организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства распространяются, в том числе, и на социальных предпринимателей.

Законопроект предлагает установить несколько видов поддержки, которые органы государственной власти и органы местного самоуправления могут предоставить субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим свою деятельность в области социального предпринимательства.

В России ключевым органом государственной власти, ответственным за реализацию мер по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства (МСП) и теперь социального предпринимательства является Минэкономразвития России, разрабатывающее программы развития отраслей социальной сферы и поддержки малого и среднего предпринимательства, занимающееся нормативно-правовым регулированием развития малого и среднего предпринимательства и предоставляющее субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию региональных программ развития субъектов МСП. В рамках программ Минэкономразвития России средства целевым образом на конкурсной основе распределяются между регионами на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства при условии софинансирования расходов со стороны региона. Такой подход позволяет в дополнение к средствам федерального бюджета привлекать финансовые активы регионов, а также стимулировать их к реализации более активной политики в сфере поддержки предпринимательской деятельности.

Из предлагаемых мер государственной поддержки социального предпринимательства со стороны Минэкономразвития России на настоящий момент наиболее востребованы субсидии на открытие и развитие Центров инноваций социальной сферы (ЦИСС), которые являются одним из наиболее успешных системных проектов от АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению проектов» (АСИ) в рамках реализации инициативы Агентства «Снятие барьеров для социально ориентированных некоммерческих организаций» (п.4 раздела IV протокола № 1 заседания Наблюдательного совета Агентства от 21.10.2011), а также в целях формирования бла-

гоприятной среды для развития социального предпринимательства.

Настоящая практика продемонстрировала свою эффективность в период пилотной апробации с 2013 года и реализована в 21 субъекте Российской Федерации (Омская, Иркутская, Свердловская, Астраханская, Белгородская, Пензенская, Самарская области, г. Санкт-Петербург, Республики Алтай, Башкортостан и Татарстан, Хабаровский край, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра и т. д.).

Проект «Создание Центров инноваций социальной сферы» был одобрен наблюдательным советом Агентства под председательством Президента Российской Федерации В. В. Путина как лучшая региональная практика (п. 6 протокола № 4 заседания наблюдательного совета Агентства от 14 ноября 2013 года). Сейчас Агентство, являясь разработчиком методологии и стандартов деятельности Центров инноваций социальной сферы, ведёт системную работу по дальнейшему развитию данного проекта, оказывает всестороннюю поддержку и содействие в расширении сети Центров инноваций социальной сферы. В настоящий момент в компетенцию ЦИССов входит разработка механизмов взаимодействия общества и государства, нацеленных на поддержку инновационных социальных проектов, поиск и привлечение проектов, решающих социальные задачи, консультации и обучение. Одним из основных направлений деятельности ЦИССов являются Школы социального предпринимательства, дающие практическую подготовку для работы в новом секторе экономики.

Кроме того, на российском рынке работает ряд сильных системных негосударственных фондов, развивающих инфраструктуру, разрабатывающих и пропагандирующих теоретическую базу, разрабатывающих нормативные и законодательные инициативы, продвигающих, финансирующих и стимулирующих идеи социального предпринимательства. Усилиями системных игроков идеи социального предпринимательства доносятся до законодательной и исполнительной власти, бизнес-сообщества, общества в целом и потенциальных социальных предпринимателей, что постепенно создает, оформляет и структурирует эту область.

Ведущую роль по формированию, пропаганде и поддержке социального предпринимательства в России играет Фонд региональных социальных программ «Наше будущее». Фонд также является основным инициатором исследований на тему социального предпринимательства в России, организатором научных и общественных дискуссий, а также драйвером законодательных инициатив в области социального предпринимательства.

Основными видами предоставляемой им поддержки являются финансовая (займы, гранты и

участие в капитале) и консультационная (прямые консультации, обучение, содействие в обмене опытом, выстраивании взаимоотношений с другими организациями, формирование сообществ социальных предпринимателей и предприятий).

За восемь лет работы в рамках Всероссийского конкурса «Социальный предприниматель» Фонд поддержал 150 проектов в сфере социального предпринимательства из 48 регионов на общую сумму 366 600 000 рублей. Ежегодно Фонд вручает премию «Импульс добра» за вклад в развитие и продвижение социального предпринимательства в России, а также проводит конкурс проектов «Социальный предприниматель».

При этом в настоящее время в России ощущается недостаток квалифицированных кадров по разработке и управлению социальными проектами и проектами в социальной сфере, что обусловило качественные изменения в российской системе подготовки кадров в рамках высшего и дополнительного образования, так ведущие высшие учебные заведения страны включают в свои учебные планы специализированные курсы, ориентированные на подготовку специалистов в социальной сфере экономики.

Одним из первых среди российских вузов, запустивших курс по социальному предпринимательству, стал Санкт-Петербургский государственный университет: программа дополнительного профессионального образования «Управление проектами в области социального предпринимательства» была открыта в Высшей школе менеджмента СПбГУ осенью 2012 года [10].

В феврале 2014 года Фондом региональных социальных программ «Наше будущее» создана «Лаборатория социального предпринимательства» как площадка для разработки и реализации образовательных программ и курсов для двух аудиторий слушателей: для начинающих социальных предпринимателей и действующих представителей социального бизнеса. На начало 2016 года Лабораторией социального предпринимательства проведены десятки вебинаров и несколько онлайн-курсов, охват аудитории составил более 20 000 человек.

При поддержке Фонда региональных социальных программ «Наше будущее» учебные модули для подготовки социальных предпринимателей были запущены в Московском государственном университете им. М. В. Ломоносова, бизнес-инкубаторе НИУ «Высшая школа экономики», профильные программы появились в Высшей школе менеджмента СПбГУ, Московском финансово-промышленном университете «Синергия», МГТУ им. Н. Э. Баумана. Краткосрочные курсы (до 72 уч. ч.) в форме отдельных вебинаров, семинаров, тренингов реализует свыше 50 частных образовательных учреждений.

Фондом «Наше будущее» были заключены партнерские договоры с 14 российскими вузами, что обеспечило существенные достижения в развитии системы образования социальных предпринимателей, так в Российском экономическом университете им. Г. В. Плеханова в 2015 году стартовал пилотный курс, разработанный структурным подразделением университета Институтом управления и социально-экономического проектирования «Социальное предпринимательство» в рамках первой в России магистерской программы подготовки социальных предпринимателей по направлению 38.03.02 «Менеджмент».

На основании проведенного исследования программ и стандарта подготовки социальных предпринимателей, считаем, что основными требованиями к стандарту образовательных программ подготовки кадров в социальном предпринимательстве могут стать следующие.

Программа должна отвечать на запрос со стороны существующего класса социальных предпринимателей, сообщества, НКО, бизнеса и власти на профильное профессиональное образование

Программа должна соответствовать высокой потребности решения локальных, общих и глобальных управленческих задач в социальной сфере.

Программа должна соответствовать требованиям подготовки специалистов Федерального государственного образовательного стандарта и должна быть практико-ориентированной.

По результатам проведенного анализа существующих темпов развития социального предпринимательства и образовательных программ в сфере подготовки специалистов, можно констатировать, что программы подготовки социальных предпринимателей действительно крайне востребованы в связи с необходимостью создания класса квалифицированных социальных предпринимателей, что позволит решить задачи государственной значимости:

- снижения нагрузки и оптимизации государственного бюджета через передачу части социальных функций негосударственным поставщикам услуг;
- содействия решению задач с безработицей посредством создания класса самозанятых граждан (свыше 29,7 млн чел. безработных и экономически неактивного населения: так, по состоянию на сентябрь 2015 г., по данным «Роструда» и «Росстата», не имели официального трудоустройства свыше 25% экономически активного населения России (19,4 млн из 77 млн человек), в том числе 4,0 млн человек безработных и 15,4 млн человек предположительно в теневой занятости [1, кроме того, в сентябре 2015 г.

Росстат насчитал 10,3 млн человек, находящихся в трудоспособном возрасте, но не работающих и не ищущих работу (экономически неактивное население), не включая обучающихся дневной формы (по данным Федеральной службы государственной статистики);

- социализации для людей с ограниченными возможностями (по данным Росстата, в 2015 г. общая численность инвалидов всех групп в России составляла 12 924 000 человек (примерно 8,8% от всего населения страны) посредством создания рабочих мест для инвалидов;
- повышения качества оказываемых услуг и качества жизни граждан России.

Для дальнейшего эффективного развития системы образования и подготовки кадров в социальном предпринимательстве считаем необходимым выдерживать вектор движения по пути стандартизации образовательных программ и тиражирования во всех субъектах России, а также сертификации отечественных социальных предприятий как знака качества и гарантии надежности социального предприятий, что облегчает доступ к получению государственного заказа на предоставление социальных услуг населению.

В целом существующие тенденции в нарастающем развитии негосударственного сектора в социальной сфере России, обусловленные объективной необходимостью оптимизации бюджетных расходов на содержание социальной сферы регионов при повышении удовлетворенности населения качеством социального обслуживания определили вектор к активному формированию: нормативно-правового поля деятельности социальных предпринимателей; программ государственной и негосударственной поддержке нового класса предпринимательства в Российской Федерации и рынка образовательных и акселерационных программ и стандартов подготовки социальных предпринимателей как лидеров социальных изменений в России.

Литература

1. Бутрин Д., Мануйлова А., Шаповалов А. Будет тень, будет и пища // Коммерсантъ. 2015. 08.12. Вып. 226. С. 1.
2. Зверева Н. И. Социальное предпринимательство: новые веяния // Эксперт. 2014. №26.
3. Зверева Н. И. Социальное предпринимательство: путь к успеху // Страна и мы вместе. 2012. № 3.
4. Косов М. Е. Формирование инфраструктуры малого предпринимательства как необходимое условие его развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 4 (37). С. 67–71.

5. Луков В. А. Социальное проектирование: Учеб. пособие. М.: Изд-во Моск. гуманит.-социальн. академии: Флинта, 2013.
6. Прогнозное социальное проектирование: Теоретико-методологические и методические проблемы / Ин-т социологии РАН. М.: Наука, 2010. 320 с.
7. Социальная политика, уровень и качество жизни: Словарь / Под общ. ред. А. П. Починка. М.: Изд-во ВЦУЖ, 2011. 288 с.
8. Сурова Н. Ю., Косов М. Е. Инновационный подход к управлению процессами интеграции системы образования, вузовской науки и бизнеса для развития предпринимательской среды // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2015. № 6. С. 119–130.
9. Сурова Н. Ю., Косов М. Е. Развитие методологии системного подхода к управлению образовательным комплексом как сложной экономической системой в условиях неравновесности // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2013. № 1. С. 67–72.
10. Ходжаев Р. Р. Школа социальной солидарности // Эксперт. 2014. №26.
2. Zvereva N. I. (2014) Social entrepreneurship: new developments. *The expert*, no. 26.
3. Zvereva N. (2012) Social entrepreneurship: path to success. *The Country and we are together*, no. 3.
4. Kosov M. E. (2009) The infrastructure of small entrepreneurship as a necessary condition of its development. *National interests: priorities and security*, no. 4 (37), pp. 67–71.
5. Lukov V. A. (2013) Social engineering.
6. Predictive social engineering: Theoretical and methodological issues (2010), 320 p.
7. Social policy, the level and quality of life: the Dictionary (2011), 288 p.
8. Surova N. Yu., Kosov M. E. (2015) Innovative approach to management of processes of integration of education, science and business for the development of business environment. *Bulletin of the Academy of economic security interior of Russia*, no. 6, pp. 119–130.
9. Surova N. Yu., Kosov M. E. (2013) Development of methodology of system approach to the management of the educational complex as a complex economic system under conditions of equilibrium. *Bulletin of the Academy of economic security interior of Russia*, no. 1, pp. 67–72.
10. Khodzhaev R. R. (2014) School of social solidarity. *The Expert*, no. 26.

References

1. Butrin D., Manuilov A., Shapovalov A. (2015) Will shade, will food. *Businessman*, vol. 226, p. 1.

УДК 338.312

А. И. Васильев,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансового рынка
и валютных отношений,
Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»,
Москва, Россия

Управление конкуренто- способностью предприятий оборонно-промышленного комплекса

Аннотация

Цель работы. В статье рассмотрены теоретические и практические вопросы управления конкурентоспособностью российского оборонно-промышленного комплекса (ОПК), раскрыт механизм этого управления.

Материалы и методы. В статье раскрыта группировка факторов конкурентоспособного российского ОПК, описана методика оценки уровня конкурентоспособности ОПК на среднесрочную перспективу. Данная методика позволяет оценивать преимущества и конкурентные недостатки предприятий ОПК в динамике.

Результат. Оценка степени конкурентоспособности производства оказывает влияние на все составляющие конкурентоспособности продукции: качество, цену потребления, усилия производителя по созданию дополнительной ценности товара для потребления.

Заключение. За годы социально-экономических реформ в оборонной промышленности России существенно снизилась конкурентоспособность ее предприятий. Незначительный последующий рост производства вооружений в последние годы снизил возможность для основной части его предприятий осуществлять расширенное воспроизводство.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, управление конкурентоспособностью ОПК.

