

**Редакционный совет**

<i>Годин В.В.</i>	– д-р экон. наук, проф., и.о. ректора ГУУ, председатель редакционного совета
<i>Афанасьев В.Я.</i>	– д-р экон. наук, проф., и.о. проректора ГУУ, зам. председателя редакционного совета
<i>Азоев Г.Л.</i>	– д-р экон. наук, проф.
<i>Вотинов А.В.</i>	– д-р экон. наук, вице-президент ОАО «НК «Роснефть»
<i>Захаров М.Ю.</i>	– д-р филос. наук, проф.
<i>Звонников В.И.</i>	– д-р пед. наук, проф., зам. председателя совета УМО в области менеджмента
<i>Клейнер Г.Б.</i>	– д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН
<i>Райченко А.В.</i>	– д-р экон. наук, проф.
<i>Тихонова Е.В.</i>	– д-р соц. наук, проф.
<i>Уколов В.Ф.</i>	– д-р экон. наук, проф.
<i>Ускова Д.Н.</i>	– д-р психол. наук, доцент

**Editorial board**

<i>Godin V.V.</i>	– D.Eco., prof., acting rector of SUM, Chairman of the Editorial Board
<i>Afanasyev V.Ya.</i>	– D.Eco., prof., acting Vice-Rector of SUM, Deputy Chairman of the Editorial Board
<i>Azoev G.L.</i>	– D.Eco., prof.
<i>Votinov A.V.</i>	– D.Eco., vice-president of JSC «NK «Rosneft»
<i>Zakharov M.Yu.</i>	– D.Phil., prof.
<i>Zvonnikov V.I.</i>	– D.Ed., prof., deputy. Chairman of the Council of MAE in Management
<i>Kleiner G.B.</i>	– D.Eco., prof., corresponding member of RAS
<i>Raychenko A.V.</i>	– D.Eco., prof.
<i>Tikhonova E.V.</i>	– D.So., prof.
<i>Ukolov V.F.</i>	– D.Eco., prof.
<i>Uskova D.N.</i>	– D.Psy., associate prof.

Рецензируемое издание ВАК РФ  
 (решение Президиума от 2 марта 2012 г.)

При перепечатке материалов ссылка на  
 «Вестник Университета (ГУУ)» обязательна.

Издаётся в авторской редакции.

Ответственность за сведения,  
 представленные в издании, несут авторы.

Все публикуемые статьи прошли процедуру  
 рецензирования.

© ФГБОУ ВПО «Государственный университет  
 управления», 2014

**СОДЕРЖАНИЕ**
**РАЗДЕЛ I. РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО  
 И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

<i>Богданов А.С., Елисеев С.П.</i>	Стратегия организационного строительства отечественных Военно-воздушных сил в период военной реформы 1924–1925 гг. ....	5
<i>Бутова Т.В., Кривоцова М.К., Широкова А.И.</i>	Управление пространственным развитием: роль партнерства муниципальной власти и бизнеса .....	13
<i>Вологирова Л.А.</i>	Статистическое изучение изменений территориальной структуры внутренней миграции населения в Российской Федерации и ее субъектах .....	17
<i>Гурфова С.А., Неудахина Ю.Г.</i>	Социально-экономическая политика региона в условиях пространственной дезинтеграции .....	25
<i>Елисеев С.П.</i>	Дискуссия о стратегии организационного строительства Красного воздушного флота (1921–1923 гг.) .....	29
<i>Кечин С.А., Денисенко М.А.</i>	Анализ связей между бизнес-процессами предприятий .....	34
<i>Кожаринов А.В., Елесина М.В., Кривоцова М.К., Рашкеева И.В.</i>	Теоретические аспекты управления проектами государственно-частного партнерства в муниципальных образованиях .....	41
<i>Королев А.М.</i>	Применение теории саморазвивающихся организаций на малых предприятиях Российской Федерации .....	46
<i>Кусакина О.Н., Левишуккина С.В.</i>	Моделирование обеспечения устойчивости развития малого и среднего предпринимательства .....	52
<i>Максимова Е.И., Блинова У.Ю.</i>	Выбор базовой ассортиментной и ценовой политики аптечной организации .....	59
<i>Милованова Е.А., Байкова О.В.</i>	Методика оценки эффективности организационно-экономических механизмов работы газовой отрасли .....	66
<i>Панина О.В., Добрин Л.Р.</i>	Механизм управления устойчивым развитием экономики региона .....	71
<i>Панина О.В., Кривоцова М.К., Подзорова М.А.</i>	Повышение качества механизмов контроля государственных корпораций .....	76
<i>Пасько А.В.</i>	Предпосылки трансформации стратегий автомобильных транснациональных корпораций в современных условиях .....	80
<i>Созаева Т.Х., Макитова Л.И.</i>	К вопросу о государственной поддержке сельского хозяйства .....	83
<i>Соловьева М.В., Добрин Л.Р., Белозерова В.А.</i>	Методы и модель управления устойчивым развитием экономики региона .....	90
<i>Тайбова Р.А.</i>	Государственное регулирование как основа развития региональной экономики .....	95
<i>Халищихова Л.З., Иванова З.М.</i>	Модернизация пространственного экономического развития .....	100

**РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

<i>Алиджанов Д.А., Рахмонов Ш.А.</i>	Социально-экономическое содержание импортозамещения в трансформационной экономике .....	105
<i>Бембева В.Б.</i>	Влияние налогового контроля на рост доходов бюджета без увеличения налоговой нагрузки на экономику .....	110
<i>Городец А.В.</i>	Использование гибких организационных форм внедрения инноваций в зарубежных компаниях .....	116
<i>Гречухина И.А., Кирюшин П.А.</i>	Возобновляемая энергетика как фактор ценообразования на рынке электроэнергии .....	120
<i>Григорьева Ю.П.</i>	Международный опыт противодействия офшоризации национальной экономики .....	128
<i>Деменко О.Г.</i>	Совершенствование технологической составляющей инновационной среды в Московской области .....	132
<i>Кириллов В.Н.</i>	Импортозамещение в странах Латинской Америки – положительный и отрицательный опыт .....	137
<i>Родина В.А.</i>	Модели внутрисуточной динамики ликвидности акций индекса «голубых фишек» Московской биржи .....	143
<i>Тетерина Т.Е.</i>	Экономика России в период Первой мировой войны .....	151

<b>Тетцоева Е.М.</b> Использование логистических коэффициентов для оценки риска боя при перевозках строительных материалов.....	155
<b>Хочуева З.М., Безирова З.Х.</b> Формирование эффективной региональной инновационной системы.....	159

### РАЗДЕЛ III. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<b>Авдаев М.Ю.</b> Методика использования платежных инструментов в платежных системах на общественном транспорте.....	165
<b>Бурова О.Н.</b> Факторы, оказывающие влияние на финансовое состояние российских организаций.....	169
<b>Горнич С.Г., Блинова У.Ю.</b> Бюджетирование и контроль дискретных расходов .....	177
<b>Низай Д.Э., Герасимова Л.Н.</b> Разработка рекомендаций по управлению дебиторской задолженностью.....	186
<b>Панчева В.С.</b> Анализ необходимости введения налога на финансовый результат и дополнительный доход в нефтегазовой отрасли России на примере зарубежного опыта .....	190
<b>Судакова Е.В.</b> Анализ управления затратами на ведение различных видов учета в организации .....	197
<b>Шапвал Е.В., Шелест М.В.</b> Актуальные вопросы учета затрат на предприятиях .....	201

Главный редактор  
*А.В. Никиенко*

Редакторы  
*А.В. Самороковская*  
*А.Я. Стефанова*  
*Е.С. Терновскова*

Технический редактор  
*О.А. Бирюкова*

Компьютерная верстка  
*Е.А. Поповой*

Дизайн обложки  
*Ф.Б. Денисова*

### РАЗДЕЛ IV. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

<b>Казиева Н.Н.</b> Влияние морально-психологического климата в коллективе на адаптацию новых сотрудников .....	207
<b>Кузеева В.Д.</b> Разграничение понятий корпоративного управления, системы корпоративного управления и системы корпоративного менеджмента организации.....	211
<b>Невретдинова М.В.</b> Анализ развития теории человеческого капитала в трудах западных и отечественных ученых XIX–XX веков .....	216
<b>Тохчуков М.О.</b> Виртуализация социально-трудовых отношений в экономике современного государства.....	221
<b>Ягуна Е.Г., Лазаренко А.Н.</b> Роль человеческого капитала в условиях инновационной экономики .....	226

ЛР № 020715 от 02.02.98 г.  
Подп. в печ. 07.11.2014.  
Формат 60×90/8.  
Объем 45,0 печ. л.  
Уч.-изд. л. 26,1  
Бумага офисная.  
Печать цифровая.  
Тираж 500 экз.  
(первый завод 100 экз.)  
Заказ № 1246

Тел.: +7 (495) 377-90-05

### РАЗДЕЛ V. СОВРЕМЕННАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА

<b>Андросова И.Г., Лобанова Е.И., Нисилевич А.Б., Стрижова Е.В.</b> Преимущества электронного обучения в современном глобальном мире: путь к комплексному ускорению .....	232
<b>Бусов В.И.</b> Концепция обучения студентов теории и практики организации и управления, в том числе менеджменту.....	237
<b>Рябенко Н.Л.</b> Теоретические подходы к профессиональной подготовке политологов-международников в аспекте межкультурной коммуникации .....	242
<b>Селиванова С.И.</b> История развития сферы образовательных услуг в зарубежных странах.....	249

E-mail: [ic@guu.ru](mailto:ic@guu.ru)  
Сайт: <http://vestnik.guu.ru>

Зарегистрировано  
в Министерстве связи и массовых  
коммуникаций РФ  
№ 77-1361 от 10.12.1999 г.

Подписной индекс  
в Объединенном каталоге  
«Пресса России» – **42517**

Отпечатано в типографии  
Издательского дома ГУУ

### РАЗДЕЛ VI. ПЕДАГОГИКА, ПОЛИТОЛОГИЯ, ПСИХОЛОГИЯ, СОЦИОЛОГИЯ, ФИЛОЛОГИЯ, ФИЛОСОФИЯ

<b>Абдуллаева Х.С.</b> Педагогические возможности мультимедийной среды Adobe flash CS5 в профессиональной подготовке бакалавра педагогического образования (профиль «Иностранный язык»).....	253
<b>Абдусаламов Р.А.</b> Компьютерная среда формирования информационной культуры будущего юриста.....	257
<b>Алыпкачева Г.А.</b> Структура познавательного интереса будущего учителя начального образования к изучению английского языка .....	261
<b>Бакуняева Д.С.</b> Влияние смысложизненных ориентаций на профессиональную успешность представителей разных видов спорта высших достижений .....	265
<b>Бережнова Н.Д.</b> Профессиональные малые группы в особых ситуациях .....	270
<b>Бойченко Я.С.</b> Половой диморфизм функциональной асимметрии мозга как фактор адаптационных возможностей современного студента .....	276
<b>Володин В.Р.</b> Ценности профессиональной деятельности сотрудников силовых органов государства.....	280

109542, г. Москва,  
Рязанский проспект, 99  
главный учебный корпус, к. 104

<b>Гагиева З.А., Доев В.К.</b>	Проблемы физического здоровья студентов вуза и пути их решения в Северо-Кавказском регионе.....	283
<b>Гараганов А.В.</b>	Коррекция стереотипов психической активности людей с лишним весом .....	286
<b>Дмитриева Н.С.</b>	Домашняя среда и психологическое благополучие подростков.....	292
<b>Камилов М.А.</b>	Эмоциональная устойчивость как фактор, обеспечивающий достижение высоких результатов в профессиональной деятельности спортсменов.....	300
<b>Котуа С.Б.</b>	Социализация детей-мигрантов в процессе взаимодействия с социальными институтами .....	307
<b>Магомедова А.Н.</b>	История и современное состояние проблемы гендерной социализации в психологии .....	311
<b>Мисанова И.Н.</b>	Анализ политических рисков с учетом зарубежного опыта .....	315
<b>Панченко А.М., Канина И.А.</b>	Социально-психологические факторы, влияющие на деформацию правового сознания сотрудников органов безопасности .....	321
<b>Самсонов В.В.</b>	Эллипсис пропозиции при номинализации в русском и польском языках .....	325
<b>Тихонова Е.В.</b>	Концепт как инструмент диагностики уровня толерантности в «мозаичных» социумах .....	329
<b>Торопов В.А.</b>	Профессиональная компетентность и личностные качества преподавателя физической подготовки образовательного учреждения МВД России .....	335
<b>Тригубенко Л.Е.</b>	Реклама в аспекте глобализации .....	338
<b>Ханова З.Г.</b>	Психологические особенности личностного и профессионального самоопределения предпринимателей.....	342
<b>Шагардинова Е.</b>	Генезис феномена духовности в философском и педагогическом аспектах воспитания личности.....	347
<b>Авторы «Вестника Университета (Государственный университет управления)»</b>	.....	352

---

---

## Раздел I. РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 629.7

А.С. Богданов

С.П. Елисеев

### СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ВОЕННО- ВОЗДУШНЫХ СИЛ В ПЕРИОД ВОЕННОЙ РЕФОРМЫ 1924–1925 ГГ.

*Аннотация.* После кончины В.И. Ленина в январе 1924 г. в политическом и военном руководстве страны развернулась борьба за власть между И.В. Сталиным и Л.Д. Троцким. Центральный комитет партии большевиков инициировал в феврале 1924 г. военную реформу. Назначенный вместо Л.Д. Троцкого на пост руководителя Красной армии М.В. Фрунзе при ее проведении особое внимание уделял военно-воздушным силам. Наряду со структурными преобразованиями М.В. Фрунзе проводил жесткую кадровую политику по замене в военной авиации командиров и комиссаров – сторонников Троцкого – на командный состав, поддерживающий генеральную линию партии. К концу 1925 г. эта задача была решена.

**Ключевые слова:** авиация, стратегия, организационное строительство, военная реформа, самолет, военно-воздушные силы.

Andrei Bogdanov

Sergei Eliseev

### THE STRATEGY OF THE ORGANIZATIONAL CONSTRUCTION OF THE SOVIET UNION AIR FORCES DURING THE MILITARY REFORM OF 1924–1925

*Annotation.* After the death of V.I. Lenin in January 1924 a struggle for power between I.V. Stalin and L.D. Trotsky unrolled in political and military government of the country. The Central Committee of Bolshevik Party initiated the military reform in February 1924. M.V. Frunze, who was appointed the leader of The Red Army instead of Trotsky, placed high emphasis on Air Forces during the reform. Along with the structural reorganizations M.V. Frunze followed the strict manpower policy in order to replace the military aviation commanders and commissars, that supported Trotsky, by the officers that followed the main course of the party. This problem had been solved by the end of 1925.