A. I. Vasiliev,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of
Financial market and currency relations,
University «Synergy»,
Moscow, Russia

Management of Competitiveness of Enterprises of the Military- Industrial Complex

Abstract

Purpose of the work. The article is considered the theoretical and practical issues of management of competitiveness of the Russian military-industrial complex, is discovered the mechanism of this control.

Materials and methods. The article is considered the grouping factor of competitiveness of the Russian defense industry, is described a method of evaluating the level of competitiveness of the defense industry in the medium term. This technique is allowed to evaluate the advantages and competitive disadvantages of defense enterprises in the dynamics.

Results. Assessment of the degree of competitiveness of production has an impact on all components of the competitiveness of product: quality, price, consumption, the efforts of the manufacturer to create additional value of goods for consumption.

Conclusion. Over the years socio-economic reforms in the Russian defense industry has significantly reduced the competitiveness of its enterprises. A slight subsequent increase in the production of armaments in recent years has reduced the opportunity for the main part of its enterprises to carry out expanded reproduction.

Keywords: Military-industrial complex, competitive, competitive factors, the competitiveness of the defense industry management.

Сегодня перед российской экономикой как никогда стоит задача снижения ее зависимости от экспорта сырья и перевода ее на инновационный путь развития. Вопрос о конкурентоспособности на внешних рынках, очевидно, должен

рассматриваться, в первую очередь, в плоскости экспортного потенциала отечественных предприятий, выпускающих готовую высокотехнологичную продукцию. Реализация имеющихся и создание новых конкурентных преимуществ России в

этой области невозможны без повышения национальной конкурентоспособности в сфере производства продукции военного назначения.

Российский оборонно-промышленный комплекс (далее – ОПК) во многом определяет рост ВВП, вовлекая в процессе создания его стоимости сопряженные отрасли народного хозяйства, существенно влияет на занятость населения и обеспечивает значительную часть валютной выручки и налоговых поступлений. Благодаря развитию оборонно-промышленного комплекса создается синергический эффект для экономики страны в целом.

В условиях ограниченности государственного финансирования системы ОПК торговля на рынке вооружения остаётся одним из важных источников средств для повышения научно-технического потенциала, обеспечения преемственности разработок наукоемкой продукции военного и гражданского назначений.

В настоящее время состояние российского оборонно-промышленного комплекса можно считать неудовлетворительным, что обусловлено, с одной стороны, сохранением незначительных темпов инноваций технико-экономических процессов, с другой – растущей международной конкуренцией на фоне глобализации мировой экономики. Перед российским ОПК стоит проблема повышения конкурентоспособности на мировом рынке вооружений.

Анализируя особенности конкурентоспособности российского ОПК для обоснования основных направлений ее повышения, следует учитывать, что его конкурентоспособность имеет внутренний и внешний аспекты.

Внутренний аспект конкурентоспособности российского ОПК во многом определяется одной из трех стадий (и соответственно типов) развития экономики той или иной страны: факторной, инвестиционной и инновационной. Россия находится на стадии второго типа, поэтому повышение конкурентоспособности национального ОПК достигается путем использования достижений технологий во внутреннем производстве, а прямые иностранные инвестиции и совместные разработки позволяют ей интегрироваться в мировую экономику.

Внешний аспект конкурентоспособности российского ОПК связан с ее позициями на мировом рынке вооружения и его современными тенденциями.

Под критерием конкурентоспособности нами понимается количественная и качественная характеристики товара военного назначения, используемые для оценки его конкурентоспособности.

На рынке вооружений, как и на любом товарном рынке, можно выделить основные критерии конкурентоспособности его товара:

- 1) безопасность как важнейшая характеристика товара военного назначения, входящая в условие допуска товара на рынок;
- 2) индивидуальность. Отражает потребность в получении уникального товара военного назначения, единственного в своем роде;
- 3) направленность на покупателя – позволяет учесть индивидуальные потребности потребителей. Объектом направленности товара военного назначения на покупателя, как и любого другого товара, одним из критериев конкурентоспособности являются качество и цена;
- 4) информативность – это качество информации о конкурентных преимуществах товара. Достаточность, доступность и достоверность указанной информации являются важнейшими критериями конкурентоспособности. Товар должен быть наделен еще и привлекательными характеристиками, которые делали бы его легко узнаваемым на рынке, престижным. Совокупность указанных характеристик, формирующих у покупателя благоприятный образ продукта, составляет основу критерия информативности;
- 5) новизна товара военного назначения – отображает потребность в диверсификации сил вооруженных сил новейшим оружием.

Формирование конкурентоспособности продукции российского ОПК – для различных по масштабам наличия необходимых денежных средств покупателей – это процесс установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня конкурентоспособности товаров различных по уровню новизны и качества военного назначения на всех этапах их создания и продвижения до конечного покупателя как внутри государства, так и на мировом рынке вооружений.

При анализе конкурентоспособности и способности предприятия ОПК как успешного экспортера необходимо исходить из ряда существующих факторов, часть из которых носит противоречивый характер. Следует учитывать, что сегодня на рынке вооружений используются различные приемы недобросовестной конкурентной борьбы, наиболее характерными из которых, на взгляд автора, являются:

- 1) затягивание оформления сертификации товара оппонента на соответствие определенным заданным стандартам, дающим право на участие в тендере;
- 2) тактика двойного стандарта – действия иностранных военно-технических участников, конкурирующих с российскими спецэкспортерами, направленные на приобретение преимуществ в государствах-покупателях вооружений, которые противоречат положениям международного права,

обычаем делового оборота, требованиям добросовестности, и причиняющие убытки российским спецэкспортерам или ущерб их деловой репутации;

- 3) фальсификация тактико-технических данных российских ВВТ.

Одним из ключевых факторов успешной конкурентоспособности российских товаров военного назначения до настоящего времени являлся ценовой фактор. Наряду с высоким качеством существует относительно невысокая цена военной продукции. Российские образцы вооружения в среднем на 25% выигрывают в цене по сравнению с аналогами зарубежного производства.

Существует и проблема, которая по своей природе к рыночным не относится. Это обусловлено тем, что в Российской Федерации предприятия ОПК являются государственной собственностью, в отличие от многих других государств, где значительна доля частного сектора. Предприятие, являющееся государственным спецэкспортером, – завершающая инстанция перед выходом продукции российского ОПК на мировой рынок, отвечающая за ее коммерческий успех. При этом нет возможности регулирования и контроля кооперационных связей между участниками всей производственной цепочки, т. к. некоторые из них не принадлежат государству. Зачастую такие предприятия, исполняющие оборонные контракты с иностранными государствами, не выполняют свои договорные обязательства, подводят со сроками выполнения контрактов.

Данную проблему российское правительство планировало решить с помощью государственной корпорации «Ростехнологии», которая будет контролировать всю производственно-сбытовую цепочку производства товаров военного назначения – от НИОКР до поставок специмущества за рубеж. Планировалось, что в данную государственную корпорацию будет интегрирован частный капитал, однако и в настоящее время частный капитал неохотно вкладывает свои деньги в стратегические отрасли, что обусловлено высокой степенью риска, длительностью срока возврата денег, отсутствием гарантий получения ожидаемого дохода.

Специфика поставок товаров российского ОПК и ее позиции на различных сегментах мирового рынка вооружений не однородны.

Так, наиболее сильные позиции Россия имеет в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где основными партнерами являются Китай и Индия. Сотрудничество с этими странами носит стратегический характер и на их долю приходится более 70% от общего объема российского экспорта вооружений.

Самостоятельный характер имеет и вопрос о конкурентных позициях России со странами СНГ. В данном регионе продукция российского ВПК

пока пользуется особым спросом: на сегодняшний день Российская Федерация практически является единственным поставщиком вооружений, так как после распада СССР большинство военных производств осталось на территории Российской Федерации.

В военно-техническом сотрудничестве со странами СНГ имеется ряд существенных правовых и иных привилегий, особенно для стран, входящих в Организацию договора о коллективной безопасности.

ОПК России обладает рядом конкурентных преимуществ, позволяющих выгодно интегрироваться в мировые военно-промышленные отношения, в первую очередь со странами Европы. В то же время с учетом исторически сложившихся связей Европы и США кооперация европейской и российской оборонной промышленности не станет препятствием трансатлантическому сотрудничеству, а может быть его эффективным дополнением

Повышение конкурентоспособности предприятий российского ОПК как внутри страны, так и за рубежом является многофакторным процессом, подлежащим стратегическому управлению, ориентированному на ряд важнейших принципов:

- 1) системности – поведение каждого элемента системы ОПК влияет на поведение всей военно-промышленной отрасли;
- 2) комплексного анализа факторов, влияющих на конкурентоспособность товаров военного назначения;
- 3) функциональной нацеленности управления процессом повышения конкурентоспособности предприятий ОПК, что предполагает использование всех элементов производственной цепочки: планирование, учет, контроль, мотивирование, координация и регулирование;
- 4) учет специфики производства, в котором отражается отраслевая особенность производства товаров военного назначения и ее влияние на общую конкурентоспособность предприятий ОПК;
- 5) информативности. В состав сингонии конкурентоспособности предприятий ОПК необходимо включать показатели, обладающие достаточной достоверностью.

Совокупность факторов конкурентоспособности предприятий ОПК для наглядности представлена на рис. 1.

Обозначенные на рис. 1. факторы конкурентоспособности являются базовыми; они присущи предприятиям независимо от отраслевой принадлежности, организационно-правовой формы, размеров и других признаков.

Последнее время в мире и России особое значение придается экологическим факторам произ-

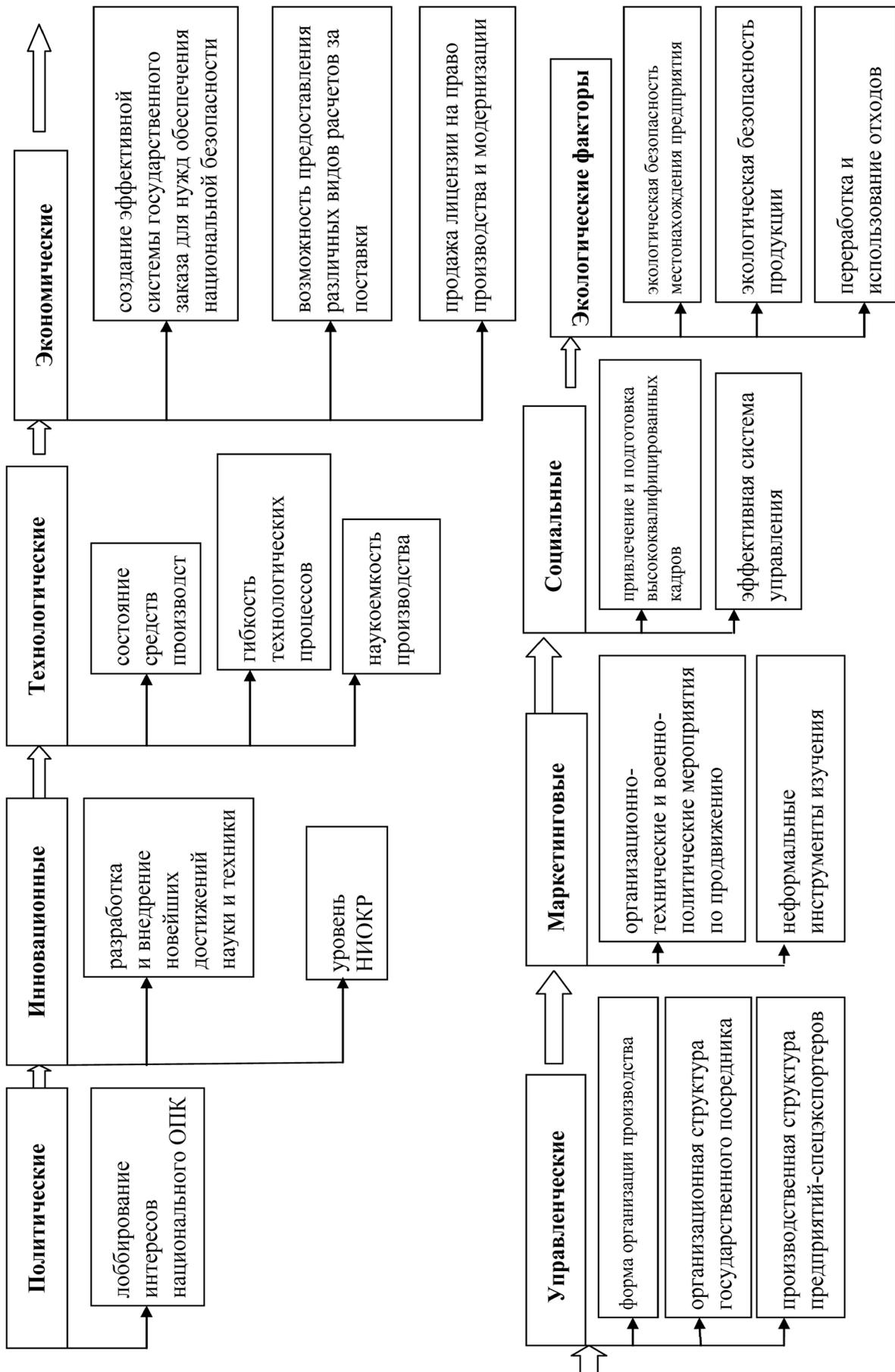


Рис. 1. Система факторов повышения конкурентоспособности российского оборонно-промышленного комплекса

водства, в том числе с точки зрения их влияния на конкурентоспособность предприятий. Во всех странах мира приоритет отдается экологическому типу производства, который предполагает комплексное использование ресурсов, внедрение малоотходных, а иногда и безотходных технологий, совершенствование очистных сооружений, улучшение окружающей среды в районе расположения предприятия ВПК.

Каждый из перечисленных факторов со своей стороны влияет на повышение конкурентоспособности предприятия ОПК, однако следует учитывать два положения.

1. Не существует раз и навсегда представленной выше иерархии этих факторов. Изложенная выше определенная последовательность может быть характерна для определенных условий, места и времени. Например, производственные факторы могут занимать в иерархической лестнице первые (ведущие) места в том случае, если в мире происходит какой-либо прорыв в НТР, инновациях. Если, например, начинают широко использовать новые формы расчетов или финансирование внешней торговли, в иерархии факторов первое место может принадлежать финансово-кредитным факторам. Может так случиться, что в стране, закупающей вооружение, вводятся жесткие экологические нормы. В этом случае экологическая чистота поставляемого вооружения может быть решающим фактором его конкурентоспособности. Условные примеры можно было и продолжить, но все они с разных сторон иллюстрировали бы выше обозначенную позицию об изменчивости иерархии факторов конкурентоспособности.

2. Предприятие военно-промышленного комплекса при анализе степени конкурентоспособности должно сопоставлять свои внутренние факторы с факторами внешней среды. К внешней среде мы относим как микро-, так и макроокружение. Как внутреннее, так и внешние факторы в разные промежутки времени могут оказывать различное влияние на деятельность предприятия, изменяя его цели и намерения, косвенно не изменяя в целом его стратегию и цели. Необходимость учитывать тенденции и изменения во внешней среде предполагает постоянный мониторинг и наблюдение с последующей корректировкой планов предприятия, если это будет необходимо.

Процесс управления повышением конкурентоспособности предприятий ОПК – это прежде всего долгосрочная программа конкретных действий по созданию и реализации произведенной им продукции. Те конкретные управленческие решения, которые необходимо принимать в сфере производства товаров военного назначения, целесообразно, по мнению автора, осуществлять в следующих направлениях:

- модернизация и фокусирование производственных мощностей;
- совершенствование и развитие производственной инфраструктуры;
- модернизация управления качеством продукции;
- максимальное использование производственного персонала;
- организация и кооперация взаимодействий с поставщиками и другими партнерами;
- повышение качества управления производством.

Повышение качества управления конкурентоспособностью производства можно осуществить посредством разработки и реализации следующих программ:

1) программа управления синхронизацией производства – определяет совокупность действий по организации производственной системы, быстро реагирующей на изменение потребительского спроса. В этом случае номенклатура, объем, сроки изготовления продукции определяются заказчиком; обеспечивается синхронное с производством поступление комплектующих материалов и одновременное с монтажом производство. При этом решаются следующие задачи: определение методов синхронизации отдельных стадий работ; установление форм и правил организации синхронизированного производства; формирование стратегических альтернатив ее внедрения;

2) программа управления материальными потоками, т. е. комплекс взаимосвязанных работ по формированию интегрированной системы управления потоками материалов. Ее реализация предполагает формирование логистического подхода к организации и управлению производством; обоснованию принципов и разработку системы производственной логистики; определение функций системы сквозного управления материальными потоками, охватывающей все стадии закупки материалов, производства и сбыта продукции;

3) программа повышения организационной гибкости производства, которая характеризует совокупность действий по установлению и взаимной увязке организационно-технических и экономических решений, связанных с формированием гибкого производства. Разработка данной программы связана с процессом принятия решений о практической реализации мероприятий по повышению гибкости системы и предполагает: определение основных форм появления организационной гибкости и направление ее повышения; разработку методического подхода к системе оценок, анализу и планированию гибкости системы; формированию гибкого производства.

Оценка степени конкурентоспособности ОПК напрямую должна исходить из концепции цепоч-

ки производственной ценности путем сравнения цепочки анализируемого предприятия с аналогичной цепочкой конкурента по основным показателям их функционирования.

Таким образом, оценка эффективности производственной цепочки напрямую зависит как от поставщиков, поставляющих сырье и материалы, так и от потребителей, определяющих спрос на продукцию и объемы продаж. Поэтому с целью наиболее полного определения степени конкурентоспособности предприятия можно использовать и дополнительные звенья цепочки. Вследствие этого необходимо применять комплексный подход к формированию показателей оценки и к способу ее количественного представления.

Литература

1. *Васильев А. И.* Военно-техническое сотрудничество России: современные стратегии на международном рынке // *Экономические науки*. 2007. № 35.
2. Ежегодник СИПРИ 2014: вооружения, разоружение и международная безопасность. М.: ИМЭМО РАН, 2015.
3. *Лященко В. П.* Торговля оружием: оборонно-промышленная политика и рынок, деятельность оборонного предприятия, оборонное производство ближайшего будущего. М.: Экономика, 2009.
4. *Мохаммад И. Н.* Основные факторы военно-политического сотрудничества России и Сирии в начале 21 века // *Вестник МГОУ*. 2015. № 1.
5. *Рубин Ю. Б.* Тактика конкурентных действий участников рынка // *Современная конкуренция*. 2015. Том 9. № 2 (50). С. 111–142.
6. *Сафронов И.* Вооруженные средства. Как изменился процесс торговли оружием за последние годы // *Коммерсантъ – Власть*. 2015. № 41.

References

1. Vasil'ev A. I. (2007) Military-technical cooperation of Russia: modern strategies in the international market. *Economic science*, no. 35.
2. The SIPRI Yearbook 2014: armaments, disarmament and international security (2015).
3. Liashenko V. P. (2009) The arms Trade: the defense industrial policy and the market, activities of defense enterprises, defense production in the nearest future.
4. Mohammad I. N. (2015) The main factors of military-political cooperation between Russia and Syria in the early 21st century. *Bulletin of MGOU*, no. 1.
5. Rubin J. B. (2015) Tactics of competitive actions of market participants. *Modern competition*, vol. 9, no. 2 (50), pp. 111–142.
6. Safronov I. (2015) Armed means. How has the process of the arms trade in recent years. *Businessman. Power*, no. 41.



Проблемы образования

УДК 331

Е. З. Карпенко,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры управления
человеческими ресурсами
Российского экономического
университета им. Г. В. Плеханова,
Москва, Россия;
e-mail: Elena-2167@mail.ru

Обучение как средство развития человеческого капитала организации

Аннотация

Цель работы. Признание человеческого капитала важнейшим организационным ресурсом в современных условиях актуализирует проблему его исследования. От качественного состояния человеческого капитала организации зависит стабильность ее существования и возможности прогрессивной трансформации.

Материалы и методы. Обеспечение развития человеческого капитала является важной задачей, решение которой во многом связано с обучением персонала.

Результат. В работе предложено авторское толкование категории «обучение персонала» и выделены его отличительные признаки; определены принципы обучения персонала; представлен подход к оценке систем обучения персонала на основе уровня их развития.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы при формировании системы обучения персонала организации.

Ключевые слова: человеческий капитал, развитие человеческого капитала, обучение персонала, система обучения персонала.

E ducation problems

E. Z. Karpenko,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Human Resource,
Management department, Plekhanov
Russian University of Economics,
Moscow, Russia;
e-mail: Elena-2167@mail.ru

Education as a Means of Human Capital Development Organization

Abstract

Purpose of work. The main aim is recognition of human capital as the most important organizational resource in modern conditions actualizes his research problem. The stability of its existence and the possibility of a progressive transformation depends on the qualitative state of the human capital.

Materials and methods. Materials and methods are ensuring the development of human capital is an important task that is largely due to staff training.

Results. In a result the paper offers the author's interpretation of the category of "training" and highlighted his features; defines the principles of training of personnel; an approach to the evaluation of learning systems based on the level of development of their staff is present.

Conclusion. The results can be used in the formation of a system organizing personnel training.

Keywords: human capital, human capital development, staff training, staff training system.

Происходящие глубокие качественные изменения в технологической сфере, позволяющие констатировать переход к постиндустриальному развитию, обуславливают повышение роли и значения созидательных способностей человека. Обеспечение устойчивости и положительной трансформации социально-экономических систем всех уровней требует особого внимания к вопросам формирования и развития человеческого капитала.

Важнейшим конкурентным преимуществом современной организации становится человеческий капитал. Достижение качественного соответствия человеческого капитала стратегическим целям организации требует повышенного внимания к вопросам его развития. По утверждению Л. Туроу, «фирмы считают прибыльным увеличивать человеческий капитал занятого у них персонала, поскольку такое увеличение ведет к росту выработки. Фирмы, стремящиеся к максимуму прибыли, обеспечивают обучение...» [19, с. 90–91]. По оценкам некоторых специалистов [17, с. 32], рост производительности труда работников после обучения в 10 раз превышает увеличение оплаты их труда.

Исследование проблемы обучения персонала требует обозначения авторской позиции к содержанию рассматриваемой категории. Анализ законодательных актов, научной и научно-практической литературы не дает однозначного объяснения понятия «обучение персонала».

По нашему мнению, обучение персонала – это процесс овладения знаниями, умениями и навыками, необходимыми для определенной профессиональной деятельности на определенном квалификационном уровне, в котором работник участвует самостоятельно или в рамках программ развития персонала.

Отличиями предлагаемого нами толкования обучения персонала от существующих объяснений [1; 3, с. 15; 4, с. 205; 5, с. 116; 10, с. 10; 13, с. 51; 14, с. 409; 15, с. 115; 18, с. 202] является комплексное определение:

- результата – «овладения знаниями, умениями и навыками»;
- целевого характера обучения – «овладения знаниями, умениями и навыками, необходимыми для...»;
- обучения как способа приобретения профессии (специальности) и (или) соответствующей квалификации и способа повышения квалификации – «необходимыми для определенной профессиональной деятельности на определенном квалификационном уровне»;
- возможностей участия в нем работника – «самостоятельно или в рамках программ развития персонала».

Важным условием успешности обучения персонала является соблюдение принципов, гарантирующих максимальное использование имеющихся у организации ресурсов. Анализ существующих подходов к определению принципов обучения [2, с. 9–13; 8, с. 15; 10, с. 23; 16, с. 95] и рассмотрение обучения как основы развития человеческого капитала позволяет нам предположить, что к первостепенным принципам обучения персонала организации, обеспечивающим формирование и развитие человеческого капитала, можно отнести следующие принципы:

- научности – соответствие программ обучения современным научным достижениям в соответствующей области;
- экономичности – экономическая целесообразность процесса обучения;
- перспективности – для организации: учет перспектив развития организации; для работника: учет возможностей профессионального роста;
- согласованности – взаимосвязанность теоретических и практических аспектов обучения;
- оптимальности – выбор варианта обучения, наиболее соответствующего целям обучения в конкретных условиях;
- непрерывности – создание условий для постоянного развития знаний, умений и навыков работников;
- результативности – соответствие объема и качества приобретенных работниками знаний, умений и навыков целям обучения.

Обучение персонала может осуществляться как вне организации, так и в рамках самой организации. Внешнее обучение возможно в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, а также в научных, производственных и иных организациях (в форме участия в конференциях, выставках, обмена опытом с коллегами по отрасли, сфере деятельности и т. п.).

Для обозначения обучения, осуществляемого самой организацией чаще всего используют термин «внутрифирменное обучение». На наш взгляд, справедливо утверждение о том, что внутрифирменная система обучения персонала является неотъемлемой подсистемой системы управления персоналом каждой организации. Не существует организации без системы внутрифирменного обучения работников. Следует рассуждать не об отсутствии или наличии этой системы, а о степени ее развития. В зависимости от того, насколько развита система внутрифирменного обучения, можно выделить системы внутрифирменного обучения персонала:

- низшего уровня;
- среднего уровня;
- высшего уровня.

Система внутрифирменного обучения каждого уровня имеет определенные характеристики, наиболее значимые из которых приведены в таблице 1.

В системе внутрифирменного обучения персонала, отнесенной к низшему уровню, обучение не планируется, обычно носит стихийный и неконтрольный характер. Функции по обучению работников не имеют четкого закрепления в организации. Обучение сводится к инструктажу работников и скрытому наставничеству. Причем характер использования инструктажа, не позволяет в полной мере реализовать все возможности этого метода обучения. Под скрытым наставничеством мы понимаем передачу умений, навыков, приемов работы, демонстрацию отношения к ценностям организации коллегами обучаемого, формально наставниками не являющимися. Обучение работников в результате скрытого наставничества часто создает проблемы в силу неконтролируемости процесса со стороны организации и может иметь существенный дисфункциональный эффект. Результаты обучения работников оказывают незначительное действие на накопление и развитие человеческого капитала организации.