**Keywords:** aviation, strategy, organizational development, military reform, airplane, Air Forces.

Современное строительство Военно-воздушных сил (ВВС) России в значительной степени направлено на глубокое и всестороннее преобразование их организационной структуры. Исследуемые организационные мероприятия, которые были проведены в авиации по реформе 1924–1925 гг., и современные преобразования, осуществляемые в ВВС, представляются совпадающими по динамичности созидательных процессов. Кроме того, современная авиация начинает выходить за пределы атмосферы, в космос, также упорно и неотвратимо, как осваивали воздушное пространство первые самолеты. Нельзя забывать и о том, что авиационно-космическое дело продолжает оставаться переломной отраслью научно-технического комплекса страны, как и авиационное дело в 20-х гг. XX в.

Организационное строительство отечественных ВВС, энергично осуществляемое в настоящее время, закономерно выдвигает много важных проблем, имеющих большое практическое и теоретическое значение. Поэтому возникает необходимость сделать ретроспективный анализ решения проблем организационного строительства ВВС в прошлом.

Имеющееся в названии статьи слово «стратегия» подразумевает в контексте данной темы сис-

тему стратегических приоритетов, целей, задач и практических мер, определявших на конкретный исторический период 1924–1925 гг. состояние военной авиации в СССР. Организационное строительство ВВС избрано для анализа, чтобы еще раз обратить внимание на возможность достижения победы над противником за счет лучшей военной организации, имея подчас уступающие противнику количественно-качественные характеристики вооружения и военной техники. В рамках журнальной статьи подробно проанализировать стратегию организационного строительства отечественных ВВС за два года их реформирования не представляется возможным. Поэтому автор ограничивается исследованием опыта решения в ходе военной реформы проблемы подбора и расстановки кадров в отечественных ВВС и проблемы строительства системы управления и организационной структуры военной авиации.

Прошло 94 года с тех пор, как молодое Советское государство победило в гражданской войне остатки сил старого строя. В первые три года после этой исторической победы Советский Союз пытался строить новый мир с новыми общественными отношениями, однако слабая экономическая основа страны и старые производительные силы не позволяли быстро осуществлять преобразования. Потребовалось временное отступление в виде новой экономической политики (НЭП). В январе 1924 г. страна с заслуженными почестями проводила в последний путь В.И. Ленина. Отношения между его возможными преемниками, И.В. Сталиным и Л.Д. Троцким, обострились. За наркомвоенмором Л.Д. Троцким стояла большая часть руководимой им Красной армии. Между тем положение дел в вооруженных силах в середине 1920-х гг. оставляло желать лучшего. Военная техника и вооружение на уровне Первой мировой войны, слабо оформленная организация армии и флота, демобилизация, растянувшаяся на три года, – все это характеризовало Рабоче-крестьянскую Красную армию (РККА) как силу, неспособную должным образом противостоять враждебному окружению капиталистических государств. Исходя из этого военно-политическое руководство страны пришло к выводу о необходимости проведения военной реформы.

Важной составной частью РККА являлся Красный воздушный флот (КВФ) (с апреля 1924 г. – Военные воздушные силы). Сталин и Троцкий отдавали себе отчет, что авиация – перспективная техническая новинка не только в СССР, но и во всем мире. Новый способ производства, осваиваемый большевиками, должен был доказать на примере авиации, самой заметной отрасли промышленной цивилизации, что СССР будет первым не только в авиационном деле, но и во всех других областях технического прогресса.

На февральском Пленуме ЦК РКП(б) 1924 г. Генеральный секретарь Центрального комитета Российской коммунистической партии (большевиков) (ЦК РКП(б)) и его сторонники из ЦК поставили вопрос о положении в Красной армии. Проверявшая армию и флот по заданию ЦК специальная комиссия доложила, что армия небоеспособна, и обвинила в этом Реввоенсовет и лично Л.Д. Троцкого. Его заместитель Э.М. Склянский, отвергая обвинения, сослался на недофинансирование Красной армии. Однако И.В. Сталин поддержал вывод вышеназванной комиссии, указав на неумение руководства Революционного военного совета (РВС) СССР организовать работу: «Дело не в порядке выдачи ассигновок или недостатке кредитов, а в организационной стороне дела, вопрос в дефектах организационного характера» [5, с. 2]. В этом ключе на Пленуме была принята и резолюция, согласно которой необходимо было произвести реорганизацию центрального аппарата Наркомвоенмора. Заметим, что Реввоенсовет издал также приказ, определявший срок перехода на новую организацию аппарата управления РККА – 15 апреля 1924 г.

Решения Пленума ЦК РКП(б) выполнялись в следующей последовательности. 4 февраля 1924 г. приказом РВС СССР № 190 была образована комиссия Пленума РВС СССР по сокращению центрального аппарата наркомвоенмора в составе Фрунзе, Ворошилова, Каменева, Лебедева и Уншлихта. 5 февраля Пленумом РВС создаются пять подкомиссий. 9 февраля 1924 г. на Пленуме РВС

СССР после оживленных прений были выработаны Директивные указания подкомиссиям, в которых устанавливались следующие основные принципы реорганизации аппарата военного ведомства: 1) максимальное упрощение; 2) устранение параллелизма и бюрократизма; 3) поднятие ответственности низших инстанций; 4) разгрузка центральных органов; 5) приспособление организации мирного времени к организации военного времени; 6) точное разграничение функций отдельных управлений; 7) выделение из Штаба исполнительных функций и обеспечение функций планирования; 8) максимальное сокращение штатов; 9) поднятие квалификации аппарата; 10) децентрализация системы снабжения; 11) объединение снабжения в едином органе.

14 марта 1924 г. «вследствие затяжной болезни» Л.Д. Троцкого состоялось назначение М.В. Фрунзе заместителем председателя РВС СССР, т.е. он стал фактическим руководителем Красной армии. Приказ РВС СССР № 369 от 15 марта 1924 г. гласил: «С 14-го сего марта, согласно постановлению СНК СССР от 11-го марта сего года, я вступил в исполнение обязанностей заместителя председателя РВС СССР. М. Фрунзе». Следует отметить, что М.В. Фрунзе одновременно с выполнением обязанностей по новой должности оставался начальником Штаба РККА, начальником Военной академии РККА и председателем Высшего военного редакционного совета. Э.М. Склянский был переведен на работу в Моссукуно. Однако в армии, и особенно в органах военного управления, еще оставалось много троцкистов.

Реорганизация аппарата управления РККА была закончена точно в срок – 15 апреля 1924 г. В этот день было принято соответствующее постановление Совета народных комиссаров (СНК) СССР, в развитие которого 28 апреля 1924 г. вышел приказ РВС СССР № 446/96, объявлявший состав центрального аппарата народного комиссариата военных и морских дел (НКВМД). В него теперь входили: Штаб РККА, Инспекторат РККА, Управление РККА, Политическое управление РККА и Управление ВВС СССР (вместо Главвоздухфлота).

С приходом М.В. Фрунзе стиль управления в РККА стал кардинально меняться. Один за другим следовали приказы Реввоенсовета, преобразовывающие структурные элементы военного ведомства и связи между ними. Шла полномасштабная реорганизация как организационной структуры РККА, так и ее системы управления.

Приказом РВС СССР № 879 от 20 июня 1924 г. расформировывался известный по гражданской войне «поезд Троцкого», имевший официальное название «поезд связи специального назначения»: его личный состав направлялся «на укрепление частей связи Московского военного округа ... подвижный железнодорожный состав – в эксплуатацию железных дорог. Расформирование закончить к 15 июля 1924 г.» [3, л. 181]. Именно в составе этого поезда имелся штаб – вагон № 1018, в котором во время гражданской войны располагалась оперативная группа Авиадарма (Авиации действующей армии – полевого управления авиации и воздухоплавания) во главе с А.В. Сергеевым.

Анализ документов 1920-х гг. показывает, что в 1924 г. М.В. Фрунзе провел важные для обновления стратегии строительства ВВС кадровые мероприятия. Например, приказом РВС СССР № 878 от 1 июля 1924 г. он потребовал содержать «в некомплекте» в Управлении ВВС СССР 34 должности руководителей. Тем же приказом М.В. Фрунзе вводил для управлений ВВС Московского и Ленинградского военных округов следующие новые вакансии: помощника начальника Воздухфлота, начальника оперативно-строевой части, помощника военного комиссара, двух старших инспекторов и старшего делопроизводителя, а в штаты управлений ВВС других военных округов вводились дополнительные должности: по одной – для Западного, Украинского и Сибирского, три – для Северо-Кавказского и пять – для Управления ВВС Туркестанского фронта. В течение года эти должности заняли подобранные М.В. Фрунзе и ЦК ВКП(б) красные командиры и комиссары. По мере реорганизации центрального аппарата РККА (проведения организационно-штатных мероприятий) во всех высших органах управления армии, авиации и флота появлялись вакантные должности, кото-

рые занимали место троцкистов новые люди, поддерживающие генеральную линию партии, направляемую И.В. Сталиным. Формировалась стратегия организационного строительства армии, авиации и флота в кадровой области в 1924–1925 гг.

С приходом в Реввоенсовет М.В. Фрунзе огромное внимание стало уделяться популяризации Красного воздушного флота. Она выражалась, в частности, в новых почетных наименованиях авиационных частей, что подчеркивало их революционную значимость и боевые заслуги. Так, в начале 1924 г. почетное наименование «Красная Москва» было присвоено 14-му разведывательному авиаотряду, в это же время закончилось формирование отдельного разведывательного авиаотряда «Ультиматум», приказом РВС СССР № 367 от 9 марта 1924 г. присваивалось имя В.И. Ленина 1-й отдельной разведывательной авиационной эскадрилье (оэа) Московского военного округа (МВО). Одновременно в стране шел сбор средств, чтобы обеспечить 1-ю оэа новой авиатехникой. В Харькове 13 мая 1924 г. состоялась торжественная передача военно-воздушным силам самолетов, составивших основу эскадрильи имени Ильича. К концу мая 1924 г. были построены 19 самолетов, которые 1 июня 1924 г. делегаты XIII съезда партии вручили летчикам 1-й оэа МВО на Центральном аэродроме. Эта эскадрилья тут же была преобразована в легкомобардировочную и направлена к месту постоянной дислокации в Липецк. В настоящее время там находится Липецкий лётно-испытательный центр ВВС России.

XIII съезд РКП(б) потребовал 1 июня 1924 г. от партийных организаций вносить в сознание рабоче-крестьянских масс СССР необходимость укрепления ВВС СССР. В его резолюции было записано, что достигнутый успех необходимо закрепить систематическим созданием и расширением мощного Воздушного красного флота. К этому побуждает громадный рост военной и гражданской авиации в каждой стране.

Между тем, по своим размерам советская военная авиация осенью 1924 г. в десятки раз уступала авиации главных капиталистических стран. Для преодоления этого отставания РВС СССР 24 сентября 1924 г. принял трехлетний план развития ВВС СССР, после выполнения которого Красный воздушный флот должен был занять второе место в мире после Франции. План был уточнен и утвержден Советом труда и обороны (СТО) и ЦК РКП(б) и вылился в так называемый «План–1200», предусматривавший доведение числа действующих самолетов в 1927–1928 гг. до 1200 боевых машин.

При недостаточном финансировании выполнить «План–1200» было сложно. Весь бюджет НКВД в 1923–1924 гг. составлял 370 млн руб. На 1924–1925 гг. он намечался в размере лишь 400 млн руб. Для сравнения: авианосец середины 1920-х гг. водоизмещением в 33 тыс. т, несший на борту 60–70 самолетов, стоил 66 млн руб. Следовательно, весь советский военный бюджет был равен стоимости шести авианосцев.

В конце 1924 г. стала вакантной должность начальника Военных воздушных сил РККА. Исполнение ее обязанностей было возложено 10 декабря 1924 г. на члена партии с 1912 г. П.И. Баранова, а 2 марта 1925 г. он стал начальником ВВС РККА и членом РВС СССР. П.И. Баранов во время гражданской войны командовал одной из армий. В КВФ состоял с августа 1923 г., где в течение почти полутора лет руководил мобилизационным отделом и отделом Гражданского воздушного флота (ГВФ). П.И. Баранов был знаком И.В. Сталину и М.В. Фрунзе по Восточному фронту гражданской войны. На высшей авиационной должности П.И. Баранов с еще большей энергией продолжил перестройку ВВС в соответствии с указаниями М.В. Фрунзе. При новом начальнике ВВС ускорилось увольнение из воздушного флота в запас сторонников Л.Д. Троцкого, одновременно укрепилось партийное руководство авиачастями и была уточнена организационная структура ВВС.

В связи с утилизацией оставшихся после гражданской войны самолетов «Илья Муромец» военно-политическое руководство страны подняло вопрос о возрождении тяжелой бомбардировочной

авиации (ТБА). РВС СССР решил начать эту работу на базе закупленных во Франции четырех двухмоторных бипланов-бомбардировщиков «Фарман-Голиаф» (ФГ-62). В то время эти машины стояли на вооружении бомбардировочной авиации Франции. Использование иностранных самолетов было вынужденной мерой, так как советские авиационные заводы в 1925 г. еще не имели технологической оснастки для выпуска тяжелых самолетов. Уместно заметить, что тяжелый бомбардировщик ТБ-1 конструкции А.Н. Туполева был успешно испытан А.И. Томашевским 26 ноября 1925 г. Серийно он стал выпускаться только с лета 1929 г.

После успешных испытаний и подготовки летно-подъемного и технического составов под руководством А.К. Туманского был сформирован 1-й отдельный тяжелый авиаотряд, преобразованный позже в 1-ю эскадрилью тяжелой авиации. Вторая эскадрилья была создана в 1926 г. на лицензионных самолетах ЮГ-1, выпущенных немецким заводом – концессионером «Юнкерс».

В 1925 г. далеко не все сторонники Троцкого покинули свои посты в армии и авиации. Требовалось провести более широкое увольнение не желавших поддержать военную реформу и ратовавших за «неспешное» строительство вооруженных сил. Сокращение решено было осуществить двумя способами: аттестацией и введением единоначалия. 2 января 1925 г. был издан приказ РВС СССР № 1 «Об аттестации военнослужащих начальствующего состава РККА и РККФ и о кандидатских списках». В инструкции по ее проведению говорилось, что аттестация служит основным средством для выяснения служебных качеств военнослужащих и в общем порядке прохождения службы начальствующим составом является главнейшим моментом, определяющим движение по службе военного работника.