Система внутрифирменного обучения среднего уровня развития характеризуется четким выделением функций по обучению персонала и закреплением их за конкретными подразделениями и (или) должностями (например, отдел обучения, отдел подготовки кадров, менеджер по обучению, инженер по подготовке кадров). В небольшой по численности организации рассматриваемые функции могут быть одним из направлений работы в рамках конкретной должности. Организация проводит обучение собственными силами или обращается к сторонним организациям, которые предлагают не только базовый набор учебных программ, но и готовы разработать программы под конкретные требования определенного заказчика. Анализ корпоративных запросов на обучение персонала, проведенный группой российских исследователей [9, с. 96], показал, что наиболее востребованы у работодателей программы, обучающие технологиям продаж. На втором месте – программы, нацеленные на обучение взаимодействию с клиентами, на третьем – те, что ориентированы на развитие управленческих навыков, на четвертом – обучающие формированию и развитию команд. Кроме того, повышается интерес к программам, позволяющим организаци-

Таблица 1

**Основные характеристики системы внутрифирменного обучения
в зависимости от уровня ее развития***

Характеристики системы внутрифирменного обучения	Уровень развития системы внутрифирменного обучения		
	низшего	средний	высший
Распределение функций по обучению между субъектами управления	не распределены	распределены и закреплены за отдельными подразделениями и должностями	распределены и закреплены, создан корпоративный университет
Взаимодействие субъекта и объекта обучения	носит стихийный характер	четко налажено	четко налажено
Программы обучения	отсутствуют	собственные и заимствованные программы	собственные программы
Взаимодействие со сторонними обучающимися организациями	отсутствует	активное	ограничено
Характер взаимодействия со сторонними обучающимися организациями	-	выступает в роли заказчика	выступает в роли исполнителя
Используемые методы обучения	инструктаж, скрытое наставничество	часто: инструктаж, наставничество, тренинги, деловые игры, видео обучение; редко: лекции, семинары	тренинги, деловые игры, видео обучение, программное обучение лекции, семинары
Использование информационных и телекоммуникационных технологий	отсутствует или незначительное	активное	высокоактивное
Влияние результатов обучения на развитие и накопление человеческого капитала организации	незначительное	активное	высокоактивное

* **Источник:** составлено автором.

ям готовить собственных тренеров и наставников: «Технологии, методики и методы внутрикорпоративного обучения: тренинг тренеров», «Коучинговые технологии в управлении» и т. п. В организациях, где внутрифирменная система обучения достигла среднего уровня развития, происходит активное накопление и развитие человеческого капитала.

Основной характеристикой системы внутрифирменного обучения высшего уровня развития является создание корпоративного университета. Важно учитывать, что создание корпоративного университета не должно быть самоцелью организации. Необходимо, чтобы это был своевременный проект. Компании надо ясно представлять перспективы своего развития, видеть направления будущих организационных изменений, иметь сильную корпоративную культуру. Иными словами, это должна быть достаточно зрелая организация с четким курсом движения вперед. По мнению К. Уиллера, президента Global Learning Resources, «если ваша компания активно занимается поиском незаурядных талантов или усиленно работает над развитием сотрудников, чтобы они могли брать на себя новые обязанности, то вам нужно задуматься о создании корпоративного университета» [20]. Основная задача корпоративного университета – развитие человеческого капитала организации путем совершенствования знаний, умений и навыков работников для достижения поставленных перед организацией целей. Учитывая, что цели и миссии организаций имеют значительные различия по многим признакам, можно утверждать, что обучение работников в корпоративном университете уникально по своей сути. Например, создавая первый в мире корпоративный университет, компания McDonald's, поставила перед ним цель распространения идеологии компании работникам всех франчайзинговых подразделений.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

- обучение персонала активно переносится из внешних образовательных структур в корпоративные университеты и учебные центры;
- обучение персонала все более опирается на информационные и телекоммуникационные технологии, что позволяет организовать опосредованное или частично опосредованное взаимодействие обучаемого и обучающего, тем самым повысить охват обучением большего числа работников и снизить затраты на обучение;
- развитие человеческого капитала организации во многом определяется степенью развитости системы внутрифирменного обучения.

Литература

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации от 31 декабря 2012 г. № 53 (часть I), ст. 7598.
2. Андюсева В. Г., Поликарпова С. В. Основные принципы создания эффективного образовательного пространства в условиях модернизации высшего образования // Иностранные языки: лингвистические и методические аспекты. 2015. № 30. С. 9–13.
3. Бешелева М. В. Формирование системы обучения управленческого персонала в малых и средних организациях: автореф. дис. ...канд. экон. наук. М., 2010.
4. Вишнякова С. М. Профессиональное образование: Словарь. Ключевые понятия, термины, актуальная лексика. М.: НМЦ СПО, 1999.
5. Егоршин А. П. Управление персоналом. 2-е изд. Н. Новгород: НИМБ, 1999.
6. Журавлев П. В., Карташов С. А., Маусов Н. К., Одегов Ю. Г. Технология управления персоналом: настольная книга менеджера. М.: Экзамен, 1999.
7. Карпенко Е. З. Формирование отечественного человеческого капитала в условиях перехода к инновационной экономике: монография. М.: Русайнс, 2015.
8. Кондрашова Р. Ю. Обучение персонала: проблемы и перспективы развития // Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки. 2016. № 1. С. 15–16.
9. Мартынов А. А., Миронова Е. Р. Корпоративное обучение персонала: некоторые современные аспекты проблемы // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. 2015. № 1. С. 95–97.
10. Маслова М. В. Различные подходы к обучению и развитию персонала компании // Дельта науки. 2015. № 2. С. 10–16.
11. Серебровская Т. Б. Директ-маркетинг инновационного обучения // Вестник Оренбургского государственного университета. 2010. № 8. С. 102–106.
12. Степанова С. М., Журавлев П. В. Управление человеческими ресурсами: потоковый подход // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2012. № 2. С. 102–107.
13. Травин В. В., Дятлов В. А. Менеджмент персонала предприятия: Уч. практ. пособ. 5-е изд. М.: Дело, 2003.
14. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. 2-е изд., доп. и перераб. М.: Инфра-М, 2002.
15. Чуланова О. Л., Никитенко Е. Методика обучения по циклу Колба как эффективный ин-

струмент обучения персонала организации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 2-3. С. 115–122.

16. Экономика труда: (социально-трудовые отношения): Учебник / Под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. М.: Изд-во «Экзамен», 2004.
17. Barron J., Berger M., Black D. Do Workers Pay for On-the-Job Training // *The Journal of Human Resources*. 1999. Vol. 34. № 2.
18. Berthel J. Personal – Management. Grundzuege fuer Konzeptionen betrieblicher Personalarbeit. Stuttgart, 1989.
19. Thurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970.
20. Wheeler K. Corporate Universities. URL: <http://www.gresources.com>.
8. Kondrashov R. Yu. (2016) Training of personnel: problems and prospects. *Forum. Series: Humanitarian and economic Sciences*, no. 1, pp. 15–16.
9. Martynov A. A., Mironova E. R. (2015) Corporate staff training: some modern aspects of the problem. *Modern science: actual problems and ways of their solution*, no. 1, pp. 95–97.
10. Maslova M. V. (2015) Different approaches to training and personnel development company. *Delta science*, no. 2, pp. 10–16.
11. Serebrovskaya T. B. (2010) Direct marketing of innovative training. *Bulletin of the Orenburg state University*, no. 8, pp. 102–106.
12. Stepanova S. M., Zhuravlev P. V. (2012) Human resources Management: stream approach. *Proceedings of higher educational institutions. Series: Economics, Finance and production management*, no. 2, pp. 102–107.
13. Travin V. V., Dyatlov V. A. (2003) The Management staff of an enterprise: Textbook. pract. manual.
14. Kibanov A. Y. (ed.) (2002) Personnel management organization: Textbook.
15. Chulanova O. L., Nikitenko E. (2016) Methods of teaching the cycle of the Bulb as an effective tool for training organization. *Actual problems of humanitarian and natural Sciences*, no. 2–3, pp. 115–122.
16. Volgina N. A., Odegova Yu. G. (ed.) (2004) Labor Economics: social and labour relations. Textbook.
17. Barron J., Berger M., Black D. (1999) Do Workers Pay for On-the-Job Training. *The Journal of Human Resources*, vol. 34, no. 2.
18. Berthel J. (1989) Personal – Management. Grundzuege fuer Konzeptionen betrieblicher Personalarbeit. Stuttgart.
19. Thurow L. (1970) Investment in Human Capital. Belmont.
20. Wheeler K. Corporate Universities. URL: <http://www.gresources.com>.

References

1. Federal law of 29 December 2012 №273-FZ «On education in Russian Federation». Collected legislation of the Russian Federation of 31 December 2012. No. 53 (part-I), 7598 article.
2. Anduceva V. G., Polikarpova S. V. (2015) Basic principles of creating an effective educational space in the conditions of modernization of higher education. *Foreign languages: linguistic and methodical aspects*, no. 30, pp. 9–13.
3. Beseleva M. V. (2010) Formation of system of training of managerial staff in small and medium-sized organizations.
4. Vishnyakova S. M. (1999) Professional education: Dictionary. Key notions, terms, relevant vocabulary.
5. Egorshin A. P. (1999) Personnel Management. N. Novgorod.
6. Zhuravlev P. V., Kartashov S. A., Mouse N. K., Odegov Yu. G. (1999) Technology management personnel reference book of the Manager.
7. Karpenko E. Z. (2015) The Formation of domestic human capital in the conditions of transition to innovative economy.

УДК 378.3

О. Л. Мохова,

кандидат педагогических наук,
заведующая кафедрой иностранных
языков, Московский финансово-
промышленный университет
«Синергия»,
Москва, Россия;
e-mail: Mohova_oksana@mail.ru

Междисциплинарный подход при обучении иностранному языку в неязыковом вузе

Аннотация

Цель работы. Данная статья посвящена проблеме междисциплинарного подхода в процессе обучения иностранному языку в вузе неязыкового профиля.

Материалы и методы. Использование данного подхода становится неотъемлемой составной частью процесса обучения иностранному языку, принося новые возможности более эффективного изучения языка, делая этот процесс более интересным, содержательным, персонализированным, комфортным и гибким.

Результат. В статье автором описаны возможности, которые сегодня предоставляет современная информационно-образовательная среда для реализации междисциплинарного подхода в вузе неязыкового профиля.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования процесса преподавания иностранного языка в неязыковом вузе.

Ключевые слова: информационно-образовательная среда; междисциплинарный подход; неязыковой вуз.

O. L. Mokhova,

Candidate of Pedagogical Sciences,
Moscow financial-industrial
University «Synergy»,
Moscow, Russia;
e-mail: Mohova_oksana@mail.ru

Interdisciplinary Approach in a Foreign Language Teaching in the Non-Linguistic University

Abstract

Purpose of work. This article is devoted to the problem of interdisciplinary approach in teaching a foreign language to students of non-linguistic profile.

Materials and methods. The use of this approach becomes an integral part of the process of foreign language teaching, bringing new opportunities for more effective language learning, making this process more interesting, meaningful, personalized, comfortable and flexible.

Results. In the article the author describes the opportunities that today modern information and educational environment provides for the implementation of interdisciplinary approach in higher education of non-linguistic profile.

Conclusion. The results of the study can be used to improve the process of teaching a foreign language in not language high school.

Keywords: information-educational environment; interdisciplinary approach; non-linguistic University.

Современный этап развития высшей школы характеризуется возрастающим вниманием к языковому образованию, которое справедливо считается инструментом модернизации вуза.

Идея устойчивого развития общества на современном этапе «связывается с понятием непрерывного образования, отражая новые потребности общества, возникшие в силу социальных изменений, а также новых экономических тенденций, предполагает обязательно развитие системы непрерывного образования». При этом «связующим звеном в <...> модели устойчивого развития являются языки, коррелирующие с развитием всего общества» [8, с. 11].

Цель обучения студентов иностранному языку заключается в приобретении и дальнейшем развитии языковой профессиональной компетенции, складывающейся из получаемых знаний, развивающихся умений и навыков, необходимых для эффективного и адекватного общения в различных областях профессиональной и научной деятельности. В условиях организации процесса обучения иностранным языкам в неязыковом высшем учебном заведении встает вопрос о необходимости поиска путей формирования у студентов практических навыков межкультурной коммуникации на иностранном языке на основе использования межпредметных связей с другими

дисциплинами, изучаемыми в период обучения в высшей школе.

Изучение иностранных языков, лингвистическое образование будущего специалиста является важнейшим компонентом и основой освоения профессиональных знаний, умений и компетенций. Иноязычная подготовка, овладение межкультурной компетенцией в сфере профессионального общения обеспечивает высокое качество профессионального образования, конкурентоспособность выпускника вуза [4, с. 12].

Сегодняшнему специалисту необходимо быть в курсе достижений мировой науки, уметь общаться с зарубежными специалистами, читать специализированную литературу на иностранных языках, поэтому изучение иностранного языка – необходимая часть высшего неязыкового образования.

Таким образом, необходимость владения иностранным языком в современном мире не подлежит сомнению, и популярность иностранного языка как учебного предмета среди студентов довольно высока. Кроме того, иностранный язык в ходе своего изучения подразумевает расширение общекультурного кругозора человека, знакомство с традициями и обычаями других стран, овладение новыми способами и приемами общения, т. е. выполняет общеразвивающую и воспитывающую функции часто в большей степени, чем многие другие учебные предметы. Это позволяет считать иностранный язык оптимальным средством междисциплинарной интеграции с предметами не только гуманитарного, но и естественнонаучного цикла. Если интеграции иностранных языков с гуманитарными дисциплинами посвящено множество работ, то вопрос, касающийся междисциплинарной интеграции его с дисциплинами экономического цикла, в отечественной науке и практике проработан недостаточно глубоко. Имеются отдельные исследования, посвященные интеграции иностранного языка и химии, в частности работы М. М. Котляр [2, 3] и Е. С. Павловой [5], однако они рассматривают интеграцию знаний естественнонаучных дисциплин и иностранного языка только на уровне средней школы. На уровне высшего образования данный вопрос рассматривается в работах Н. В. Поповой и М. М. Степановой [6], где предлагается использовать при обучении иностранному языку в магистратуре неязыковых направлений междисциплинарный подход, который объединяет «лингвистическую, профессиональную, компьютерную и культурологическую направленность обучения магистрантов в единое целое» [6, с. 81].