Приказом РВС СССР № 100 от 26 января 1925 г. объявлялся штат Управления ВВС РККА, определивший структуру и состав Управления. В соответствии с Положением об Управлении ВВС РККА на этот орган возлагалось решение вопросов прохождения специальной службы, боевой подготовки и специального снабжения, а оперативные функции были переданы в Штаб РККА. Таким образом, авиация определялась в качестве сил, придававшихся наземным войскам. Сухопутные командиры должны были командовать ею при ведении военных действий, а Управлению ВВС и в мирное, и в военное время предписывалось руководить авиацией в административном отношении (службой войск, подготовкой кадров, снабжением и эксплуатацией).

В этот же день, 26 января 1925 г., было издано постановление ЦИК СССР о назначении М.В. Фрунзе народным комиссаром по военным и морским делам и Председателем Реввоенсовета СССР. Напомним, что М.В. Фрунзе с 14 марта 1924 г. фактически руководил РККА, так как Л.Д. Троцкий и Э.М. Склянский были отстранены от управления Красной армией (первый – «по болезни», а второй – «в связи с переходом на другую работу»). Новый наркомвоенмор оповестил Красную армию о своем назначении приказом Реввоенсовета № 139/594 от 5 февраля 1925 г. Далее приводится содержание этого приказа, которое дает возможность уяснить скрытые пружины данного назначения. Оно представляет собой заверение, адресованное Центральному комитету партии, что Красная армия в своей деятельности будет руководствоваться его предначертаниями. М.В. Фрунзе писал: «Волей Рабоче-Крестьянского Правительства, выраженной в постановлении Президиума Центрального Исполнительного Комитета Союза Советских Социалистических Республик от 26 января 1925 г., я вступил в исполнение обязанностей Народного Комиссара по военным и морским делам и Председателя Революционного Военного Совета СССР. Российская Коммунистическая Партия (большевиков) вместе с коммунистическими партиями других стран является единственной партией, ведущей беспощадную борьбу с международным капиталом за господство и торжество трудящихся, за окончательную победу социализма. Она – передовой отряд пролетариата и трудового крестьянства. Великие цели и задачи, поставленные перед Красной армией и Флотом, целиком и безоговорочно совпадают с задачами и целями Коммунистической партии. Больше того – они выработаны в неус-



танной борьбе и работе партии. Глубокая непоколебимая преданность ей, следование ее идеалам, ее дисциплине и стойкости служат непререваемым условием крепости Красной Армии и Флота и их боеспособности. *Председатель РВС СССР ... М. Фрунзе* [4, с. 72–72 об.].

В этом приказе лейтмотивом проходила мысль, что «великие цели и задачи, поставленные перед Красной армией и Флотом, целиком и безоговорочно совпадают с задачами и целями Коммунистической партии». Это импонировало И.В. Сталину, который, будучи Генеральным секретарем ЦК ВКП(б), олицетворял себя с партией большевиков, но пока Л.Д. Троцкий сохранял за собой посты, И.В. Сталин поощрял именованье себя «инстанцией», аббревиатурой «И.Н.» и т.п.

Объявленную аттестацию должны были проводить новые руководители армии и флота. Они были назначены вслед за М.В. Фрунзе. Так, 27 января 1925 г., Предреввоенсовета приказом № 64 назначил заместителя начальника и военного комиссара ВА РККА Ромуальда Адамовича Муклевича заместителем начальника ВВС РККА. 12 февраля 1925 г. Николай Владимирович Соллогуб становится помощником начальника ВВС РККА. 15 февраля 1925 г. Иосиф Карлович Гамбург – помощником начальника ВВС РККА по снабжению. И это далеко не полный перечень назначений в РККА, проведенных в начале 1925 г. «Кадры решают все!» – эта формула И.В. Сталина, как видим, воплощалась в жизнь еще в середине 1920-х гг.

О новых назначениях сообщалось в прессе, а о том, какие изменения ждут армию, авиацию и флот, почти ничего не говорилось. Автор данной статьи с трудом нашел среди журнальных публикаций небольшое сообщение, намекающее на грядущие решительные изменения в воздушном флоте. Это сообщение в феврале 1925 г. временно исполняющий обязанности начальника штаба ВВС К. Янсон под названием «Начинается новый этап развития и задачи текущего момента» поместил в «Вестнике воздушного флота». В статье говорилось: «История Воздушного флота имеет несколько последовательных и отличительных друг от друга этапов развития. В настоящее время мы переходим в следующий этап, который нельзя не отметить. ...Переходим в новую полосу развития, наступает момент, когда наша собственная авиатехника и весь Воздушный флот в целом ... достигли ... исходного положения, откуда ... начнется настоящее строительство Воздушных сил» [7, с. 3–5]. Как видим, К. Янсон здесь не связывает наступление нового этапа развития военно-воздушных сил с приходом в них новых руководителей во главе с П.И. Барановым, а говорит, что новые задачи появились в силу возникновения благоприятных экономических и технических условий, однако объективно П.И. Баранов и его сторонники в стратегии строительства ВВС, как и М.В. Фрунзе в строительстве всей РККА, играли решающую роль.

Очищение же аппарата власти (в том числе, военной власти) от оппонентов было вполне в русле борьбы генеральной линии партии с персональным «вождизмом в армии, партии и стране» [6] (имелись в виду «вождь Красной армии» Л.Д. Троцкий и его единомышленники).

Важным мероприятием, проведенным М.В. Фрунзе в РККА, следует считать введение в РККА и РККФ приказом РВС СССР № 234 от 2 марта 1925 г. единоначалия. При М.В. Фрунзе командир-единоначальник становится в вооруженных силах центральной фигурой. Это был еще один важный шаг на пути очищения армии от троцкистов: ведь должны были уйти со своих должностей комиссары, которые вместе с «вождем Красной армии» строили ее с 1918 г. Приказ об единоначалии вышел вовремя: в начале марта 1925 г. командные посты уже были заняты в основном назначенцами М.В. Фрунзе, а комиссаров сокращали. Конечно, далеко не всех, а именно тех, для кого карьерный рост и привилегии были высшей мотивацией в службе. После аттестации, проведенной комиссиями М.В. Фрунзе, снятые с должности комиссары не всегда могли возвратиться на какие-либо должности в РККА. Необходимо отметить, что Л.Д. Троцкий практически не сопротивлялся военной реформе, считая, что его выступления вкупе с поддержкой единомышленников в трудовых коллективах и на партийных собраниях и конференциях сделают свое дело и массы пойдут за ним, однако

Л.Д. Троцкий явно недооценивал административные реорганизации, проводимые быстро и решительно новым наркомвоенмором.

Следует отметить, что в середине 1920-х гг. строительство воздушного флота в СССР уже вышло за пределы военного ведомства и приобрело всенародный размах. В ответ на народную поддержку авиаторы по указанию М.В. Фрунзе демонстрировали населению массовость освоенной ими авиационной техники и свое мастерство на воздушных парадах, которые являлись подведением итогов работы по обучению летчиков групповой слетанности, сложному пилотажу и руководству полетами, но самое главное – такие парады создавали у народа впечатление решительного движения страны к светлому будущему – социализму.

Первый крупный авиационный парад был приурочен к празднованию Дня международной солидарности трудящихся 1 мая 1925 г. В параде приняли участие восемь авиачастей ВВС МВО и ВВС Западного ВО, а также авиационные учебные заведения – всего 88 самолетов. Для москвичей и иностранцев авиационный парад стал демонстрацией успехов Красной армии и советской авиации, руководителями которых являлись сторонники «генеральной линии партии». В официальных документах и, в частности, в приказе по итогам парада отражалась только практическая польза от таких массовых полетов авиации, однако любовь к авиации росла в народе с каждым днем.

Через три недели, на III Съезде советов Союза ССР 20 мая 1925 г., М.В. Фрунзе говорил: «В отношении промышленности авиационной мы тоже за последние годы имеем немалые успехи. ...Еще до 1925 г. мы в общей сложности закупили за границей за 3 года свыше 700 самолетов. В этом году мы не покупали ни одного самолета ... и в следующий год мы будем вполне обеспечены растущей продукцией наших самолетостроительных заводов. ...Мы имеем сейчас свой авиационный советский мотор. ...Мы налаживаем сейчас массовое производство этого мотора. ...Самым главным родом технического оружия, который будет играть большую роль на полях будущих битв, является Воздушный флот. ...Мы имеем для него личный состав, который нас удовлетворяет вполне» [6, с. 5–6]. В последнем предложении М.В. Фрунзе как бы докладывает партии, что личный состав ВВС РККА стал другим, он уже обновлен и готов выполнить любое ее задание.

Для ВВС РККА новое задание вполне очевидно – догнать в области авиации крупные страны, что было отражено и в постановлении III Съезда Советов СССР, в котором говорилось: «Съезд констатирует, что увеличение роли авиации в военном деле и неуклонный рост ее во всех странах требует исключительного внимания к вопросам планового укрепления и развития Красного Воздушного флота. Отмечая успехи, достигнутые в этом направлении, Съезд предлагает Правительству в кратчайший срок провести в жизнь План развития Военных Воздушных сил и одновременно принять меры к поднятию авиапромышленности, в том числе моторостроения, до размеров, обеспечивающих необходимое развитие как Гражданского, так и Военного Воздушного флота» [2, с. 5]. После объявления этого приказа состоялись августовские маневры сухопутных войск Красной армии с активным участием в них авиации. Главное внимание уделялось отработке ее взаимодействия с сухопутными войсками.

В августе и осенью 1925 г. М.В. Фрунзе почти непрерывно находился в госпитале. Генеральный секретарь РКП(б) И.В. Сталин настаивал на радикальном лечении Председателя Реввоенсовета, вплоть до операции. После ее проведения, 31 октября, М.В. Фрунзе скончался. В тот же день Приказом РВС СССР № 1080 было объявлено о кончине наркомвоенмора. Приказ подписали члены Реввоенсовета: Ворошилов, Каменев, Бубнов, Буденный, Орджоникидзе, Лашевич, Баранов, Зоф, Егоров, Затонский, Эшава, Хидыр-Амеев. Через неделю, 6 ноября 1925 г., вместо скончавшегося М.В. Фрунзе наркомвоенмором был назначен К.Е. Ворошилов, его первым заместителем – М.М. Лашевич.

Петр Ионович Баранов писал откровенно об ушедшем из жизни наркомвоенморе: «Потеряли Михаила Васильевича Фрунзе – самая большая и тяжелая потеря. ...Михаил Васильевич, интересуюсь

развитием Воздушного флота, перед моим отъездом на маневры высказал настойчивое желание присутствовать на маневрах и по его распоряжению мною был подготовлен для него самолет для перелета на маневры. Но, к сожалению, болезнь уложила его в постель, и он был лишен возможности выполнить свое желание. 14 октября 1925 г., когда я последний раз видел Михаила Васильевича, уже в больнице, он проявлял большой интерес к состоянию Воздушного флота и, в частности, к результатам участия Воздушного флота на маневрах, дав мне указания представить по этому вопросу подробный письменный доклад. Воздушный флот в лице Михаила Васильевича потерял не только начальника и руководителя, но потерял истинного друга советской авиации» [1, с. 5–8].

Эта статья П.И. Баранова (в оригинале достаточно большая по объему) ни одним словом не обозначила роль РКП(б) в строительстве ВВС РККА, не сказано было и о приверженности руководства ВВС генеральной линии партии, что не прошло незамеченным в секретариате ЦК.

Новый наркомвоенмор К.Е. Ворошилов, выполнявший все предначертания ЦК РКП(б) и не знавший глубоко авиацию, не благоволил П.И. Баранову и всячески старался его отодвинуть от руководства ВВС на авиационную промышленность. Это ему удалось частично в 1928 г., а официально П.И. Баранов ушел из авиации в Главное управление авиапромышленности в июне 1931 г. В 1933 г. он погиб в авиакатастрофе.

Выше было показано, как за неполные два года реформы ВВС РККА изменились в количественном и качественном отношении. Заслугой М.В. Фрунзе следует признать то, что он, имея богатый опыт полководца гражданской войны, опираясь на П.И. Баранова и его заместителей, осуществил реорганизацию ВВС на принципах: а) оперативного подчинения ее сухопутным командирам, б) массирования авиационных средств путем создания больших групп авиации, в) маневренности, г) единоначалия, д) введения круглогодичной боевой учебы и е) дифференцированного распределения авиапарка по стране в зависимости от силы и направления угроз. При М.В. Фрунзе советская военная авиация стала развиваться на плановой основе. «План–1200» развития ВВС, принятый в сентябре 1924 г., стал главным документом, на основе которого стали создаваться планы в подчиненных Управлению ВВС РККА структурах.

В декабре 1925 г. состоялся XIV съезд РКП(б), который поручил ЦК Всесоюзной коммунистической партии (большевиков) (ВКП(б) – с декабря 1925 г.) принимать все меры к укреплению обороноспособности страны и усилению мощи Красной армии и Красного флота, морского и воздушного.

#### *Библиографический список*

1. Баранов П.И. Советская авиация к 8 годовщине Октября. (Итоги достижения и задачи) // Вестник воздушного флота. – 1925. – № 11.
2. Постановление III Съезда Советов Союза ССР // Вестник воздушного флота. – 1925. – № 6.
3. Российский государственный военный архив (РГВА). – Ф. 4. – Оп. 3. – Д. 2163. – Л. 181.
4. РГВА. – Ф. 4. – Оп. 3. – Д. 2578. – Л. 72–72 об.
5. Российский центр хранения и изучения документов новейшей истории. – Ф. 17. – Оп. 2. – Д. 116. – Л. 5, 8.
6. Тов. Фрунзе о Красном Воздушном Флоте // Вестник воздушного флота. – 1925. – № 6.
7. Янсон К. Седьмая годовщина. Новый этап развития и задачи текущего момента // Вестник воздушного флота. – 1925. – № 2.

Т.В. Бугова  
М.К. Кривцова  
А.И. Широкова

## УПРАВЛЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННЫМ РАЗВИТИЕМ: РОЛЬ ПАРТНЕРСТВА МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

*Аннотация.* В статье авторами рассмотрены аспекты функционирования социально-экономического развития урбанизированных территорий для равномерного размещения потребления и производства с учетом требований экологических норм и сохранения культурного разнообразия городской среды. Проанализировано отличие городской среды от других территориально-пространственных хозяйственных систем, а также проблемы взаимодействия местных органов власти с представителями малого и среднего бизнеса на ограниченных территориях. Авторами выявлены базовые принципы деятельности малых предприятий в условиях сбалансированного развития социально-экономического пространства города. Рассмотрен пример взаимодействия представителей бизнеса с местными органами самоуправления на примере города Волгограда, где принцип расположения бизнес-структур позволяет сделать вывод о моноцентричных тенденциях пространственного развития города.

**Ключевые слова:** пространственное развитие, административное деление, городская среда, социально-экономическое развитие.

Tatiana Butova  
Marina Krivtsova  
Alena Shirokova

## SPATIAL DEVELOPMENT MANAGEMENT: THE ROLE OF PARTNERSHIP OF MUNICIPAL AUTHORITIES AND BUSINESS

*Annotation.* In the article the authors consider the aspects of functioning of social and economic development of urbanized territories for proportional placement of consumption and production taking into account the requirements of environmental standards and preservation of cultural diversity of urban environment. The difference of urban environment from other territorial and spatial economic systems as well as the problems of interaction between local authorities and the representatives of small and medium business in limited territories are analyzed. The authors reveal the basic principles of small enterprises' activity in the conditions of balanced development of social and economic space of the city. The example of interaction between business representatives and local self-government bodies by the example of the city of Volgograd where the principle of arrangement of business structures allows to draw a conclusion about monocentric tendencies of spatial development of the city is also touched upon.

**Keywords:** spatial development, administrative division, urban environment, social and economic development.

Такие стратегически важные задачи, как повышение конкурентоспособности города, создание благоприятных экономических условий его развития и повышение комфортности проживания жителей, не могут решаться без пространственной организации расселения и производства городских систем [4]. Сегодня особенно важное значение имеют вопросы развития городских агломераций в России. Наличие стихийного характера образования агломераций, поток жителей из малых городов в крупные, концентрация необходимых экономических ресурсов центров агломераций могут стать толчком к усилению территориальных диспропорций во внутригородском пространстве.

Соответственно регулируемое сбалансированное социально-экономическое развитие урбанизированных территорий в своей основе предполагает обеспечение условий для равномерного размещения потребления и производства с учетом требований экологических норм и сохранения культурного разнообразия городской среды [8]. По этим причинам муниципальные органы управления ставят перед собой такую задачу, как формирование новых центров экономического роста, основываясь на двух важных моментах: создании центров там, где существуют обоснованные предпосылки формирования агломераций, а также там, где более эффективно и рационально будут распределяться внут-

ренные территориальные ресурсы города, что представляет собой основу устойчивого социально-экономического развития муниципальных образований [2]. Пересечение этих моментов в области пространственной организации города вызывает немалый интерес у субъектов малого бизнеса.

В свою очередь, мелкие производители ориентируются в своем опыте в основном на местные ресурсы и местные потребности, что образует собой уже более широкую многоотраслевую производственную сеть, которая изменяет всю систему хозяйственных связей и в конечном итоге ведет к изменению экономического пространства и влияет на жизнь местного населения. Это подтверждает важность изучения особенностей пространственного размещения и возможностей функционирования представителей малого бизнеса в виде сбалансированного социально-экономического развития городских систем. Главным отличием городской среды от других территориально-пространственных хозяйственных систем является наличие в ней более широкого и многообразного спектра экономических факторов, оказывающих значительное влияние на функционирование малого бизнеса. Одной из основополагающих характеристик этой среды является большая концентрация предприятий на довольно сжатой урбанизированной территории. Таким образом, состояние каждого отдельно взятого фактора оказывает большое влияние на характер производства малого предприятия.

Одними из основных положений, связанных с деятельностью малых предприятий и сбалансированным развитием социально-экономического пространства города, являются следующие базовые позиции.

1. Концентрация крупных предприятий в границах городской системы создает собой некоторые барьеры для выхода мелких производителей на рынок, что вынуждает мелких производителей располагаться в отдаленных местах вдали от центров скопления крупномасштабного производства, то есть там, где конкуренция крупного бизнеса достигает своего наименьшего значения.

2. Ориентированность на сферу обслуживания, которая формируется непосредственно самим местным населением. Области концентрации населения становятся привлекательными центрами для развития малого предпринимательства, что способствует расположению предприятий в соответствии с расселением городских жителей.

3. Более высокие, чем у крупных предпринимателей, показатели зависимости субъектов малого предпринимательства от объемов местного рынка обуславливают возможности развития малого предпринимательства там, где ресурсы работы на внутреннем рынке богаче.

Волгоград относится к категории городов-миллионников с населением 1018,7 тыс. чел., в производственном профиле которого представлены практически все сферы и отрасли экономики, с преимущественным развитием промышленного комплекса. В общем объеме производства города сектор малого бизнеса занимает 17,3 % и обеспечивает рабочими местами 35 % от общего числа занятых в экономике муниципального образования. В настоящее время проблема диспропорций социально-экономического развития городских территорий для Волгограда весьма актуальна.

Таким образом, принцип расположения бизнес-структур в Волгограде позволяет сделать вывод о моноцентричных тенденциях пространственного развития города: около 28 % как крупных, так и средних предприятий (а именно: филиалы и структурные подразделения) сконцентрированы в одном и том же районе – Центральном (см. рис.). Данные по организациям включают также сведения о филиалах и структурных подразделениях.

Большое скопление бизнес-структур в центральной части города вызывает транспортную нагрузку, а также приводит к сокращению объемов нового строительства и слабой функциональной специализации других районов города.

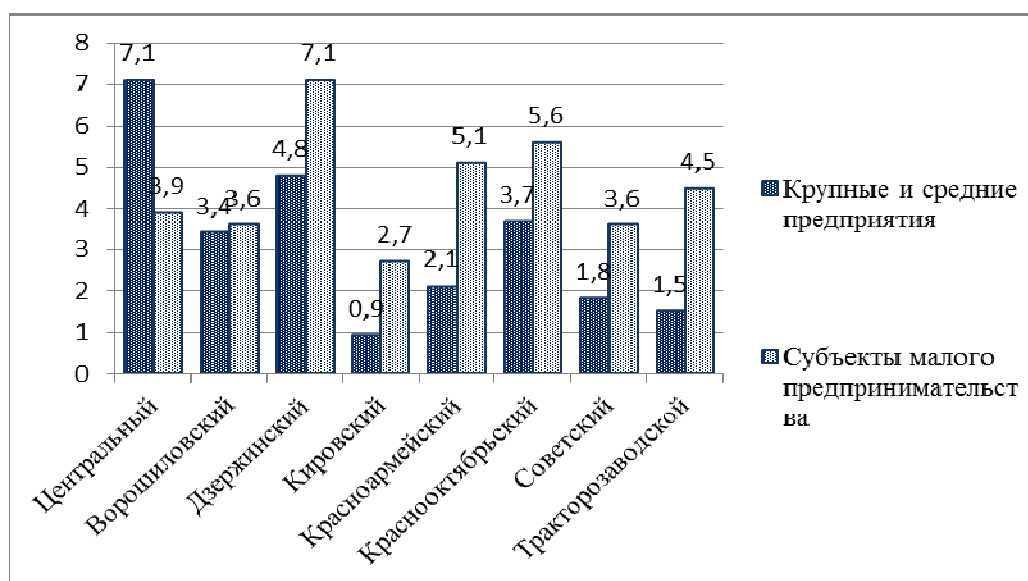


Рис. Территориальное распределение численности хозяйствующих субъектов по районам г. Волгограда, 2013 г. (тыс. ед.)

По мнению исследователей, моноцентричность пространственного развития города (см. табл.) объективно сужает возможности развития бизнеса и его дальнейшей экспансии, способствует возникновению экономически отсталых и социально депрессивных районов, вызывает рост цен на аренду помещений и земельных участков в экономически развитых районах, а в целом снижает конкурентоспособность города с точки зрения проживания жителей и потенциальных мигрантов.

Таблица

**Пространственная структура потребительского рынка г. Волгограда, 2013 г. [6]**

Район	Распределение численности населения по районам, %	Доля работающих от общей численности населения района, %	Удельный оборот розничной торговли на 1 чел., млн руб.	Распределение объемов платных услуг по районам, %	Число объектов мелкорозничной торговли на 1000 чел. населения, ед.
Среднее значение по городу	100	28,0	0,07	100	3,05
Ворошиловский	8,2	38,9	0,05	25,2	3,8
Дзержинский	17,8	27,1	1,80	7,8	3,8
Кировский	10,2	15,4	0,02	2,2	2,2
Красноармейский	16,4	24,5	0,04	2,0	1,9
Краснооктябрьский	14,8	18,3	0,04	2,8	1,8
Советский	10,7	25,3	0,06	7,8	4,2
Тракторозаводской	13,7	12,6	0,04	1,2	2,3
Центральный	8,2	87,4	0,09	50,8	6,0

Расхождение в показателях по территориальному развитию экономической системы в городе Волгограде подтверждается также результатами анализа потребительской сферы среди населения в

муниципальном образовании, выполненном, опираясь на следующие данные: общая численность распределения населения в городе является относительно равномерной, в то время как занятость населения в районах города и уровни потребления товаров и услуг среди жителей значительно расходятся в показателях, в основном высокие значения субъектов малого бизнеса в территориальном разрезе муниципального образования преобладают в Центральном районе [1].

Таким образом, сегодня рано говорить о полной реализации потенциала малого бизнеса как участника развития социально-экономического пространства города [7]. Дифференцированная отраслевая структура малых предприятий, где доминирующей сферой является торговля, а также малая доля в обрабатывающем производстве и низкие показатели инновационной активности свидетельствуют о слабом влиянии сектора на повышение эффективности как отраслевой, так и территориальной структур хозяйственного комплекса города.

В заключение хотелось бы отметить, что решение вопроса о реализации потенциала малого предпринимательства в развитии полицентричной структуры города во многом зависит от позиции органов местного самоуправления, а не от субтерриториальных подразделений администрации. Такое решение должно быть закреплено в муниципальных целевых программах поддержки малого предпринимательства, ведомственных целевых программах развития отдельных районов, а также в стратегическом плане социально-экономического развития города, основанного на мониторинге, анализе и прогнозировании деятельности субъектов малого бизнеса в территориальном разрезе муниципального образования.

#### *Библиографический список*

1. Бутова Т.В., Дунаева А.И., Удачин Н.О. Взаимодействие власти и бизнеса в решении социальных проблем на местном уровне // Муниципальная академия. – 2012. – № 2. – С. 40–46.
2. Бутова Т.В., Дунаева А.И., Удачин Н.О. Влияние сотрудничества власти и банковского сектора на развитие столичного мегаполиса в РФ // Управление экономикой регионов: функции и механизмы управления, формы и механизмы взаимодействия: сборник материалов Международной конференции. – Кишинев, 2013. – С. 10–13.
3. Думная Н.Н. Современная экономическая наука: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 534 с.
4. Зайнашева З.Г., Семкина О.С. Государственно-частное партнерство в сфере предоставления социально-значимых услуг // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 3. – С. 29–37.
5. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ. ред. И.Ю. Беляева, М.А. Эскиндарова. – М.: Кнорус, 2008.
6. Официальный сайт Департамента предпринимательства и потребительского рынка администрации Волгограда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dppr.volgadmin.ru/Consumer/Default.aspx>
7. Официальный портал Правительства Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.mos.ru/authority/activity/innovations/index.php?id\\_14=26325](http://www.mos.ru/authority/activity/innovations/index.php?id_14=26325)
8. Петрова Ю.И., Довгаль С.А., Судибье А.О. Зарубежные подходы к венчурной инновационной деятельности и возможности их использования в российской практике // Вестник Академии. – 2013. – № 2. – С. 47–50.

Л.А. Вологирова

**СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ  
ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ВНУТРЕННЕЙ  
МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ И ЕЕ СУБЪЕКТАХ**

*Аннотация.* В статье изложены результаты исследования внутренней миграции населения Российской Федерации за период 2004–2013 гг. Проанализированы обобщающие характеристики распределения субъектов РФ по коэффициентам интенсивности внутрироссийской миграции, приведена оценка степени тесноты взаимосвязи между показателями интенсивности прибытий и выбытий внутрироссийских мигрантов.

*Ключевые слова:* внутрорегиональная миграция, межрегиональная миграция, корреляционный анализ.

Lyana Vologirova

**STATISTICAL STUDY OF CHANGES IN SPATIAL  
PATTERNS OF INTERNAL MIGRATION  
IN THE RUSSIAN FEDERATION AND ITS SUBJECTS**

*Annotation.* In the article the results of research on internal migration of the population of the Russian Federation for the period 2004–2013 are given. The general characteristics of the distribution of the subjects of the Russian Federation on the factors of intensity of the domestic migration, the assessment of the degree of closeness of the relationship between indicators of the intensity of arrivals and disposals of domestic migrants are analyzed.

*Keywords:* intraregional migration, interregional migration, correlation analysis.

Важность изучения особенностей внутрироссийской миграции обусловлена прежде всего тем, что внутрироссийский миграционный обмен значительно выше и активнее, чем международный, и по своим характеристикам имеет значительные отличия. По данным текущего учета, за период 2003–2010 гг. около 15 млн чел. участвовали во внутрироссийской миграции (почти каждый десятый житель Российской Федерации) [3].

До 2008 г. удельный вес прибывших внутри регионов снижается с 54,14 до 47,36 % на фоне достаточно стабильного удельного веса прибывших из других регионов Российской Федерации и роста прибытий из зарубежных стран. Однако кризисные процессы 2007–2009 гг., а также изменения в условиях учета миграции привели к тому, что в 2010 г. структура прибытий изменилась в пользу внутрироссийского обмена. К 2012 г. прибытия внутри регионов страны составили 61,04 %, а в сумме с межрегиональной миграцией – 92,43 %. Структура численности выбывших в 2004–2010 гг. изменилась не столь значительно, но также можно наблюдать ее постепенное перераспределение – увеличение удельного веса выбывших внутри регионов. Эта тенденция нарушилась в 2011 г. и, также как и для прибывших, в основном вызвана изменениями, внесенными в систему учета мигрантов.

В отдельных федеральных округах наблюдаются достаточно существенные различия в структуре прибывших и выбывших. Наиболее активный межрегиональный обмен наблюдается в Центральном (ЦФО) и Северо-Западном федеральных округах, но если доля прибывших в ЦФО из других регионов остается достаточно стабильной на протяжении рассматриваемого периода, то в Северо-Западном федеральном округе она в 2012 г. сокращается до 48,3 %. Кроме того, в этих двух федеральных округах в отличие от среднероссийской структуры и структур в других федеральных округах доля прибывших из других регионов превышает долю прибывших внутри регионов Российской Федерации. Необходимо также отметить, что удельный вес прибывших в эти округа иностранных мигрантов является наибольшим.