Междисциплинарный подход к организации учебного процесса в высшей школе, воплощенный в различных дидактических формах, по-

зволяет выполнять требования ФГОС третьего поколения, сформулированных в терминах компетенций. Именно междисциплинарные связи отвечают за целостность современного учебного процесса в высшей школе.

В соответствии с современным заказом общества в каждой из вузовских программ нового (третьего) поколения, предназначенных для подготовки бакалавров/ магистров/ специалистов/ аспирантов по иностранному языку основная цель обучения иностранному языку обозначается следующим образом: формирование и развитие межкультурной профессионально ориентированной коммуникативной компетенции [1, с. 10].

Наряду с практической целью – обучением общению, дисциплина «Иностранный язык» рассчитана на постановку образовательной и воспитательной цели. Достижение образовательных целей осуществляется в аспекте гуманизации и гуманитаризации неязыкового образования и означает расширение кругозора бакалавров, повышение уровня их общей культуры и образования, а также культуры мышления, общения и речи. Реализация воспитательного потенциала иностранного языка проявляется в готовности специалистов содействовать налаживанию межкультурных связей, представлять свою страну на международных конференциях и симпозиумах [6].

Иностранный язык является основой для формирования междисциплинарных связей с общегуманитарными, а также профессиональными вузовскими дисциплинами.

Преподавание иностранного языка, как указано в примерной рабочей программе, должно проводиться на междисциплинарной интегративной основе за счет взаимодействия дисциплинарных компонентов.

Для реализации междисциплинарной интеграции на основе иностранного языка в высшем учебном заведении требуются согласованные действия как преподавателей специальных предметов (дисциплин), так и преподавателей иностранного языка. В практике работы хорошо зарекомендовало себя использование в качестве дополнительного материала специализированных адаптированных текстов по различным предметам вузовского курса (экономики, юриспруденции, информатики и др.) на изучаемом студентами иностранном языке, подобранных с учетом интересов и склонностей учащихся. Такие тексты должны содержать не только уже известную информацию из области изучаемого предмета, но и дополнительные сведения из сферы языкознания, страноведения и культурологии (например, этимология различных экономических или юридических терминов, история открытия законов экономики, вклад выдающихся ученых в развитие науки и культуры и т. п.).

Следует обратить внимание на особенности обучения иностранному языку в неязыковом вузе, где иностранный язык из «общеобразовательного» предмета превращается в предмет, который принимает активное участие в формировании профессиональной компетенции будущего специалиста. В данной ситуации иностранный язык имеет прикладное применение к основной специальности студента.

В глобальной сети Интернет существует большое количество информации по различным специальностям на иностранных языках, и больше всего на английском. Это рефераты, презентации, статьи, доклады, видео- и аудиозаписи. Основная задача преподавателей в данных условиях – научить студентов работать с этим материалом, а затем грамотно использовать в будущей профессии. В подобных случаях и реализуется идея междисциплинарного подхода. Заметим, что роль преподавателя иностранного языка расширяется в современном образовательном процессе, требуя от педагога знаний не только в области филологии и лингвистики, но и в специализированных направлениях.

Условия современной образовательной среды предоставляют студентам значительные возможности самостоятельной работы над языком с тем, чтобы обеспечить разницу в разных уровнях, используя различные электронные ресурсы. Это позволяет выработать свою образовательную индивидуальную траекторию и дает возможность студенту совершенствоваться и реализоваться.

Педагоги во всех странах мира все лучше осознают преимущества, которые дает умелое использование современных информационных средств при реализации междисциплинарного подхода в обучении иностранным языкам. ИКТ помогают решать следующие проблемы: совершенствование процессов обучения, повышение образовательных результатов и мотивации, общение в сети и выполнение совместных проектов, совершенствование организации и управления образовательным процессом. И это неудивительно, так как возможности, которые ИКТ предоставляют для развития инновационной экономики и современного общества, стали доступны и для образования.

Опыт работы показывает, что использование различных электронных ресурсов и средств вызывает интерес у студентов, повышает их мотивацию к учебе. Следует отметить, что их использование в учебном процессе различное: от частичного использования на лекциях и семинарах до полного дистанционного обучения.

Например, в условиях дистанционного обучения доля самостоятельной работы студента увеличивается. Студенты, занимающиеся дистанционно, получают в электронном формате материал

лекций, учебники и задание, которое необходимо выполнить в качестве итогового контроля. Данная форма обучения требует от студентов разработки собственного графика работы над дисциплиной (изучение теоретического материала, выполнение практических заданий), а также выбора средств и источников для выполнения творческого задания. В данном случае иностранный язык выполняет прикладную роль для решения специальной, практико-ориентированной задачи. В качестве примера можно привести задание для студентов специальности «Реклама и связи с общественностью»: проведите анализ существующих электронных площадок для размещения рекламы на англоязычных сайтах и дайте им свою оценку. Для выполнения данного упражнения необходимы знания не только иностранного языка, но и знания в области информационных технологий, компьютерного дизайна и рекламы. Естественно, для оценки успешности выполнения подобного задания необходимо привлекать специалистов соответствующих кафедр и факультетов.

Целесообразно использовать электронные ресурсы при работе со студентами очного отделения. Например, при изучении темы «Компании» (Companies) со студентами факультета «Экономики» предлагается в качестве профессионально ориентированного проекта найти в Интернете информацию об известной компании (месторасположение, количество филиалов, работников, объем продукции, прибыли) и представить в качестве презентации. Более сложным заданием является сравнение информации о 2–3 крупных известных компаниях в одной области.

В приведенных примерах задача преподавателя оказывать помощь – давать различные электронные адреса, сайты, названия пособий для поиска необходимой информации. На данном этапе следует проконсультироваться с коллегами специализированных факультетов и кафедр при создании подобной ресурсной базы. Целесообразно предложить студентам самостоятельно создать свой банк интернет-адресов и ссылок в своей профессиональной области, так как именно сами студенты определяют важность, значимость, достоверность информации, размещенной на определенных сайтах и предлагаемой в различных пособиях. Именно будущие специалисты в состоянии оценить достоинство и необходимость определенной информации.

Опыт обучения иностранному языку в вузе неязыкового профиля свидетельствует, что междисциплинарная интеграция на основе иностранного языка способствует повышению интереса и мотивации студентов. На практических занятиях и при выполнении разнообразных самостоятельных и творческих заданий по иностранному

языку наибольшей эффективностью отличаются такие задания, как подготовка докладов, кратких сообщений, презентаций по проблемам современной науки на изучаемом иностранном языке. В свою очередь при подготовке к семинарам по основной специальности бакалавры используют научную и техническую литературу на иностранном языке. Как показывают проведенные опросы, культурологические знания, полученные на занятиях по иностранному языку, оказываются востребованными и на других дисциплинах. Высокой эффективностью обладает также такая форма организации обучения, как проведение семинаров на изучаемом иностранном языке по актуальным проблемам основной специализации студентов и возможностям использования достижений современной науки в различных странах.

Литература

1. Каменская Л. С. Профессиональная направленность обучения иностранному языку в неязыковом вузе как методическая проблема // Вестник МГЛУ. 2013. 12(672)/2013. С. 9–20.
2. Котляр М. М. Как использовать знания иностранного языка при обучении химии // Химия в школе. 2001. № 3. С. 46–48.
3. Котляр М. М. Формирование элементов языковой культуры учащихся при обучении химии. Дисс... канд. пед. наук. СПб., 2000. 176 с.
4. Краева И. А., Коряковцева Н. Ф. Концепция преподавания иностранных языков в общеобразовательных организациях в рамках «Московского стандарта качества образования» // Вестник МГЛУ. 2015. № 4(715); Образование и педагогические науки // Актуальные вопросы непрерывного языкового образования. 2015. С. 9–20.
5. Павлова Е. С. Организация билингвального обучения химии в основной школе // Сибирский педагогический журнал. 2011. № 9. С. 169–175.
6. Попова Н. В., Степанова М. М. Междисциплинарный подход к преподаванию иностранного языка в непрофильной магистратуре // Материалы второй международной научной конференции «Актуальные проблемы науки и образования». Ставрополь: СевКавГТУ, 2010. С. 76–81.
7. Попова Н. В. Междисциплинарная парадигма как основа формирования интегративных компетенций студентов многопрофильного вуза (на примере дисциплины «Иностранный язык»): Автореф. дисс. ... д. педагог. наук. СПб., 2011.
8. Попова Н. В. Модульное проектирование интегративной основы обучения иностранному языку в вузе: междисциплинарный подход. СПб: Издательство Политехнического университета, 2012. С. 31–33.
9. Халеева И. И. Семантика устойчивого развития как основа лингвистического образования в РФ и СНГ // Научно-методические основы формирования инновационной системы языковой подготовки в неязыковом вузе. М.: ИПК МГЛУ «Рема», 2014. С. 9–14.

References

1. Kamenskaya N. P. (2013) Professional orientation of foreign language teaching in non-linguistic higher school as a methodical problem. *Bulletin of MSLU*, no. 12(672), pp. 9–20.
2. Kotlyar M. M. (2001) How to use foreign language skills in the teaching of chemistry. *Chemistry at school*, no. 3, pp. 46–48.
3. Kotlyar M. M. (2000) Formation of linguistic culture of students in learning chemistry.
4. Kraev I. A., Koryakovtseva N. F. (2015) Concept of teaching foreign languages in educational institutions in the framework of the «Moscow quality standard of education». *Bulletin of MSLU*, no. 4(715); *Education and pedagogical science* (2015). *Actual problems of continuous language education*, pp. 9–20.
5. Pavlova E. S. (2011) Organization of bilingual teaching of chemistry in primary school. *Siberian pedagogical journal*, no. 9, pp. 169–175.
6. Popova N. V., Stepanova M. M. (2010) Interdisciplinary approach to foreign language teaching in non-core mA courses. *Proceedings of the second international scientific conference «Actual problems of science and education»*. Stavropol, pp. 76–81.
7. Popova N. V. (2011) Interdisciplinary paradigm as the basis for the formation of integrative multidisciplinary competences of students of the University (on the example of discipline «Foreign language»).
8. Popova N. V. (2012) Modular design of the integrative framework of learning a foreign language in high school: an interdisciplinary approach, pp. 31–33.
9. Khaleeva I. I. (2014) The Semantics of sustainable development as the basis for linguistic education in Russia and the CIS. *Scientific-methodical bases of formation of innovative system of language training at higher educational establishments*, pp. 9–14.

УДК 378.144

Т. Б. Серебровская,
кандидат педагогических наук,
доцент, Московская академия
предпринимательства при
Правительстве Москвы,
Москва, Россия;
e-mail: tserebrovskaya@yandex.ru

Г. К. Морозова,
кандидат педагогических наук, доцент,
Орский гуманитарно-технологический
институт (филиал ОГУ),
Орск, Россия

Педагогические доминанты профессионально- педагогической культуры будущего преподавателя вуза

Аннотация

Цель работы. На основе конкретного технологического анализа исследования предпринята попытка систематизации содержательного аспекта педагогических доминант совершенствования профессионально-педагогической культуры будущего преподавателя высшей школы.

Материалы и методы. Рассмотрены понятия «культура», «педагогическая культура»; разработана структурно-функциональная модель профессионально-педагогической культуры будущих преподавателей высшей школы.

Результат. Намечены пути реализации структурно-функциональной модели, направленные на прогнозирование и реализацию профессионально-педагогического роста студентов.

Заключение. Без построения целостного и ценностного взаимодействия всех компетентных структурных подразделений вуза, обеспечивающих прогнозирование и реализацию профессионально-педагогического роста невозможно совершенствование профессионально-педагогической культуры будущего преподавателя высшей школы.

Ключевые слова: педагогические доминанты, профессионально-педагогическая культура, личность, деятельность, эмпатия, саморегуляция, образовательные теории и толерантные технологии.

T. B. Serebrovskaya,
Candidate of Pedagogical Sciences,
Associate Professor, Moscow
Academy of entrepreneurship under
the Government of Moscow,
Moscow, Russia;
e-mail: tserebrovskaya@yandex.ru

G. K. Morozova,
Candidate of Pedagogical Sciences,
Associate Professor, Orsk humanitarian-
technological Institute (branch OGU),
Orsk, Russia

Interdisciplinary Approach in a Foreign Language Teaching in the Non-Linguistic University

Abstract

Purpose of the work. On the basis of specific technological analysis studies the attempt to systemize substantial aspects of pedagogical dominants of perfection of professional pedagogical culture of future teacher of high school.

Materials and methods. The concepts of "culture", "pedagogical culture"; developed structural-functional model of professional pedagogical culture of future teachers in higher education.