В Южном (ЮФО) и Северо-Кавказском федеральных округах наблюдается тенденция активизации прибытия из других регионов РФ при снижении прибытия внутри федеральных округов, что можно считать положительной для округов тенденцией. В Приволжском федеральном округе удельный вес прибывших из других регионов РФ является наиболее низким. Причем структура остается достаточно стабильной на протяжении рассматриваемого периода. В Уральском федеральном округе удельный вес мигрантов из других регионов снижается до 2010 г., но к 2012 г. увеличивается до уровня 2004 г. Изменение же территориальной структуры прибывших в округе происходит за счет роста удельного веса прибывших из зарубежных стран. Наименее активное «внешнее» прибытие отмечается в Сибирском (СФО) и Дальневосточном федеральных округах. В этих округах преобладают внутрирегиональные прибытия, причем их доля увеличивается (особенно в СФО), что и формирует сложившееся в среднем по стране соотношение между внутрирегиональной и межрегиональной численностью прибывших мигрантов.

Структура численности выбывших мигрантов изменяется не так значительно, как прибывших, однако также видны определенные тенденции. В ЦФО структура внутрироссийских выбытий изменяется в пользу межрегионального обмена, аналогичная ситуация наблюдается в ЮФО. В Северо-Западном и Северо-Кавказском федеральных округах на протяжении рассматриваемого периода преобладают межрегиональные выбытия и территориальная структура остается достаточно стабильной. В Приволжском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах преобладают внутрирегиональные выбытия (также как и прибытия), что и формирует российскую структуру выбытий. Наименее мобильное население в Приволжском и Сибирском федеральных округах, где удельный вес внутрирегиональных выбытий составляет 62,5 и 60,6 % в 2004 и 2012 гг. соответственно.

Анализ различий территориальной структуры прибывших и выбывших мигрантов по федеральным округам России за период 2004–2012 гг. свидетельствует о том, что до 2011 г. различия структуры прибывших и выбывших увеличивались и стали существенными. Исключение составляет Центральный федеральный округ, где расхождения структур были стабильно высоки на протяжении всего периода. Кроме того, в Южном и Приволжском федеральных округах значение интегрального индекса несколько снижается, по-прежнему свидетельствуя о существенном уровне различия структур, что может быть следствием упоминавшихся ранее изменений в системе учета миграции. В 2012 г. в Центральном, Северо-Западном, Южном и Уральском федеральных округах структура прибытий и выбытий стала более сбалансированной, о чем свидетельствует значительное падение индекса А. Салаи. В остальных же федеральных округах ситуация не изменилась: несмотря на небольшое снижение индекса (за исключением СФО), территориальная структура прибывших и выбывших различается весьма значительно.

Сопоставление интенсивности прибытия и выбытия для внутренней миграции по субъектам Российской Федерации позволяет выявить различия в характере миграционных потоков и изменения, произошедшие в 2004–2013 гг. Для оценки этих различий на основе данных Федеральной службы государственной статистики для субъектов Российской Федерации были рассчитаны коэффициенты интенсивности прибытия и выбытия и на их основе построены группировки субъектов по квартильным группам. Как показывают группировки и их обобщающие характеристики (см. табл. 1), прослеживается определенная закономерность в характере распределении субъектов РФ.

Таблица 1

**Обобщающие характеристики распределения субъектов РФ по коэффициентам  
интенсивности внутренней миграции в 2004-2013 гг.**

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Коэффициент интенсивности прибытия</i>										
Минимум на 1000 чел.	2,1	7,0	6,6	6,6	7,1	7,1	7,7	9,3	12,9	13,0
Максимум на 1000 чел.	67,4	28,0	24,8	26,7	25,1	26,1	25,9	63,0	74,5	86,2
Средняя на 1000 чел.	16,2	14,6	14,7	15,1	14,4	12,8	14,1	24,2	29,1	30,5
Первая квартиль на 1000 чел.	11,2	10,8	10,8	11,0	11,2	10,1	11,1	19,2	22,9	24,3
Медиана на 1000 чел.	15,2	13,8	13,8	14,5	13,6	11,7	13,3	22,2	27,1	28,5
Третья квартиль на 1000 чел.	19,1	16,7	17,7	17,7	17,3	15,2	16,6	28,1	33,7	35,9
Среднеквадратическое отклонение на 1000 чел.	8,2	4,9	4,7	5,0	4,2	4,0	4,2	9,1	10,4	10,9
Коэффициент вариации, %	50,3	33,4	32,0	32,8	29,3	31,3	30,0	37,5	35,8	35,6
Относительное квартильное отклонение, %	52,0	42,8	50,0	46,2	44,9	43,6	41,4	40,1	39,9	40,7
Децильный коэффициент дифференциации	2,66	2,28	2,26	2,30	2,24	2,33	2,06	2,22	2,02	1,88
<i>Коэффициент интенсивности выбытия</i>										
Минимум на 1000 чел.	2,8	2,4	2,7	2,6	2,9	2,7	3,1	5,3	8,1	9,0
Максимум на 1000 чел.	74,8	42,5	39,0	35,4	34,6	34,7	33,5	57,6	81,3	98,2
Средняя на 1000 чел.	17,7	16,1	16,3	16,8	16,4	14,6	16,4	26,6	32,1	33,9
Первая квартиль на 1000 чел.	12,4	11,6	12,1	12,5	12,4	10,7	12,3	19,4	24,0	26,1
Медиана на 1000 чел.	15,4	14,5	15,1	14,9	14,6	12,9	14,3	23,9	28,3	30,7
Третья квартиль на 1000 чел.	20,8	18,6	19,7	20,3	19,8	18,0	19,7	31,5	37,4	40,2
Среднеквадратическое отклонение на 1000 чел.	9,8	6,5	6,3	6,5	6,4	5,7	6,1	9,9	12,0	13,1
Коэффициент вариации, %	55,7	40,1	39,4	39,0	38,6	39,3	37,4	37,1	37,3	38,7
Относительное квартильное отклонение, %	54,5	48,3	50,3	52,3	50,7	56,6	51,7	50,6	47,3	45,9
Децильный коэффициент дифференциации	2,84	2,39	2,55	2,51	2,43	2,23	2,25	2,45	2,26	2,17
<i>Расчеты выполнены на основе официальных данных ФСГС «Росстат» [1; 2]</i>										

В период с 2004-го по 2008 г. состав групп остается достаточно стабильным. В группу с наименьшими значениями коэффициентов прибытия и выбытия вошли 16 субъектов. К 2008 г. семь субъектов (г. Москва, Волгоградская, Ярославская, Рязанская области, Чеченская, Кабардино-

Балкарская республика и республика Ингушетия) сохранили свое положение в группе, а шесть субъектов (г. Санкт-Петербург, Ульяновская, Нижегородская, Липецкая, Калининградская области, а также Пермский край) улучшили положение, поскольку при достаточно стабильных значениях коэффициентов интенсивности выбытия в этих субъектах отмечается рост интенсивности прибытия. Кроме того, существенно возрастет интенсивность прибытия внутренних мигрантов в Краснодарский край и Московскую область, где коэффициенты интенсивности прибытия составили в 2008 г. 15,5 и 18,8 на 1000 чел. соответственно против 14,2 и 16,6 на 1000 чел. соответственно. Необходимо также отметить, что в этих двух субъектах на протяжении рассматриваемого периода интенсивность прибытия превышает интенсивность выбытия внутренних мигрантов. Кризисные процессы 2008 и 2009 гг. привели к увеличению числа субъектов, имеющих коэффициенты интенсивности прибытия ниже медианного значения, а коэффициенты интенсивности выбытия, соответственно, – выше медианного значения. Кроме того, если в 2004 г. медианные значения коэффициентов интенсивности прибытия и выбытия были практически равны и составляли 15,2 и 15,4 на 1000 чел. соответственно, то в 2008 г. при снижении их уровня увеличиваются различия в значениях (13,6 и 14,7 соответственно), что свидетельствует о снижении приживаемости мигрантов. Кроме того, необходимо отметить, что если регионы с низкими коэффициентами прибытия и выбытия в основном сохраняют свое место в группировке, то регионы с коэффициентами выбытия, значительно превышающими коэффициенты прибытия, ухудшают свое положение. К таким регионам относятся, например, Кировская область, Хабаровский край, Псковская область.

Для кризисного 2009 г. характерно снижение коэффициентов прибытия в регионах первой квартильной группы, а также увеличение разрыва между коэффициентами интенсивности прибытия и выбытия. В 2010 г. перераспределение регионов, связанное с изменениями в системе регулирования и учета миграции ФМС, явилось причиной формирования нового уровня показателей и более четкого формирования групп. Во-первых, сами значения коэффициентов интенсивности прибытия и выбытия для всех субъектов РФ становятся выше, поскольку большее количество мигрантов становится «видимым» для статистического учета. Во-вторых, стабилизируется вариация субъектов по величине коэффициентов и снижается их дифференциация, о чем свидетельствует динамика коэффициентов вариации и коэффициентов децильной дифференциации. Коэффициент вариации субъектов по интенсивности прибытия снижается с 50,3 % в 2004 г. до 30,0 % в 2010 г., выбытия – с 55,7 до 37,4 %. Коэффициенты децильной дифференциации снижаются с 2,66 до 2,06 и с 2,84 до 2,25 для коэффициентов интенсивности по прибытию и выбытию соответственно. Снижение же относительного квартильного отклонения свидетельствует о наличии тенденции формирования после 2010 г. достаточно стабильных групп регионов, в которых значения коэффициентов колеблются вокруг медианы.

В 2010 г. формируются несколько групп регионов, положение которых в последующие годы не улучшается, несмотря на рост самой величины коэффициентов: это регионы, попавшие в третью и четвертую квартильные группы. Практически все перераспределения регионов в последующие годы происходят внутри этих групп, а значения коэффициентов выбытия значительно превышают значения коэффициентов прибытия. Кроме того, в 2010–2013 гг. формируется группа субъектов с чрезвычайно высокими значениями коэффициентов интенсивности прибытия и выбытия (последняя квартильная группа), причем в 2012 и 2013 гг. состав этой группы остается полностью неизменным за исключением Псковской области и Хабаровского края, ухудшивших свое положение в 2013 г. по сравнению с 2012 г. В то же время на протяжении всего рассматриваемого периода вариация коэффициента интенсивности выбытия остается выше, чем аналогичный показатель для коэффициента интенсивности прибытия, что свидетельствует о поляризации регионов по интенсивности и результативности миграции. Корреляционная таблица 2 позволяет предположить наличие прямой взаимосвязи между интенсивностью прибытия и выбытия в субъектах РФ.

Таблица 2

**Группировка субъектов РФ, характеризующая зависимость между интенсивностью прибытия и выбытия внутренних мигрантов в 2004 и 2013 гг.**

2004 г.				
Коэффициент интенсивности прибытия \ Коэффициент интенсивности выбытия	2,8–12,4	12,4–15,4	15,4–20,8	20,8–67,4
2,1–11,2	16	4		
11,2–15,2	1	14	4	
15,2–19,1	1	7	13	4
19,1–74,8			3	16
2013 г.				
Коэффициент интенсивности прибытия \ Коэффициент интенсивности выбытия	9,0–26,1	26,1–30,8	30,8–40,2	40,2–98,2
13,0–24,3	5	4	2	
24,3–28,5	4	12	4	
28,5–35,9	1	2	13	5
35,9–86,2	4		17	

Оценка степени тесноты взаимосвязи между показателями интенсивности прибытия и выбытия внутрироссийских мигрантов с использованием линейного коэффициента корреляции, значения которого варьировались от 0,765 в 2008 г. до 0,934 в 2004 г., свидетельствует о наличии прямой и чрезвычайно тесной взаимосвязи между интенсивностью прибытия и выбытия внутрироссийских мигрантов.

В условиях существенных территориальных диспропорций размещения населения России по территории страны и ярко выраженной урбанизации особое значение приобретает изучение тенденций миграции в городской и сельской местностях. На рисунке представлена динамика объемов выбытия в разрезе направлений. Наибольшие объемы выбытия внутренних мигрантов наблюдаются при миграции из городских населенных пунктов в городские населенные пункты: в разные годы их удельный вес колеблется от 41,0 до 44,4 %. Второе место по объему мигрантов занимают выбытия из сельских поселений в городские – удельный вес колеблется от 24,9 до 27,1 %. Миграция из городских поселений в сельские в 2004–2009 гг. была близка по объему к миграции из сельских поселений в городские, однако в 2010–2012 гг. разрыв между показателями увеличивается: отток из сельских поселений в этот период имеет значительно большую величину. Объем же выбытий из сельских поселений в сельские остается наиболее низким на протяжении рассматриваемого периода, а его удельный вес не превышает 11,3 % (2011 г.).

Анализ цепных темпов роста объемов внутренних выбытий свидетельствует о наличии определенных закономерностей в их динамике. Согласно данным таблицы 3 в 2004–2007 гг. объемы вы-

бытий из городских поселений в городские в целом снижаются на 5,5 %, а из городских в сельские поселения растут на 5,0 %. Выбытия из сельских поселений в городские практически остаются неизменными по объему (общий прирост составил 0,1 %), а в сельские поселения – растут наиболее быстрыми темпами: общий прирост составил 9,7 %. Подобное разнонаправленное изменение привело к тому, что показатель в целом по России в этот период остался неизменным по сравнению с 2004 г.

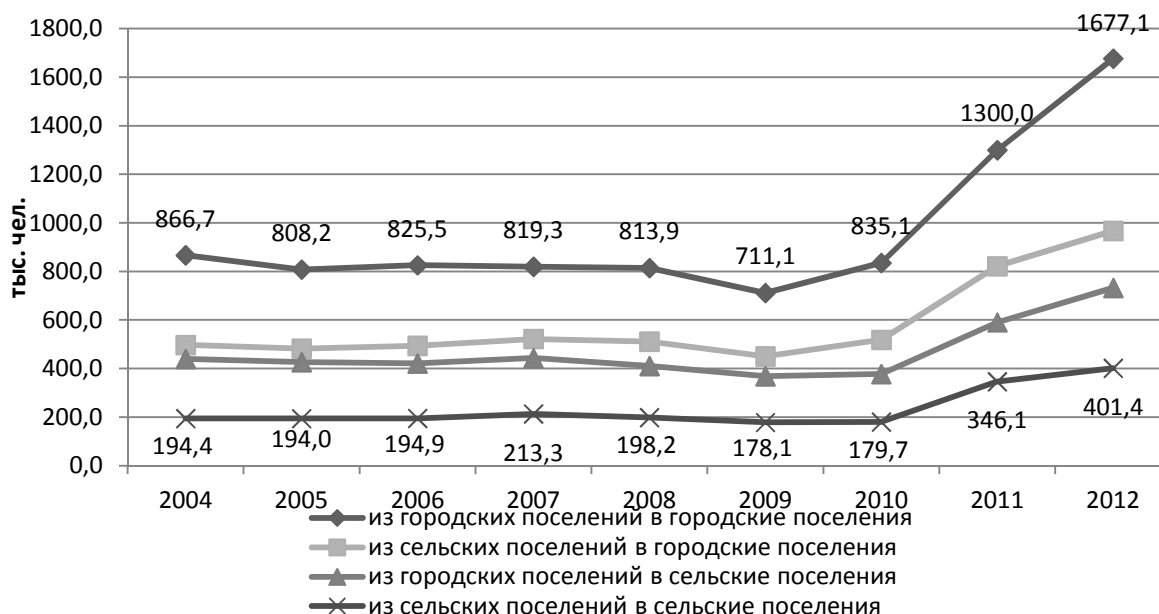


Рис. Динамика объемов прибытий и выбытий по направлениям миграции в 2004–2012 гг.

Таблица 3

### Внутрироссийская миграция по территориям прибытия и выбытия

Территория прибытия и выбытия	Темп роста по сравнению с предыдущим годом, %							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Из городских поселений в городские поселения	93,3	102,1	99,2	99,3	87,4	117,4	155,7	129,0
Из сельских поселений в городские поселения	97,0	102,3	105,8	97,9	88,0	115,2	158,5	117,7
Из городских поселений в сельские поселения	97,0	98,8	105,1	92,7	89,7	102,4	156,6	124,0
Из сельских поселений в сельские поселения	99,8	100,5	109,4	92,9	89,9	100,9	192,6	116,0
<i>Итого по России</i>	<i>95,7</i>	<i>101,3</i>	<i>103,2</i>	<i>96,8</i>	<i>88,3</i>	<i>111,9</i>	<i>160,1</i>	<i>123,5</i>

В кризисные 2008–2009 гг. миграционная подвижность для всех направлений внутрироссийских перемещений снижается, причем для выбытий в сельские поселения это снижение было более значительным и составило 16,8 % в 2008 г. и 16,5 % в 2009 г. Для третьего периода – 2010–2012 гг. – характерен значительный рост объемов миграции по всем группам направлений при некотором его замедлении в 2012 г. Такую динамику можно объяснить увеличением подвижности населения в период преодоления экономического кризиса и стабилизации ситуации в стране.

В то же время необходимо отметить, что в федеральных округах есть свои особенности в структуре по территории прибытия и выбытия и тенденциях ее изменения. Удельный вес выбытий из городских поселений в городские поселения во всех федеральных округах наибольший, и его значение достаточно стабильно на протяжении всего рассматриваемого периода. Исключение составляет лишь Южный федеральный округ, где доля таких миграций значительно возрастает в 2010 г. и к 2012 г. составляет 40,7 %, что на 9,7 процентных пункта выше, чем в 2009 г. В то же время федеральные округа можно разделить на две группы. К первой группе относятся округа, имеющие удельный вес миграций между городскими поселениями выше среднероссийского уровня. К этим округам относятся Северо-Западный, Уральский, Дальневосточный и Центральный.

Для миграций из сельских поселений в сельские наблюдается зеркальная картина: те округа, в которых удельный вес городских миграций был выше среднероссийского уровня, имеют удельный вес сельских миграций ниже среднероссийского уровня. Наиболее близкая к среднероссийской структура прибытий и выбытий по направлениям перемещения отмечается в Сибирском федеральном округе.

Для миграций между городскими и сельскими поселениями также можно выявить определенные закономерности. Удельные веса выбытий из городских в сельские поселения в целом снижаются во всех федеральных округах. В наибольшей степени такая тенденция выражена в Северо-Кавказском и Южном федеральных округах, где удельный вес выбывших снижается в 2012 г. по сравнению с 2004 г. на 7,4 и 5,0 процентных пункта соответственно. Удельные веса миграций из сельской местности в городскую во всех федеральных округах имеют тенденцию к росту до 2010 г. Положительным можно считать тот факт, что в Приволжском, Сибирском, Центральном и Северо-Западном федеральных округах с 2011 г. удельный вес выбытий из сельских в городские поселения снижается; в остальных федеральных округах он начинает снижаться с 2012 г. При этом противоположная тенденция наблюдается в перемещениях из городских поселений в сельские, что можно считать положительным фактом для регионов с выраженной асимметричностью распределения как населения, так и мигрантов между городскими и сельскими поселениями. В то же время необходимо отметить, что неравномерность миграций по территориям остается значительной.

В целом по России наблюдается миграционная убыль населения из сельских поселений, причем значение показателя растет на 309,4 % за 2004–2012 гг. Лишь в двух федеральных округах – Северо-Западном и Уральском – встречные миграционные потоки между городскими и сельскими поселениями в основном компенсируют друг друга. В остальных округах наблюдается значительный отток населения из сельской местности, причем в наибольшей степени это заметно, во-первых, в Северо-Кавказском и Южном федеральных округах, где миграционный отток значительно возрос в 2011 г., а, во-вторых, в Приволжском и Сибирском федеральных округах, где наблюдается схожая тенденция при чрезвычайно высоких абсолютных значениях миграционной убыли сельского населения.

Таким образом, по результатам исследования можно сформулировать следующие выводы.

1. Структура численности прибывших внутрироссийских мигрантов претерпевает значительно большие изменения, чем структура прибывших мигрантов, однако в отдельных федеральных округах присутствуют различия как в самой структуре, так и в ее изменениях.

2. В изменении результативности прибытий и выбытий внутрироссийских мигрантов были выявлены периоды стабильности (2004–2008 гг.), кризисных изменений (2009 и 2010 гг.), а также период изменений в системе учета и регистрации миграции, для которых характерно изменение состава и обобщающих характеристик выделенных квартильных групп субъектов. Кроме того, были выявлены субъекты, для которых характерны наибольшие различия в интенсивности прибытия и выбытия мигрантов.

3. Использование параметрических показателей оценки степени взаимосвязи позволило выявить наличие прямой чрезвычайно тесной взаимосвязи между интенсивностью прибытия и выбытия внутрироссийских мигрантов.

4. При изучении перемещений по направлениям миграции было выявлено, что наиболее интенсивными являются выбытия типа город–город и село–город, причем в последние годы выбытия из сельских населенных пунктов в городские становятся более интенсивными, однако в отдельных федеральных округах присутствуют свои особенности.

*Библиографический список*

1. Численность и миграция населения Российской Федерации: статистические бюллетени [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140096034906](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096034906) (дата обращения: 25.10.2014).
2. Демографический ежегодник России: статистические сборники за 2000-2013 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1137674209312](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1137674209312) (дата обращения: 22.10.2014).
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 21.10.2014).

С.А. Гурфова  
Ю.Г. Неудахина

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ДЕЗИНТЕГРАЦИИ

*Аннотация.* Необходимость разработки концептуальных подходов к обоснованию инновационной парадигмы социально-экономической политики региона в условиях пространственной дезинтеграции, определения инструментов реализации данной политики аргументирована совокупностью взаимосвязанных обстоятельств. В статье предпринята попытка выявления взаимосвязанных обстоятельств в условиях формирования новых инструментов межрегионального рыночного взаимодействия.

*Ключевые слова:* мезоуровень, интеграция, дезинтеграция, инновационная парадигма, пространственная экономика.

Svetlana Gurfova  
Yuliya Neudakhina

## SOCIO-ECONOMIC POLICY OF A REGION IN TERMS OF SPATIAL DISINTEGRATION

*Annotation.* The need to develop conceptual approaches to innovation paradigm of socio-economic policy of the region in terms of spatial disintegration, to determine the method of implementing this policy is reasoned by the set of interrelated circumstances. The article attempts to identify interrelated circumstances in the formation of the new tools of interregional market interaction.

*Keywords:* meso level, integration, disintegration, innovation paradigm, spatial economy.

В современных условиях хозяйствования тенденции к интеграции различных элементов региональных экономических систем объективно доминируют, но не следует недооценивать контртенденции к дезинтеграции хозяйственного пространства, которые трансформируют многие существенные аспекты социально-экономической политики и создают масштабные угрозы воспроизводственному процессу, ресурсной базе и финансово-бюджетной системе регионов, находящихся в дезинтегрированном пространстве. В условиях трансформации и наличия масштабных пространственно-хозяйственных разрывов длительное время существуют РСО-Алания, Республика Ингушетия, Чеченская Республика и некоторые другие субъекты РФ.

В настоящее время изменение роли региональной социально-экономической политики становится фактором развития региональной хозяйственной системы. В научной литературе последних лет справедливо отмечается повышение роли мезоуровня организации экономических отношений, которое обеспечивается только посредством реализации активной социально-экономической политики, воплощающей в себе имеющиеся ресурсные возможности и субъектный потенциал региона.

В условиях пространственного экономического развития наблюдаются противоречия между формой социально-политической организации хозяйственного пространства субъектов РФ и реальным процессом обобществления хозяйственной жизни в региональных хозяйственных комплексах. Политическое волеизъявление дает начало формированию любой социально-экономической политики. Однако такое волеизъявление не может заменить собой недостающие природные, человеческие и финансовые ресурсы хозяйственного развития, продвинуть обобществление производства на новую, более высокую ступень или преодолеть упрочившуюся дезинтеграцию хозяйственного пространства. В этой связи административный ресурс социально-экономической политики растранижается и не воспроизводится в условиях реализации отчужденных от реальной жизни программ и концептуальных идей. Так же последовательно нарастают региональные компоненты в процессе развития пространственной экономики. Выбор оптимальных форм социально-экономического развития региональных хозяйственных комплексов во многом определяет эффективность и устойчивость развития



всего народного хозяйства. Синергизм взаимодействия все более переплетенных между собой региональных хозяйственных комплексов, функционирующих как в национальном, так и в глобальном экономическом пространстве, становится закономерностью современной общественно-хозяйственной жизни. Условия дезинтеграции хозяйственного пространства лишь усиливают указанную закономерность и придают ей превращенные и социально негативные формы. Даже в поле масштабных пространственно-хозяйственных разрывов региональная социально-экономическая политика приобретает качественно иное значение, возвышается и превращается в существенный фактор глобального развития, что актуализирует комплексную разработку проблемы ее формирования и реализации [1].

В результате рыночных преобразований и глобальной трансформации социально-экономических отношений хозяйственное пространство регионов вышло за рамки тождества с административным пространством субъектов РФ. Процесс дезинтеграции хозяйственного пространства углубляет наметившиеся в данном отношении различия. Для преодоления негативных последствий дезинтеграции и нейтрализации факторов, обуславливающих данный процесс, необходимо изменение существующей административной парадигмы региональной социально-экономической политики, односторонне ориентированной на организационно-политические возможности соответствующего уровня вертикали государственной власти [1].

Таким образом, новой парадигмой социально-экономической политики может стать субъектно-интеграционная, ориентирами которой выступают:

- утверждение региона в статусе активного субъекта формирования и реализации социально-экономической политики;
- демократическое расширение состава участников данной политики;
- рост инвестиционной привлекательности региональной социально-экономической системы;
- преодоление масштабных социально-экономических угроз;
- преобразование системы управления регионом в соответствии с потребностями интеграционных процессов.

Необходимо учитывать наличие двух различных, но взаимосвязанных аспектов парадигмы – гносеологически-исследовательского и практически-преобразовательного. Коренная проблема формирования новой социально-экономической политики региона состоит в изменении самого способа ее формирования и реализации, т.е. в смене парадигмы в практически-преобразовательном смысле.

Субъектно-интеграционная парадигма предполагает качественно иное отношение метода социально-экономической политики к собственному объекту. Выделим основные параметры указанного отношения:

- формирование институционального поля интеграционного процесса, адекватного имеющимся возможностям региона;
- реализация возможностей региональной власти в сочетании с возможностями регионального бизнеса и представительных общественных организаций, последовательное утверждение значимости собственно региональной компоненты социально-экономической политики;
- ориентация на получение синергетического эффекта от переплетения социально-экономических потенциалов участников процесса интеграции.

Субъектно-интеграционная парадигма региональной социально-экономической политики обладает многоуровневым механизмом реализации (см. рис.).

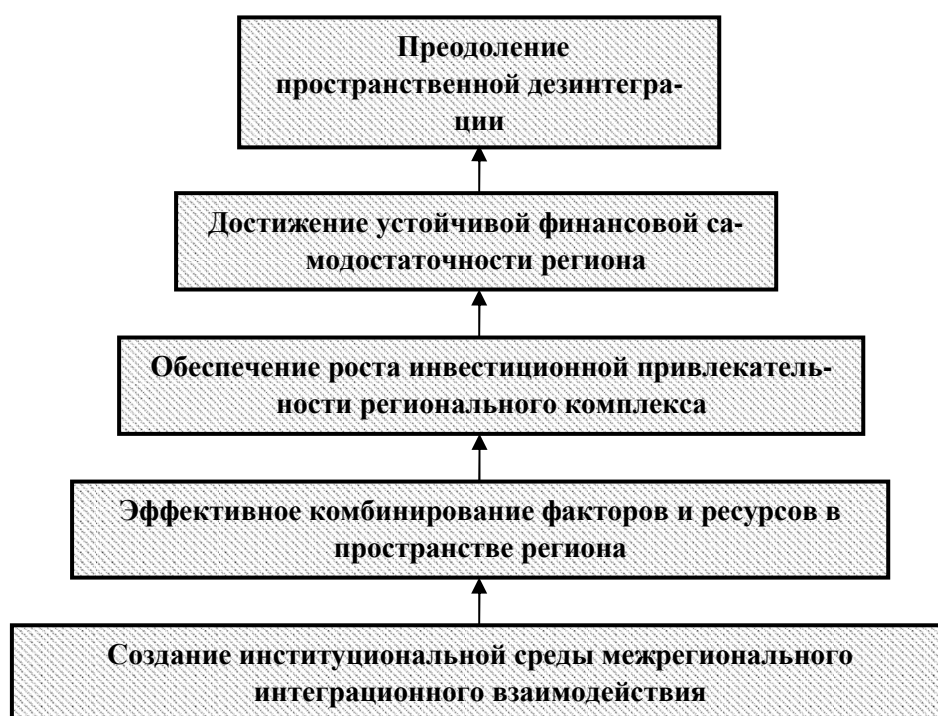


Рис. Механизм социально-экономической политики в условиях пространственной дезинтеграции

Выделим в данном механизме два уровня. Первый – начальный уровень, для которого характерны использование нескольких простейших инструментов данной политики и решение ее элементарных задач (установления состава участников интеграционного процесса, выяснения и стартового согласования интересов участников интеграции и т.п.). Второй – уровень формирования целостного механизма реализации региональной социально-экономической политики, для которого характерны наличие широкого комплекса инструментов, адекватных потребностям расширенного воспроизводства инновационного типа в пространстве интеграции, а также системность воздействия на все элементы общественно-хозяйственного процесса.