Results. The ways of realization of structural-functional model, aimed at forecasting and the implementation of vocational and educational growth of students.

Conclusion. Without establishing a coherent and valuable collaboration of all the competent departments of the University, providing forecasting and implementation of professional pedagogical growth impossible perfection of professional pedagogical culture of future teacher of high school.

Keywords: pedagogical dominant, professionally-pedagogical culture, personality, activities, empathy, self-regulation, educational theory and tolerant technology.

В настоящее время в системе российского образования, в том числе в высшей школе, проводятся многочисленные реформы, затронувшие ценностные, структурно-процессуальные и целеполагающие аспекты образования. Анализ сложившейся образовательной практики в сфере профессионально-педагогической культуры показывает недостаточную ее эффективность, так как большинство студентов высшей школы не готово к субъект-субъектному взаимодействию, направленному на формирование профессионально-педагогической культуры. В связи с этим особое значение приобретает определение педагогических доминант о приоритете преподавателя, его личного примера в системе средств педагогического воздействия и создание педагогических условий ориентации студентов на ценности профессионально-педагогической культуры.

Для полного осмысления содержательной стороны понятия «профессионально-педагогическая культура» рассмотрим основополагающее понятие «культура».

Культура является способом деятельности самого человека во всем многообразии его общественных связей и отношений. Осмысление житейского понимания культуры позволяет выделить два главных положения:

- культура как механизм, регламентирующий и регулирующий поведение и деятельность человека;
- сам человек – носитель и преобразователь культуры.

И. Я. Лернер, рассматривая общую культуру, обозначал ее как социальный опыт, накопленный человеком и включающий знания, способы репродуктивной и творческой деятельности, систему эмоциональных отношений к миру и окружающей действительности [2].

В. Харчева рассматривает культуру как обобщенный, аккумулированный опыт человечества, который служит фактором формирования и сохранения способностей, потребностей и свойств человека, развивалась в трех формах своего существования: условия жизни (материальные и духовные ценности); культура деятельности (технологии ее осуществления); а также культура личности (способности, актуализированные знания, умения и навыки практической деятельности). Представленные формы переходят одна в другую и соответствуют кругообороту культуры, являясь условием ее развития и накопления [4].

По мнению Е. С. Рапанцевича, «культура – это совокупность материальных и духовных ценностей, созданных и создаваемых человечеством в процессе общественно-исторической практики и характеризующих исторически достигнутую степень в развитии общества» [3].

В таком культурологическом контексте выделяются важные субъектные особенности культуры: наличие человеческого фактора, определяющего интенцию характера воздействий на окружающую среду, и наличие взаимосвязи, триадности человека, его деятельности и актуального состояния культуры. В настоящее время культура трактуется как смыслонесущий и смыслопередающий аспект человеческой жизнедеятельности и ее результатов, символический код значимых для человека событий, позволяющих ему функционировать в особом социальном пространстве, где понимаемы и принимаемы его идеи, взгляды, поступки и результаты труда и творчества. Это своеобразное и универсальное «поле культуры», вхождение в которое позволяет человеку позитивно идентифицировать себя с другими людьми и открыто проявлять свою субъективность.

Тогда сам человек становится культурной ценностью со своим персонифицированным видением мира, уровнем присвоения, освоения и усвоения общечеловеческих ценностей и ценностей контекста современной ему культуры (Н. Е. Щуркова). А наиболее важной ценностью становится весь спектр его творческих способностей, механизм их реализации в умственном или действительном планах в контексте актуальной его мировосприятию культуры [5].

Таким образом, взаимосвязь и взаимозависимость триады «человек – деятельность – культура» становятся неоспоримыми, объединяя в себе культуру отдельного человека (субъективный мир личности человека-творца и индивидуализированный продукт цивилизации) и культуру социума (объективный мир культурных ценностей и совокупный продукт цивилизации):

- 1) культура как совокупность материальных и духовных ценностей;
- 2) культура как специфический способ человеческой деятельности;
- 3) культура как процесс творческой самореализации сущностных сил личности.

В соответствии с этим И. Ф. Исаев предлагает изучать профессионально-педагогическую культуру в трех аспектах: аксиологическом, технологическом и личностно-творческом [1].

Аксиологический аспект профессионально-педагогической культуры постоянно изучается и содержательно разрабатывается в отечественной науке на протяжении XX – начала XXI вв. (А. Г. Асмолов, И. И. Громова, А. Б. Добрович, Н. Ф. Добрынин, Е. Н. Ильин, А. И. Кирьякова, А. Н. Леонтьев, Г. А. Мелекесов, В. Н. Мясичев, П. Н. Пороховская, С. Л. Рубинштейн, В. П. Тугаринов, В. А. Якунин) и др.

Опираясь на их исследования, мы выделили следующие базовые аксиологические ориенти-

ры профессионально-педагогической деятельности:

- 1) опора на многообразие культурных идей, ценностей убеждений и мировоззрений, поликультурность образовательной сферы как основа создания толерантной к обучающемуся образовательной среды;
- 2) введение гибких, многомерных, многослойных и вариативных понятий, предлагающих актуализацию педагогической рефлексии в контексте профессиональной деятельности педагога;
- 3) обновление интерпретации традиционно трактуемых понятий в связи с динамично меняющимся способом социализации личности, так как постфигуративный тип культуры, характеризующийся присвоением личностью обучающегося опыта предшествующих поколений (традиционно исторический контекст обучения), сменяется кофигуративным (с присвоением личностью обучающегося опыта сверстников) и префигуративным (с присвоением старшими обучающимися и педагогами опыта личности обучающегося – таковы в настоящее время многие компьютерные системы обучения и мультимедийные учебники, идеи создания и использования которых предложены подрастающим поколением России);
- 4) корректировка образовательно-воспитательных традиций в связи с потерей в постперестроечное время образа позитивно созидающего действительность героя и патриотического настроения молодежи;
- 5) создание мягких, толерантных образовательных технологий, обеспечивающих гармоничное и целостное развитие личности обучающегося;
- 6) обновление структуры образовательного процесса, ведущими составляющими которой становятся обдающая и развивающая среда, субъект-субъектное взаимодействие педагога и студента, индивидуализированная деятельность последнего с его психофизиологическими особенностями и личной жизненной историей в образовательной среде;
- 7) установление логической взаимосвязи между современными психологическими и педагогическими теориями, каждая из которых является семейством видения актуального состояния психолого-педагогических наук;
- 8) синтез современных образовательных теорий и технологий и реализация активных методов обучения в высшей школе;
- 9) установка преподавателя вуза на подготовку будущего педагога как творца;
- 10) готовность преподавателей вуза к консультированию студентов и выпускников по проблемам, возникающим в ходе опробования вариативных педагогических технологий в процессе производственной практики, обучения и воспитания студентов соответственно.

Технологический аспект профессионально-педагогической культуры представляет собой способы и приемы педагогической деятельности. Умение тонко оперировать богатейшим арсеналом педагогического воздействия на обучающихся, бережно прикасаться к его личности и ненавязчиво направлять процесс его обучения – путь к раскрытию потенциала личности, способности к саморазвитию и творческому проявлению себя. Это умение можно назвать операциональностью педагогического воздействия, так как оно дает ключ к пониманию того, как воздействовать на обучающегося, не подавляя его личности, не провоцируя агрессивного или пассивного противодействия, раскрывая его на общение и потребность стать активным участником учебного процесса.

Следовательно, культура ориентирована на духовное просветление человека, на принятие и усвоение им повседневных форм деятельности, отношений и взаимодействий с людьми, содержания принятых повседневных норм в отношении друг с другом, стиля и манеры поведения в обществе, нравов и обычаев, материальных и духовных ценностей.

Таким образом, невозможно представить развитие личности вне культуры, деятельности, творчества и духовности.

Исходя из вышеизложенного, нами разработана структурно-функциональная модель педагогических доминант профессионально-педагогической культуры будущих педагогов высшей школы, которая представлена через совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных структурных компонентов: мотивационно-смыслового, когнитивно-информационного, коммуникативно- и практико-деятельностного, эмоционально-волевого, где главными показателями могут быть знания о профессионально-педагогической культуре педагога, его субъектном взаимодействии, сформированности образа педагогической профессии, о способах оценивания субъектного взаимодействия; будущему преподавателю необходимо владение коммуникативными и организаторскими умениями во взаимодействии; рефлексивным анализом своей деятельности, а также владение эмпатией и навыками саморегуляции.

Таким образом, педагогические доминанты, направленные на совершенствование профес-

сионально-педагогической культуры будущего преподавателя высшей школы, предполагают построение целостного и ценностного взаимодействия всех компетентных структурных подразделений вуза, обеспечивающих прогнозирование и реализацию их профессионально-педагогического роста.

Литература

1. *Исаев И. Ф.* Профессионально-педагогическая культура преподавателя : учебное пособие для студ. высш. учебных заведений. М.: Издательский дом «Академия», 2002.
2. *Лернер И. Я.* Процесс обучения и его закономерности. М.: Знание, 1980. С. 37–81.
3. *Рапацевич Е. С.* Современный словарь по педагогике. Минск: Современное слово, 2000. С. 424–541.
4. *Харчева В.* Основы социологии: учебн. для средних спец. учебн. заведений. М.: Логос, 1997. С. 124–203.
5. *Щуркова Н. Е.* Педагогическая технология. 2-е изд., доп. М.: Педагогическое общество России, 2005. 256 с.

References

1. Isaev I. F. (2002) Professional and pedagogical culture of a teacher : textbook for stud. ouch. educational institutions. Moscow.
2. Lerner I. J. (1980) The learning Process and its laws. Moscow, pp. 37–81.
3. Rapatsevich E. S. (2000) Modern dictionary on pedagogic. Minsk, pp. 424–541.
4. Kharcheva V. (1997) Essentials of sociology. Moscow, pp. 124–203.
5. Schurkova N. E. (2005) Educational technology. Moscow.



редпринимательство и право

УДК 343

Н. В. Головки,
кандидат юридических наук,
доцент кафедры уголовно-
правовых дисциплин, Московская
академия предпринимательства при
Правительстве Москвы,
Москва, Россия

Право на возмещение вреда, ущерба в российском законодательстве

Аннотация

Цель работы. В статье рассмотрены теоретические и правовые вопросы, касающиеся особенностей прав на возмещение вреда, ущерба потерпевших по делам о торговле людьми.

Материалы и методы. Автор анализирует нормативную базу возмещения ущерба и судебную практику.

Результат. Гарантии со стороны государства и практическая возможность возмещения вреда потерпевшим от торговли людьми – один из эффективных средств снизить естественную латентность преступлений по делам о торговле людьми.

Заключение. Практическое внедрение предложенных рекомендаций заметно и эффективно снизит уровень виктимности в целом.

Ключевые слова: право на возмещение вреда, ущерба; торговля людьми, права несовершеннолетних потерпевших.

Business and right

N. V. Golovko,
PhD, Associate Professor of
Criminal Law, Moscow Academy of
Entrepreneurship under the
Government of Moscow,
Moscow, Russia

The Right to Compensation of Harm in the Russian Legislation

Abstract

Purpose of work. The article considers theoretical and legal questions regarding the features of the rights to compensation of harm for victims in cases of trafficking.

Materials and methods. The author analyses the normative framework for reparation and jurisprudence.

Results. Guarantees from the States and practical possibility of redress for victims of human trafficking is one of the effective means to reduce the natural latency of the crimes in cases of human trafficking.

Conclusion. The practical implementation of the proposed recommendations will effectively and significantly reduce the level of victimization in general.

Keywords: the right to compensation of harm, damage; trafficking in human beings, rights of minors-victims.

Наравне с потерпевшими от других видов преступлений потерпевшие по делам о торговле людьми, в том числе несовершеннолетние потерпевшие, наделены правом на возмещение вреда, а также правом на ущерб, причинивший страдания в соответствии с законодательством

своей страны, как провозглашает Декларация основных принципов правосудия для жертв преступлений и злоупотреблений властью.

Каждому потерпевшему от преступления государством гарантируется компенсация вреда и ущерба, так как право на возмещение вреда по-

терпевшим по делам о торговле людьми в России имеет гражданско-процессуальный и уголовно-процессуальный аспекты, то есть правовую регламентацию. При этом Уголовно-процессуальным кодексом Российской Федерации потерпевшему не предусмотрена бесплатная юридическая помощь, кроме того, в России не существует механизма реализации положений международных стандартов компенсации государством физического вреда потерпевшим от преступления (тяжкого вреда здоровью или увечий) с последующим возмещением выплаченных сумм преступником в регрессном порядке.

Кроме того, в УПК РФ единственным способом возмещения причинённого вреда, а также ущерба является гражданский иск. К примеру, в ч. 3 ст. 44 УПК РФ говорится, что прокурор имеет право сам предъявить гражданский иск или поддерживать уже заявленный гражданский иск, но только в некоторых случаях, а именно: если это непосредственно связано с охраной интересов несовершеннолетних (то есть в данном случае несовершеннолетних, пострадавших от торговли людьми). В остальных случаях потерпевший сам должен доказывать гражданский иск.

На основании Гражданского кодекса России возмещение причинённого вреда, ущерба должно обеспечивать полное восстановление имущественного положения потерпевшего, которое он имел до совершения преступления, а также компенсацию морального вреда, причинённого преступлением. То есть в рамках гражданского судопроизводства, когда потерпевший самостоятельно должен уметь подготовить и подать иск, доказать размер ущерба и причинно-следственную связь между преступлением и причинением вреда и т. д., потерпевшему по делам о торговле людьми реализовать права и защитить свои законные интересы без профессиональной юридической помощи слишком сложно. Отсюда можно заключить, что институт гражданского иска недостаточно эффективен в России.

Хочется согласиться с предложением о том, что для совершенствования отечественного законодательства о защите прав потерпевших следует дополнить Федеральный закон «О бюджетной классификации Российской Федерации», а в Бюджетном кодексе Российской Федерации предусмотреть создание фонда и механизма осуществления компенсационных выплат жертвам преступлений. Кроме того, судам в целях обеспечения наполняемости данного фонда необходимо практиковать назначение наказания в виде штрафа.

По нашему мнению, было бы целесообразно всем потерпевшим и жертвам по уголовным делам о торговле людьми, предоставлять информацию об их юридических правах, о возможностях получения компенсации и т. д.

К сожалению, потерпевший по делам о торговле людьми не может реализовать право на возмещение вреда в случае, если преступник скрылся от следствия или не установлен. Кроме того, для российского уголовного судопроизводства на сегодняшний день полное возмещение потерпевшему морального вреда является редким явлением. Определение размера морального вреда рассматриваются исключительно судьями, то есть данный вопрос не имеет правового регулирования.

Считаем верным предложение о том, что необходимо предусмотреть целевое расходование из федерального бюджета средств, перечисляемых в федеральный бюджет от исполнения уголовных наказаний, для выплаты компенсаций потерпевшим по делам о торговле людьми.

С учётом вышеизложенного разделяем мнение Уполномоченного по правам человека в России о том, что при неспособности государства обеспечить потерпевшему возмещение вреда лицом, этот вред причинившим, возместить его должно государство. Данный принцип поможет решить следующие задачи: повысить эффективность уголовного наказания и реализовать гарантии минимальных международных стандартов возмещения потерпевшим от торговли людьми причинённого вреда.

Правила, установленные Правительством Российской Федерации, определяют порядок и размеры выплаты единовременных пособий потерпевшим, а в случае гибели (смерти) потерпевшего – членам семьи погибшего (умершего) и лицам, находившимся на его иждивении. Родственники погибших жертв торговли людьми осуществляют свои права на признание потерпевшими по делам о торговле людьми и возмещение причинённого им вреда в России в рамках пенсионного законодательства, а именно речь идёт о пенсии по потере кормильца и инвалидности.

На основании сказанного хотелось сказать следующее: гарантии со стороны государства и практическая возможность возмещения вреда потерпевшим от торговли людьми – один из эффективных средств снизить естественную латентность преступлений по делам о торговле людьми, в том числе торговли несовершеннолетними, а также дополнительный стимул девиктимизации жертв торговли людьми.

Торговля людьми относится к наиболее тяжким формам преступной активности, поэтому практическое внедрение предложенных рекомендаций заметно и эффективно снизит уровень виктимности в целом. Необходимо признать, что дети – особая виктимологическая группа риска по делам о торговле детьми, и, руководствуясь Конвенцией о правах ребёнка, государство обяза-

но принимать необходимые меры для предотвращения похищения детей, торговли детьми или их контрабанды в любых целях и в любой форме.

Литература

1. Алонцева Е. Ю., Глушков А. И. Некоторые аспекты реализации полномочий следователя по производству следственных действий, выполняемых с разрешения суда // Российский следователь. 2006. №9. С. 4–7.
2. Глушков А. И., Пугачова Г. Н. Проблемные вопросы прекращения уголовного преследования в отношении несовершеннолетних // Юридический мир. 2007. №12. С. 62.
3. Глушков А. И. Обеспечение прав и законных интересов несовершеннолетних потерпевших в уголовном судопроизводстве. М., 2012.
4. Глушков А. И., Плешаков А. М. О некоторых вопросах организации работы полиции по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних // Вестник Московского университета МВД России. 2011. №9. С. 94–95.
5. Глушков А. И., Головкин Н. В. Российское законодательство об уголовной ответственности за торговлю людьми (исторический аспект) // Российский следователь. 2014. №11. С. 14–17.
6. Глушков А. И., Головкин Н. В. Процессуальные и тактические проблемы допроса несовершеннолетних потерпевших и свидетелей // Российский следователь. 2015. №3. С. 12–15.
7. Гриненко А. В. Уголовный процесс: Учебник для вузов. М., 2013.
8. Декларация основных принципов правосудия для жертв преступлений и злоупотреблений властью (принята Резолюцией 40/34 Генеральной Ассамблеи Организации Объединённых Наций в 1985 году). URL: www.hri.ru/docs/?content=doc&id=56/.
9. Конвенция о правах ребёнка. Принята Резолюцией 44/25 Генеральной ассамблеи ООН от 20 ноября 1989 г. Вступила в силу 2 сентября 1990 г. // Официальные отчёты Генеральной Ассамблеи, сорок четвёртая сессия, Дополнение № 49 (A/44/49). С. 230–239.

References

1. Alontseva E. Yu., Glushkov A. I. (2006) Some aspects of the implementation of the powers of the investigator in the investigative actions, performed with the permission of the court. Russian investigator, no. 9, pp. 4–7.
2. Glushkov A. I., Pugachova G. N. (2007) Problematic issues of criminal prosecution of juvenile. The Legal world, no. 12, p. 62.
3. Glushkov A. I. (2012) Ensuring the rights and legitimate interests of minor victims in criminal proceedings.
4. Glushkov A. I., Pleshakov A. M. (2011) Some questions of the organization of police work on the prevention of neglect and offenses of minors. Gazette of the Moscow University of the MIA of Russia, no. 9, pp. 94–95.
5. Glushkov A. I., Golovko N. (2014) Russian legislation on criminal responsibility for trafficking in human beings (historical aspect). Russian investigator, no. 11, pp. 14–17.
6. Glushkov A. I., Golovko N. (2015) Procedural and tactical problems for the questioning of minor victims and witnesses. Russian investigator, no. 3, pp. 12–15.
7. Grinenko V. A. (2013) Criminal procedure: Textbook for universities.
8. The Declaration of basic principles of justice for victims of crime and abuse of power (adopted by Resolution 40/34 of the General Assembly of the United Nations in 1985). URL: www.hri.ru/docs/?content=doc&id=56/.
9. The Convention on the rights of the child. Adopted by Resolution 44/25 of the UN General Assembly of 20 November 1989 Entered into force 2 September 1990 Source: Official records of the General Assembly, forty-fourth session, Supplement No. 49 (A/44/49), pp. 230–239.

С

оциально-гуманитарные вопросы

УДК 330

О. Ю. Ермоловская,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры коммерции и
торгового дела, НОЧУ ВО Московский
финансово-промышленный
университет «Синергия»,
Москва, Россия;
e-mail: ermoy@mail.ru

Инвестиции в научный потенциал – основа макроэкономического роста

Аннотация

Цель работы. На данный момент российская экономика переживает глубокий кризис, что сказывается на всех сферах жизни граждан и, в первую очередь, на социальной сфере, что в свою очередь вызывает социальную напряжённость в обществе. Дефицит бюджета не позволяет справиться с кризисом своими силами, поэтому оно вынуждено привлекать и другие средства, помимо бюджета.

Материалы и методы. Помочь государству в преодолении экономического кризиса призваны инвестиции, прежде всего, в научный потенциал общества, которые затем приведут к изменению технологического уровня производства.

Результат. Выход из создававшегося годами неблагоприятного положения, выраженного в резком постарении и диспропорциях структуры основных фондов, следует искать в концентрации источников инвестиций на приоритетных направлениях финансирования долгосрочных планов и программ, способных оказать мультипликативное воздействие на рост фондоотдачи, рентабельности и массовом обновлении фондов на основе вовлечения в хозяйственный оборот достижений научно-технологического прогресса.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для обеспечения макроэкономического роста за счет инвестиций в научный потенциал.

Ключевые слова: качественное обновление техники и технологии, ускорение научно-технического прогресса, развитие высокотехнологичных отраслей, научно-практические школы, проведение НИР.

Socially-humanitarian affairs

O. Yu. Ermolovskaya,
Candidate of Economics, Associate
Professor of the Department of
Commerce and commercial matters,
Moscow financial-industrial
University «Synergy»
Moscow, Russia;
e-mail: ermoy@mail.ru

Investments in Scientific Capacity as a Base of Macroeconomic Growth

Abstract

Purpose of work. At the moment, the Russian economy is in deep crisis, which affects all spheres of life of citizens and, first of all, on the social sector, which in turn causes social tension in society. The budget deficit does not allow to cope with the crisis on its own, so it has to attract and funds, other than the budget.

Materials and methods. To help the government to overcome the crisis called to investments, primarily in the scientific potential of the company, which then lead to a change in the technological level of production.

Results. Exit created over the years of disadvantage expressed in the dramatic aging of society and the imbalances of the structure of fixed assets, should be sought in the concentration of sources of investment in the priority directions of financing of long-term plans and programmes, are able to exert a multiplier effect on the growth of capital productivity, profitability and mass update of funds on the basis of involving in economic circulation of the achievements of scientific and technological progress.

Conclusion. The results of the study can be used to provide macroeconomic growth by investing in scientific potential.

Keywords: qualitative upgrade equipment and technology, accelerate scientific and technological progress, the development of high-tech industries, research and practice school, conducting research.

*Посвящается доктору экономических наук, профессору,
руководителю научно-практической школы
«Развитие предпринимательства на потребительском рынке»
Владимиру Ивановичу Малышкову*

В современной российской экономике преодоление кризиса может быть обеспечено только за счет вложений средств, направляемых как на создание новых производственных мощностей, так и на совершенствование, качественное обновление техники и технологии. Именно вложения, используемые для развития и расширения производства с целью извлечения дохода в будущем, составляют экономический потенциал страны и смысл инвестиций.

Для понимания экономического содержания инвестиций важно различать инвестиции, связанные с принятием конкретных инвестиционных решений на микроэкономическом уровне, и инвестиции, реализуемые на макроэкономическом уровне. На макроэкономическом уровне к инвестициям относятся лишь те вложения, которые обеспечивают расширение действующего или создание нового капитала. Такие инвестиции обычно трактуют как часть валового национального продукта, предназначенную для использования в будущем.

На макроуровне инвестиции являются основой для осуществления политики расширенного воспроизводства, ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, структурной перестройки экономики и сбалансированного развития всех ее отраслей, создания необходимой сырьевой базы промышленности, развития социальной сферы, решения проблем обороноспособности страны и ее безопас-

ности, проблем безработицы, охраны окружающей среды и т. д.

В наше время в нашей стране практически все инвестиции должны направляться исключительно на развитие высокотехнологичных отраслей и на повышение жизненного уровня людей (в образование, здравоохранение, строительство недорогого жилья, производство недорогих качественных продуктов питания в связи с санкциями).

Инвестиции в образование имеют конкретное выражение. Это и фундаментальные, и прикладные исследования, выраженные в активном использовании тематических направлений исследований и разработок различных научно-практических школ. Это проведение НИР по актуальным проблемам, часть которых является темами диссертаций. Вузам страны необходимо продолжить работу по выполнению дипломных и диссертационных работ, совмещенных с кафедральными планами НИР и соответствующих направленности основных образовательных программ, продолжить практику предоставления в центры информационных технологий и систем органов исполнительной власти актуальных и значимых тем научных исследований. Регулярно проводить работу с внешними заказчиками, координировать совместное выполнение договорных актов, создавать временные научные коллективы.

Главное в инвестициях – их результат. Анализируя схему на рисунке 1, мы видим, что результат китайских инвестиций – сотни тысяч крупных предприятий только в промышленности,

1 – сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство;
2 – добыча полезных ископаемых;
3 – обрабатывающие производства;
4 – производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
5 – транспорт и связь

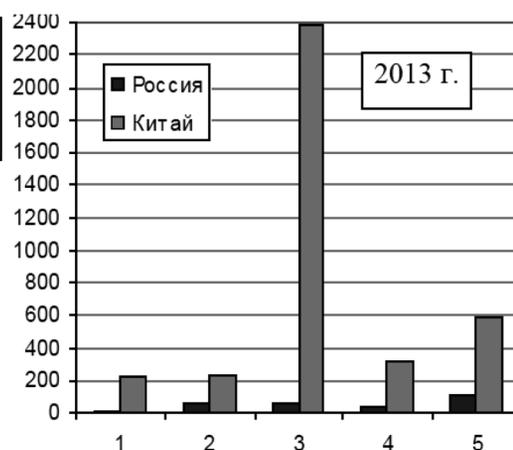
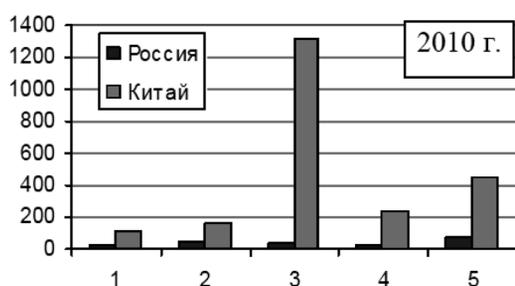


Рис. 1. Инвестиции в основной капитал по некоторым видам деятельности в Российской Федерации и в Китае, млрд долл.