Утверждение субъектно-интеграционной парадигмы означает, что доминирующей стратегией социально-экономической политики региона в условиях преодоления дезинтеграции становится стратегия горизонтальной интеграции, сопряженная с реализуемой федеральным центром стратегией укрепления вертикали власти [1].

Таким образом, стратегия горизонтальной интеграции региональной социально-экономической политики обеспечивает решение задач, связанных с консолидацией и эффективной реализацией собственного потенциала общественно-хозяйственной системы региона, которая рассматривает следующие аспекты реализации стратегии горизонтальной интеграции:

- установление качественных и количественных характеристик ядра развития, оптимального для общественно-хозяйственной системы региона, т.е. позволяющего наиболее эффективно использовать ее потенциал в целях решения проблемы развития в условиях дезинтеграции;
- оптимизацию взаимосвязи между бременем региональной социально-экономической политики и валового регионального продукта (ВРП);
- оптимизацию структуры бремени социально-экономической политики, т.е. установление эффективной для развития общественно-хозяйственной системы региона пропорции между социальным и инвестиционным бременем;

- концентрацию наиболее эффективных ресурсов и факторов производства в составе ядра развития;
- расширение социальной базы региональной социально-экономической политики, а также оптимизацию способа взаимодействия между институтами власти, собственности и представительных общественных организаций;
- формирование и поддержку конкурентоспособных интегральных хозяйствующих субъектов, функционирующих в пространстве региона, на основе максимального использования имеющихся возможностей их участия в национальном и международном разделении труда.

Каждой стратегии соответствует свой собственный комплекс тактических инструментов, обеспечивающих ее формирование, реализацию, мониторинг, анализ полученной информации и контроль. Попытка использовать неадекватные тактические инструменты подрывает или полностью блокирует созидательный потенциал применяемой стратегии. Перспективные цели стратегии диверсификации, например, не могут быть достигнуты с помощью инструментов, характерных для стратегии интеграции. Способ взаимосвязи между перспективными целями и инструментами их достижения характеризует содержание применяемой стратегии; соответственно анализ указанного способа позволяет идентифицировать применяемую стратегию [2].

Инструменты стратегии горизонтальной интеграции социально-экономической политики региона соответствуют следующим требованиям:

- обеспечивают реализацию перспективной цели данной стратегии;
- исходят из реальных возможностей развития общественно-хозяйственной системы региона и задачи реинтеграции хозяйственного пространства;
- учитывают место и роль общественно-хозяйственной системы региона в макроэкономической и складывающейся глобальной социально-экономической системах.

Среди инструментов оценки параметров дезинтеграции необходимо выделить следующие апробированные в процессе анализа социально-экономической политики Северо-Кавказского федерального округа инструменты: соотношение между социальным и инвестиционным бременем региональной политики; коэффициент социальной эластичности ВРП; коэффициент инвестиционной эластичности ВРП. Доминирующее значение для продуктивной реализации предлагаемой субъектно-интеграционной парадигмы региональной социально-экономической политики имеет группа институциональных инструментов, ориентированных на коррекцию общей институциональной среды, формирование эффективных стандартов контрактных соглашений между участниками интеграционного взаимодействия [3].

Таким образом, эффективность стратегии интеграции региональной социально-экономической политики может быть определена на основе соотнесения прироста валового регионального продукта, обусловленного факторами интеграционного характера, и общего прироста данного продукта, обусловленного всеми факторами развития общественно-хозяйственной системы.

#### *Библиографический список*

1. Невейкина Н.В. Актуальные тенденции социально-экономического развития российских регионов // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 7. – С. 22–28.
2. Попов А.А. Исследование факторов функционирования региональных социально-экономических систем с помощью факторного анализа // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 7. – С. 29–34.
3. Созаева Т.Х., Жантудуева Х.М. Пространственное экономическое развитие территорий в условиях модернизации / Т.Х. Созаева, Х.М. Жантудуева. – Нальчик: Полиграфсервис и Т, 2012. – 164 с.

С.П. Елисеев

**ДИСКУССИЯ О СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА КРАСНОГО ВОЗДУШНОГО  
ФЛОТА (1921–1923 ГГ.)**

*Аннотация.* После окончания гражданской войны в Советской России было решено построить современный военный воздушный флот. Эта работа начиналась с планирования развития всего авиационного дела, однако из-за отсутствия квалифицированных кадров и материальной основы для развития авиапромышленности все планы оказывались нереальными. Для определения стратегии организационного строительства среди ведущих военно-воздушных специалистов была развернута дискуссия, однако к началу военной реформы единства во взглядах участников дискуссии достигнуто не было.

*Ключевые слова:* авиация, стратегия, организация, структура, воздушный флот, самолет.

Sergei Eliseev

**THE DISCUSSION ON THE ORGANIZATIONAL  
CONSTRUCTION OF THE RED ARMY  
AIR FLEET (1921–1923)**

*Annotation.* After the end of the civil war in Soviet Russia it was decided to construct a modern military air fleet. The process began by planning the development of the entire aviation industry within the Soviet Union. However, due to the lack of qualified personnel and a poor material foundation, the original plans for developing the aircraft industry were unrealistic. In order to define a strategy of organizational construction, a debate among the senior military personnel and aviation experts was developed. Despite this, by the beginning of the military reform the discussions of this group had failed to reach an agreement.

*Keyword:* aviation, strategic, organization, structure, air fleet, aircraft.

В современных условиях, когда в Вооруженных Силах Российской Федерации планируется создать структуры воздушно-космической обороны, опыт организационного строительства советских Военно-воздушных сил в начале 1920-х гг. в силу подобию действующих факторов тогда и сейчас (недостаток времени, нехватка квалифицированных кадров, отсутствие должной материальной базы и др.) представляет определенный научно-практический интерес. В настоящее время на страницах военной печати идет обсуждение темы строительства в России воздушно-космических сил, создание которых должно стать логическим продолжением развития существующих Военно-воздушных сил. Похожие дискуссии проходили и на заре создания советской военной авиации. Вот как это было.

Успехи авиатехники, поставившие на Западе воздушный флот на уровень вида вооруженных сил, потребовали после гражданской войны форсированного развития в Советской России авиационного дела, однако материальных и социальных предпосылок для этого почти не было. Начальник Главного управления Рабоче-крестьянского Красного воздушного флота (далее – ГУ РККВФ, Главвоздухфлот) в Революционном военном совете Республики (РВСР) докладывал: «Изношенность, чухоточное состояние технической части Флота в дополнение к плохой подготовке летчиков и отсутствию элементарного оборудования аэродромов дает огромный процент аварий. ...Флот гибнет; сокращаясь, он медленно, но верно идет к смерти» [1, л. 4].

В начале 1921 г. для изучения реального состояния дел в РККВФ под председательством одного из большевистских лидеров А.И. Рыкова была создана комиссия, в которую вошли начальник Полевого штаба Революционного военного совета Республики, начальник Главвоздухфлота и председатель Совета военной промышленности. Однако, поскольку в состав комиссии вошли достаточно занятые деятельностью в своих ведомствах руководители, ее работа в течение нескольких месяцев не

дала заметных результатов. Поэтому была создана новая, так называемая «Особая комиссия», обязавшаяся в три месяца разработать десятилетнюю программу авиавоздухостроительства, но это оказалось нереальным, так как, во-первых, в стране фактически не было материальной основы, которую можно было бы взять за начальные условия при решении задачи планирования на десятилетнюю перспективу; во-вторых, отсутствовали в Советской России в достаточном числе и подготовленные для поднятия авиационного дела специалисты. Деятельность Особой комиссии продолжалась вместо трех месяцев, весь 1921 г. Программа была разработана, но ее реализация задерживалась из-за недостатка средств.

В 1921 г. в связи с началом мирного строительства Красного воздушного флота (КВФ) оптимистические ожидания авиаторов были связаны с очередным, намеченным на весну 1921 г. IV Авиационным съездом. Они видели выход КВФ из кризиса в его преобразовании, которое должны были осуществить выявленные съездом новые организаторы авиационного и воздухоплавательного дела. Выступавшие за скорейший созыв съезда говорили: «Мало ли хороших, дельных людей на местах помимо комиссаров и командиров. Вы их не знаете, а масса знает и пошлет их. Новые, свежие, неуставшие работники сейчас нужны как никогда. ... Не игнорируйте съезд так, как вы игнорировали III съезд» [2, с. 23].

Состоявшийся 25 июня – 3 июля 1921 г. съезд авиаторов избрал президиум в составе Дубенского, Кириллова, Павлова, Горшкова, Кочедыкова, Ширинкина и Савиных (первые пять были коммунистами). Председателем делегаты избрали П.С. Дубенского, товарищами председателя – Горшкова и Кириллова. Съезд избрал почетный президиум в составе Троцкого, Ленина, Богданова и Т.Е. Зиновьева (однофамильца Г.Е. Зиновьева). По расстановке этих фамилий видно, кто импонировал делегатам больше остальных трех. Для использования в руководстве съезд рекомендовал Т.Е. Зиновьева, Дубенского, Кириллова, Павлова, Онуфриева, Фреймана, Горшкова и Эго.

Решения IV съезда авиаторов были проигнорированы властными структурами. С другой стороны кроме вышеприведенного списка возможных руководителей и создания на базе Института инженеров КВФ Академии воздушного флота, всецело подчиненной РВСР, съезд ничего существенного и не предложил, и в этом смысле многоопытный бывший главный начальник КВФ А.В. Сергеев был прав, когда в 1926 г. писал в своей книге, что съезд прошел в склочной обстановке и доказал только одно: что время съездов прошло.

Именно по инициативе А.В. Сергеева в 1922 г. развернулась первая дискуссия об организационном строительстве КВФ. В сентябре 1922 г. Сергеев поступил в Военную академию (ВА) Рабоче-крестьянской красной армии (РККА). В октябре того же года при Военном научном обществе (ВНО) Академии А.В. Сергеевым была образована Секция воздушного флота. В ее президиум были избраны: председателем – слушатель А.В. Сергеев, секретарем – А.Л. Григорьев, членами – слушатель Высших академических курсов (ВАК) бывший командир авиагруппы А.Т. Кожевников, помощник начальника штаба Главвоздухфлота А.Н. Лапчинский, преподаватель ВА РККА и ВАК М.П. Строев и др. Из перечисленных членов Секции наибольшее число военно-теоретических трудов было у А.Н. Лапчинского. На первых заседаниях Секции именно он оригинально поставил вопрос о ценности опыта, но в то же время подчеркнул, что военно-исторические примеры не могут дать образцов для подражания. При решении тактической задачи необходимо решать новую задачу в новых условиях. Воспитание военспеца, обращенное к памяти, а не к творчеству, – губительно. На одном из первых заседаний Секции детально разбирались действия авиации на двусторонних маневрах Московского военного округа (МВО), проходивших в середине августа 1922 г. Докладчиком был начальник воздушного флота МВО И.И. Петрожицкий.

Практически на всех заседаниях ВНО известный теоретик военно-воздушных сил Н.А. Яцук поднимал вопрос о признании КВФ в качестве вида («элемента») Вооруженных сил. Он говорил: «В

процессе обоснования того, что воздушный флот является не родом войск, а одним из трех составных частей (элементов) вооруженной силы, вовсе нет ... необходимости базироваться главным образом на будущем или говорить о воздушных флотах особо мощных (слабый морской флот все же не род войск сухопутных), ибо главными обоснованиями являются: способность воздушного флота самостоятельно добиваться господства в своей стихии, индивидуальность природы его и, отчасти, ясно усматриваемая правильность аналогии при параллельном исследовании вопросов, касающихся его, армии и флота морского. Эти обоснования могут быть отнесены с достаточной справедливостью и к слабому в современном состоянии его сравнительно с воздушными флотами таких государств, как Англия и Франция, воздушному флоту» [3, с. 7]. С этим были не совсем согласны А.В. Сергеев и преподаватель ВА С.Н. Покровский (в прошлом один из руководителей авиации Врангеля).

М.П. Строев, соглашаясь с основным выводом Н.А. Яцука, внес поправку в том смысле, что важными являются мотивы в пользу признания воздушного флота самостоятельным элементом, относящиеся к области организационной; без этого признания легко растерять свои школы, авиапромышленность и т.д., а вместе с этим распылить своих немногочисленных работников. Именно слабому воздушному флоту необходима большая организационная свобода, чтобы расти быстро и нормально. Иными словами, М.П. Строев считал, что за признанием КВФ видом вооруженных сил последует его достаточное финансирование.

Ответственный работник Главвоздухфлота С.Г. Хорьков на этом заседании указал на полное отсутствие в воздушном флоте тактики снабжения и, как следствие, чрезвычайное «разбухание» тыла авиачастей. Все это требовало немедленных решительных мер.

Известный авиационный начальник В.В. Хрипин предлагал немедленно приступить к формированию баз – постоянных и подвижных – в соответствии с разрабатываемой организацией действующих частей воздушного флота и при неременном условии подчинения баз тому строевому начальнику, части которого база обслуживает. Оборудование аэродромной сети, по мнению В.В. Хрипина, должно было проводиться в самом широком масштабе и в наикратчайший срок. Вместе с тем ставилась задача разработать все вопросы по службе аэродромов, их значению и роли в деле технического питания КВФ.

Член Секции ВНО ВАК А.Т. Кожевников 3 февраля 1923 г. выступил на заседании отдела ВНО с докладом «Роль и организация авиации в войне будущего». Следует отметить, что на ВАК обучалась в начале 1920-х гг. целая группа молодых авиаторов, среди которых герой гражданской войны летчик-истребитель А.Т. Кожевников был признан лидером. Курсы ВАК фактически приравнивались к военным академиям и находились в непосредственном подчинении Главнокомандующего всеми вооруженными силами РСФСР. В архивных документах Военной академии Генерального штаба отмечается, что Высшие военно-академические курсы старшего состава РККА на 60 человек были созданы согласно приказу РВСР № 1697 от 8 августа 1921 г. в целях усовершенствования военных познаний старшего состава РККА (не ниже комбрига).