более миллиарда квадратных метров вводимого ежегодно жилья, развитая сеть автомагистралей и шоссе и т. п., работа для сотен миллионов китайцев и переполненные китайскими товарами рынки всех стран мира.

Так, по данным NBS, в 1998 г. в промышленности Китая работали 165,1 тыс. предприятий с выручкой более 5 млн юаней в год, в 2014 г. – уже 361,3 тыс. с выручкой более 20 млн юаней в год. В 2006 г. длина автомагистралей и шоссе I – IV категорий была 2283 тыс. км., в 2013 г. – 3756 тыс. км. За период 1985 – 2013 гг. в среднем ежегодно вводилось более 1,3 млн м² жилья (в сумме в городской и сельской местности). В 2013 г. среднегодовая численность занятых в экономике Китая составила 772 млн человек, с 1990 г. она увеличилась приблизительно на 147 млн человек. Экспорт китайских товаров в 1990 г. составил 54 млрд долл. (в 7,2 раза меньше, чем экспорт товаров из США), в 2014 г. – 2343 млрд долл. (больше чем экспорт из США и Японии вместе взятых).

Для того чтобы антикризисный механизм заработал в масштабах экономики России, необходимы институциональная настройка конфигурации индикаторов, новых правил игры, не подавляющих инициативу предпринимательства, а также введение карты развития социальной сферы, создание принципа равенства среды существования по объему требуемых для различных категорий населения услуг вне зависимости от их семейного бюджета и экономических возможностей, своей индивидуальности.

Снижение процентной ставки до минимальных значений (менее 2–3%) позволит эффективно кредитовать различные сельскохозяйственные долгосрочные проекты. Отмена субсидий по процентной ставке и пополнение уставов финансово-кредитных организаций создадут экономии бюджетных средств, обеспечив источниками инвестиции на открытом рынке при поддержке фондирования центральной банковской системы (количественное смягчение).

В связи с санкционным давлением и проведением политики импортозамещения необходимо введение круглогодичной занятости, которое выровняет финансовую деятельность сельскохозяйственного и финансового сезонов, опираясь на потребительскую кооперацию, сельские строительные кооперативы. Получение недостающего продовольствия внутри экономического пространства (товарное импортозамещение) даст сырье для переработки и освободит потребность в валюте, предоставит возможность для укрепления расчетов, избегая внутреннего заимствования, неконтролируемой инфляции на покрытие дефицитов.

Реформа экономических институтов создаст условия для применения нестандартных инструментов и методов выведения экономики из кризиса. Долго существовать в санкционной ловушке мы не сможем, нужен выход из нее. При вовлечении инвестиций в воспроизводственный процесс и создании основных фондов с вновь образуемой стоимости перераспределяется доход между бюджетом, капиталом корпораций, зарплатами населения, рост которых обеспечивает спрос на выпускаемые товары и услуги.

Среди инструментов долгосрочной стратегии инвестиций – инвестиционный налоговый кредит, нулевые процентные ставки по кредитам вместе с продлением сроков пользования, пересмотр амортизационных норм с учетом дефицита определенных видов основных средств и применения ускоренных (замедленных) методов амортизации имущества, субсидирование в рамках ВТО производственной и непроизводственной стадии выпуска товаров, обеспечение круглогодичной занятости в сельском хозяйстве, оплаченные трудовые гранты, создание продовольственного и финансового резерва и гарантий для их реализации.

Массовое жилищное строительство и воспроизводство инфраструктурных проектов потребует выпуска инфраструктурных облигаций, финансирование которых создаст основной капитал в реальном секторе и прирастит национальное богатство, от которого также зависят здоровье, образование, демография, занятость.

Кроме того, в рамках политики импортозамещения необходимо восстанавливать и совершенствовать строительство сельскохозяйственных производственных зданий, сельских дорог, сетей снабжения электричеством, газом, теплом, водопроводов, канализации, автономных энергосберегающих систем инженерного оборудования, внешнего обустройства и озеленения сельских поселений с использованием сельстройкооперации при ставках кредитования 2–3% годовых, предоставления льгот, отсрочек, бартера. Отсутствие воздушной, проводной, наземной связи между субъектами нарушает целостность территории и ослабляет ее безопасность, ставит в уязвимое положение в развивающемся кризисе и тем более затрудняет реагирование на негативные обстоятельства в чрезвычайной обстановке (пожары, наводнения, социальные волнения).

Многие объекты находятся в стадии просроченного незавершенного строительства и, как замороженные инвестиционные ресурсы, способны привести к невозвратным потерям инвестиций. Это также огромный рынок для ведения строительства и реализации инвестиционных программ.

Острый дефицит квалифицированных трудовых ресурсов, отягощенный сравнительно низ-

кими зарплатами, устаревшими основными фондами, не обустроенность жилья и быта требуют создания необходимой инфраструктуры, условий жизнеобеспечения, развития инвестиционной деятельности. При функционировании хозяйств различных форм собственности они являются главными критериями устойчивого социально-экономического развития сельской местности в условиях спада в экономике.

Выход из создававшегося годами неблагоприятного положения, выраженного в резком старении и диспропорциях структуры основных фондов, следует искать в концентрации источников инвестиций на приоритетных направлениях финансирования долгосрочных планов и программ, способных оказать мультипликативное воздействие на рост фондоотдачи, рентабельности и массовом обновлении фондов на основе вовлечения в хозяйственный оборот достижений научно-технологического прогресса.

Литература

1. Болонин А. И., Ермоловская О. Ю. Вопросы теории инновационного развития экономики // Вестник Университета Российской академии образования. 2015. № 3 (76). С. 105–113.
2. Брусов П. Н., Филатова Т. В., Орехова Н. П. Современные корпоративные финансы и инвестиции: Монография. 2-е изд., стер. М.: КноРус, 2015. 520 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 01.07.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1997. 13.01.
4. Ермоловская О. Ю., Чернухина Г. Н. Влияние санкций на динамику российской экономики // VII Найденовские чтения. Материалы международной научно-практической конференции «Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения»: Сборник научных статей преподавателей аспирантов и студентов. М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2015. С. 32–34.
5. Конституция Российской Федерации (принята 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2014. 14.04.
6. Миркин Я. М. Развивающиеся рынки и Россия в структуре глобальных финансов: финансовое будущее, многолетние тренды; РАН, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. М.: Магистр, 2015.
7. Никонова И. А., Смирнов А. Л. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития. М.: Консалтбанкир, 2016.
8. Сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: www.minfin.ru.
9. Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: www.economy.gov.ru.
10. Чернухина Г. Н. Социально-ориентированное предпринимательство как фактор решения проблем импортозамещения // X Международный научный конгресс «Роль бизнеса в трансформации общества – 2015». Часть 2. М.: «Синергия», 2016. С. 42–47.

References

1. Bolonin A. I., Ermolovskaya A. Y. (2015) The theory of innovation development of economy. *Bulletin of Russian Academy of education*, no. 3 (76), pp. 105–113.
2. Brusov P. N., Filatova T. V., Orekhova N. P. (2015) Modern corporate Finance and investments.
3. Civil code of the Russian Federation of 30.11.1994 № 51-FZ (from 01.07.2014). *Collected legislation of the Russian Federation*, 13.01.1997.
4. Ermolovskaya O. Yu., Chernukhina G. N. (2015) The impact of sanctions on the dynamics of the Russian economy. *VII Najdenovski reading. Materials of international scientific-practical conference «Development of economy and entrepreneurship in the context of the economic strategies of import substitution»*: Collection of scientific articles of teachers and students, pp. 32–34.
5. The Constitution of the Russian Federation adopted on 12.12.1993. *Collected legislation of the Russian Federation*, 14.04.2014.
6. Mirkin Ya. M. (2015) Emerging markets and Russia in the structure of global Finance: financial future, long-term trends; Russian Academy of Sciences, Institute of world economy and Intern. relations.
7. Nikonova I. A., Smirnov A. L. (2016) Project financing in Russia. Problems and directions of development.
8. The website of the Ministry of Finance of the Russian Federation. URL: www.minfin.ru.
9. The website of the Ministry of economic development of the Russian Federation. URL: www.economy.gov.ru.
10. Chernukhina G. N. Socially-oriented entrepreneurship as a factor of solving problems of import substitution. *X international scientific Congress «The Role of business in transforming society -2015»*. Part 2, pp. 42–47.

Информация об авторах

- **Васильев Артем Игоревич** — кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансового рынка и валютных отношений», Московский финансово-промышленный университет «Синергия». **Научные интересы:** изучение российского оборонно-промышленного комплекса на рынке вооружений.
- **Глушков Александр Иванович** — доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой уголовно-правовых дисциплин, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** изучение уголовного процесса в России.
- **Головко Нонна Владимировна** — кандидат юридических наук, доцент кафедры уголовно-правовых дисциплин, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** изучение вопросов доказывания по уголовным делам.
- **Горелова Тамара Петровна** — кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга РЭУ имени Г. В. Плеханова. **Научные интересы:** исследование изменений конъюнктуры потребительского рынка России.
- **Ермоловская Ольга Юрьевна** — кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции и торгового дела, Московский финансово-промышленный университет «Синергия». **Научные интересы:** изучение конкурентоспособности предпринимательских структур, перспектив развития системы образования России.
- **Журавлев Павел Викторович** — доктор экономических наук, профессор, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** исследование проблем развития и реформирования национальных экономик, государственного регулирования экономики, управления человеческими ресурсами.
- **Ильин Сергей Николаевич** — доктор технических наук, профессор, Заслуженный деятель науки, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** экономика и управление народным хозяйством — экономика, организация и управление отраслями, комплексами (сфера услуг).
- **Каманина Раиса Васильевна** — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики промышленности, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова. **Научные интересы:** исследование проблем взаимодействия реального и финансового секторов экономики, совершенствования финансово-валютной системы.
- **Карпенко Елена Зугумовна** — кандидат экономических наук, доцент кафедры управления человеческими ресурсами, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова. **Научные интересы:** исследование проблем менеджмента, управления персоналом, повышения качества человеческого капитала.
- **Каргина Лариса Андреевна** — доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая информация», ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет путей сообщения Императора Николая II». **Научные интересы:** изучение правовых аспектов электронной торговли, факторов повышения эффективности продаж, концепции развития электронной коммерции.
- **Королева Светлана Ивановна** — доктор экономических наук, профессор кафедры торгового дела и услуг Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** исследование становления и развития торговли в XX веке.
- **Косарева Ольга Алексеевна** — кандидат технических наук, профессор кафедры ком-

мерции и торгового дела Московского финансово-промышленного университета «Синергия». **Научные интересы:** исследование проблем повышения безопасности продовольственных товаров.

- **Красильникова Елена Анатольевна** — кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции и торгового дела, Московский финансово-промышленный университет «Синергия». **Научные интересы:** регулирование торгового предпринимательства, потребительский рынок, инновационные процессы в экономике.
- **Лебедева Софья Леонидовна** — кандидат физико-математических наук, доцент кафедры «Экономическая информация», Московский государственный университет путей сообщения Императора Николая II. **Научные интересы:** изучение правовых аспектов электронной торговли, факторов повышения эффективности продаж, концепции развития электронной коммерции.
- **Лев Михаил Юрьевич** — кандидат экономических наук, профессор, зам. зав. кафедры экономики и финансов Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, член-корреспондент РАЕН, профессор кафедры экономики и финансов Московского финансово-юридического университета, профессор кафедры мировых финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. **Научные интересы:** исследование системных решений в области регулирования цен.
- **Морозова Галина Константиновна** — кандидат педагогических наук, доцент Орский гуманитарно-технологический институт (филиал ОГУ). **Научные интересы:** изучение педагогических доминант профессионально-педагогической культуры будущего преподавателя вуза.
- **Мохова Оксана Леонидовна** — кандидат педагогических наук, заведующая кафедрой иностранных языков, Московский финансово-промышленный университет «Синергия». **Научные интересы:** изучение подходов к преподаванию иностранного языка в неязыковом вузе.
- **Рудь Елена Владимировна** — проректор Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы, заслуженный работник торговли Российской Федерации. **Научные интересы:** исследование становления и развития торговли в XX веке.
- **Серебровская Тамара Борисовна** — кандидат педагогических наук, доцент, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. **Научные интересы:** изучение педагогических доминант профессионально-педагогической культуры будущего преподавателя вуза.
- **Сурова Надежда Юрьевна** — кандидат экономических наук, доцент, директор Института управления и социально-экономического проектирования Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. **Научные интересы:** исследование социального проектирования развития негосударственного сектора в социальной сфере.
- **Удачина Елена Борисовна** — кандидат экономических наук, доцент. **Научные интересы:** изучение подходов к решению проблем, связанных с бюджетными рисками в России.
- **Чеглов Вячеслав Петрович** — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры коммерции и торгового дела МФПУ «Синергия». **Научные интересы:** исследование проблем интеграции торговли, управления операционной эффективностью в торговой организации, механизмов формирования мезоуровня потребительского рынка.
- **Чернухина Галина Николаевна** — кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой коммерции и торгового дела, Московский финансово-промышленный университет «Синергия». **Научные интересы:** регулирование торгового предпринимательства, потребительский рынок, инновационные процессы в экономике.