«Вестник воздушного флота» писал в связи с этим, что выступление А.Т. Кожевникова является первым из намеченных к обсуждению докладов. Их цель – окончательно установить единый взгляд на боевые задачи КВФ, а следовательно, и на его тактику, организацию, комплектование и т.д. Суть доклада А.Т. Кожевникова заключалась в идее самостоятельности воздушного флота, вытекающей из тех самостоятельных боевых задач, которые возлагаются на него, а также в планировании в связи с этим соответствующей организации боевых частей Воздухфлота. В прениях по докладу Н.А. Яцук, будучи ревностным сторонником КВФ как вида вооруженных сил, всецело поддержал идею А.Т. Кожевникова о Воздухфлоте как самостоятельном виде вооруженных сил. Главначвоздухфлота А.А. Знаменский, подытоживая прения, отметил, что Воздухфлот является составной частью действующих сухопутных и морских сил; вырвать его сейчас из общей войсковой организации без

вреда как той, так и другой стороне нельзя. Затем А.А. Знаменский коснулся организации самостоятельного воздушного флота и указал, что только тогда Воздухфлот приобретет право так называться, когда он будет действительно могуч; а создать таковой, по его мнению, не может даже самая передовая страна – Америка. Примечательно, что в Северо-Американских Соединенных Штатах (САСШ) в это время также шли дебаты о месте военного воздушного флота в вооруженных силах.

Через 10 дней, 13 февраля 1923 г., на заседании секции Воздухфлота ВНО ВАК А.Т. Кожевников перед ответственными работниками КВФ повторил сделанный им 3 февраля доклад. Дискуссия набирала силу. Уже на другой день, 14 февраля 1923 г., на заседании отдела ВНО при ВАК был заслушан доклад специалиста по морской авиации А.П. Онуфриева на тему «Принципы новой организации воздушного флота». Докладчик, указывая на достижения техники в авиационном строительстве и на объективные условия, в которых находится Советская Россия, и принимая во внимание основные свойства авиации: положительные – быстроту передвижения по воздуху и малую уязвимость с земли, и отрицательные – большую зависимость от земли, приходит к выводу, что самостоятельные задачи, лежащие на воздушном флоте, требуют от организации боевой части воздушного флота не мелких отрядов-соединений, способных выполнять лишь задачи местного характера, а крупных массивированных единиц. При этом зависимость бомбометчиков от истребителей, естественно, заставляла связывать их в единую организацию. Докладчик рекомендовал немедленно освободить боевые части Воздухфлота от того тыла, который приковывает его к себе. Сущность предлагавшихся докладчиком преобразований сводилась к следующему: в боевой части должно остаться лишь то, что «призвано природой» к активной деятельности, – самолет, летчик, наблюдатель и моторист; все же, что является обслуживающим и вспомогательным, должно быть передано в стационарные базы [4, с. 170].

При обсуждении доклада А.П. Онуфриева А.Т. Кожевников высказался о том, что на воздушный флот может быть возложено много всевозможных задач, но выполнение их зависит от количества имеющихся в стране самолетов, их технических и тактических данных, наличия резервов, состояния промышленности и т.д. «Желательных задач найдется много, но нужно ставить себе задачей не то, что легко возможно, но что необходимо ... Нужно четко установить, выполнения каких задач мы потребуем от Красной авиации, т.е. поставить *предел необходимых достижений*. Таковыми задачами будут: 1) борьба против воздушного флота противника, 2) борьба против земных целей и войск, 3) служба наблюдения и связи. Таким образом, нам нужна авиация: 1) истребительная, 2) бомбометная, 3) подсобная, которая должна состоять из самолетов-разведчиков, артиллерийских, пехотных и службы командования. *Цель указывает организацию*» [5, с. 4].

Нельзя сказать, что дебаты о необходимости иметь в Советской России достойные ее пространства военный и гражданский воздушные флота, велись только в рамках военных научных обществ академий. На самом деле в конце 1922-го – начале 1923 г. по всей стране развернулась кампания под лозунгами: «Что ты сделал для воздушного флота?», «Красный воздушный флот – защита трудящихся!» и др. При этом необходимо иметь в виду, что инициатором и вдохновителем всенародной кампании по популяризации КВФ был Председатель Реввоенсовета СССР и Народный комиссар военных и морских дел Л.Д. Троцкий, которого многие продолжали считать и называть «вождем Красной армии». Для привлечения внимания общественности к КВФ Реввоенсовет провозгласил краткий призывный клич: «Все – в воздух!», а 8 марта 1923 г. было образовано Общество друзей воздушного флота (ОДВФ). Его членами в тот же день стали почти все члены Правительства.

Между тем КВФ этого периода характеризовался изношенностью материальной части, усталостью личного состава и отсутствием единого мнения о путях развития военной авиации. К концу 1922 г. демобилизация в КВФ в основном закончилась и был произведен учет оставшейся материальной части. По признанию некоторых авиаторов в этот период отсутствовало твердое руководство в управлении.

КВФ в 1922–1923 гг. имел на вооружении около 300 боевых самолетов устаревших конструкций. Число их типов достигало 28. Имелись установленные на самолетах и в запасе авиамоторы 21 типа, что сильно усложняло ремонт авиатехники. Специальные авиационные службы (аэрофотограмметрия, аэронавигация, авиационная медицина и др.) еще не были налажены. Авиашколы не имели базы для обучения полетам на современных типах самолетов.

С появлением в 1923 г. в войсках импортной военной авиатехники возникли новые вопросы по строительству КВФ: как грамотно в военном отношении применять эту технику, как вести на ней боевую подготовку в авиационных частях, какие задачи сможет выполнять КВФ, какова должна быть его организационная структура на новой материальной базе. В течение 1923 г. дискуссия о стратегии строительства КВФ в авиационных секциях военных научных обществ ВА РККА, ВАКа, в Главвоздухфлоте, а также на страницах «Вестника воздушного флота» не прекращалась. Авиачасти требовали решения повседневных задач, связанных со снабжением и боевой подготовкой, а Главвоздухфлот определил, что стратегической задачей руководящего командного состава КВФ на 1923–1924 гг. должна стать задача «изучения вопросов организационной структуры».

Такое положение в КВФ было отражением состояния всех вооруженных сил – армии и военно-морского флота, руководимых Л.Д. Троцким. Необходимо учитывать и то, что в это время большевистское руководство страны только намечало направления социалистического строительства. При этом выделялись две позиции: Л.Д. Троцкого, доказывавшего, что построить социализм в отдельно взятой стране (в Советской России) нельзя, и И.В. Сталина, провозгласившего генеральную линию партии на форсированное строительство социализма в СССР. Борьба между этими двумя лидерами и их сторонниками после кончины В.И. Ленина 21 января 1924 г. резко обострилась. Так, в начале февраля 1924 г. И.В. Сталин поставил перед партией вопрос о положении в Красной армии. При этом состояние в КВФ обсуждалось в первую очередь, так как он по праву считался самой важной и перспективной частью вооруженных сил страны.

#### *Библиографический список*

1. Российский государственный воен. архив. – Ф. 33988. – О. 1. – Д. 1. – Л. 4.
2. Ирон. О съезде авиарботников Воздушного флота // Вестник воздушного флота. – 1921. – № 1–2 (6–7).
3. Воздушный флот как один из составных элементов вооруженной силы (Статья-доклад на ВНО, прочитанный Н. Яцуком) // Вестник воздушного флота. – 1923. – № 2 (16).
4. Григорьев А.Л. Военно-Научное Общество при Военной Академии РККА // Вестник воздушного флота. – 1923. – № 2 (16).
5. Кожевников А.Т. Организационные вопросы // Вестник воздушного флота. – 1923. – № 3.



С.А. Кечин

М.А. Денисенко

## АНАЛИЗ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Аннотация.* В статье рассмотрены модели, анализирующие внутренние и внешние связи предприятия – между бизнес-процессами и с поставщиками и потребителями. Анализ ведется на основании цепочки создания ценности Портера. Сделан обзор функций модели SCOR и производных от нее. Анализируются логика построения SCOR, метрики, применимость для выстраивания взаимоотношений с контрагентами предприятия, недостатки и пути их преодоления. Сравниваются системы оценки цепочек поставок, разработанные разными авторами (Р. Багват, М. Шарма, П. Брюер, А. Ван Хоф и др). Выявляется проблема сложности расчета отдельных показателей, объединения их в систему. Упоминается о необходимости анализа информационных потоков, трансляции их между контрагентами с помощью информационных систем, измерения полезности информации.

**Ключевые слова:** цепочка создания ценности, оптимизация, координация, SCOR, CCOR, бизнес-процесс, система показателей, обмен информацией, анализ предприятия, связи между элементами, партнерские отношения, поставщик, потребитель, контрагент, клиентоориентированность.

Sergej Kechin

Mikhail Denisenko

## ANALYSIS OF CONNECTIONS BETWEEN CONTRACTOR'S BUSINESS PROCESSES

*Annotation.* The article describes models of business-process analysis, in particular, research of inner links between departments, and outer links with consumers and suppliers. The analysis bases on Porter's value chain. The article contains SCOR-model and its derivatives functions survey. The analysis of SCOR logic, its metrics and model's workability to construct effective links with company's partners is made. Moreover, the review of methods' disadvantages and ways to overcome them is presented. The article shows points of view of P.C. Brewer, A. Van Hoof, R. Bhagwat, M.K. Sharma. The author marks on complexity of evaluation and synthesis of individual parameters. Besides, the problem of information flows analysis, its transparency to company's partners within informational technologies is mentioned.

**Keywords:** porter's value chain, optimization, coordination, SCOR, CCOR, business process, scorecard, informational transparency, organization analysis, business elements conjunctions, supplier, consumer, business partner, focus on customer.

При анализе хозяйственной деятельности связи между элементами цепочки поставок могут содержать больше возможностей для получения конкурентного преимущества, нежели сами элементы. Если для анализа используется цепочка создания ценности Портера, то связями будут выступать «сцепления» между основными бизнес-процессами:

- входящие поставки;
- производство;
- исходящие поставки;
- маркетинг и продажи;
- обслуживание.

Связь – это зона, в которой один бизнес-процесс оказывает влияние на другой. В ситуации, когда два элемента системы работают в оптимальном режиме, но связь между ними слабая, можно говорить о низкой эффективности работы системы.

Усиление взаимосвязей в цепочке – возможность для получения конкурентного преимущества фирмы. Для этого существуют два пути [2]:

- оптимизация;
- координация.

Оптимизация – определение значений экономических показателей, при которых достигается оптимум, т.е. оптимальное, наилучшее состояние системы. Чаще всего оптимуму соответствует достижение наивысшего результата при данных затратах ресурсов или достижение заданного результата при минимальных ресурсных затратах [3]. Координация – часть процесса управления, состоящая в согласовании, упорядочении действий разных частей управляемой системы.

Кроме того, можно выделить внутренние и внешние связи: внутренние связывают виды деятельности внутри организации; внешние соединяют цепочки создания ценности поставщика и потребителя.

Рассмотрим модели, анализирующие связи между элементами предприятия. Одна из них – SCOR (CCOR, DCOR) – стандартная модель операций в цепях поставок. Модель была разработана и развивается Международным советом по цепям поставок в качестве межотраслевого стандарта управления цепями поставок.

Модель была создана для стандартизации языка общения участников цепочки поставок, бенчмаркинга, создания базы типовых бизнес-процессов. SCOR основана:

- на стандартном описании процессов управления цепями поставок;
- стандартизации взаимоотношений между бизнес-процессами;
- стандартных метриках, позволяющих измерить и сравнить показатели эффективности процессов;
- лучших практиках управления цепями поставок.

SCOR охватывает следующие сферы управления:

- отношениями с потребителями товаров (от получения заказа на доставку до оплаты счета);
- материальными и нематериальными потоками, идущими от поставщиков поставщиков до потребителей потребителей;
- отношениями с поставщиками (от формирования заявки до выполнения каждого заказа на поставку) [5].

SCOR включает в себя огромное количество показателей, лучших практик, технологий и стандартных бизнес-процессов. Модель может быть использована как для простых, так и для сложных логистических цепей. Основными функциями модели являются (см. рис. 1):

- планирование;
- снабжение;
- производство;
- доставка;
- организация возвратных потоков.

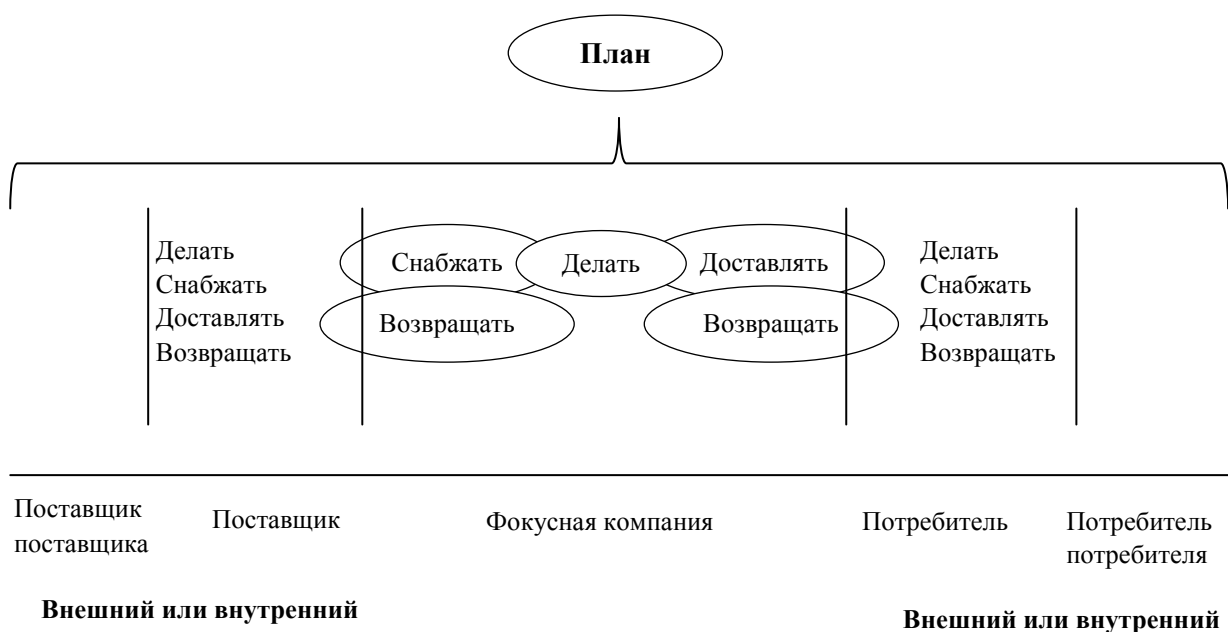


Рис. 1. Функции SCOR-модели [4]

Существуют модели, дополняющие SCOR в области исследования и разработок, маркетинга, продаж и сервиса. DCOR (Product Design) – модель разработки и проектирования продуктов. CCOR (Sales & Support) – модель продаж и их поддержки [6]. Взаимодействие трех моделей представлено на схеме (см. рис. 2).

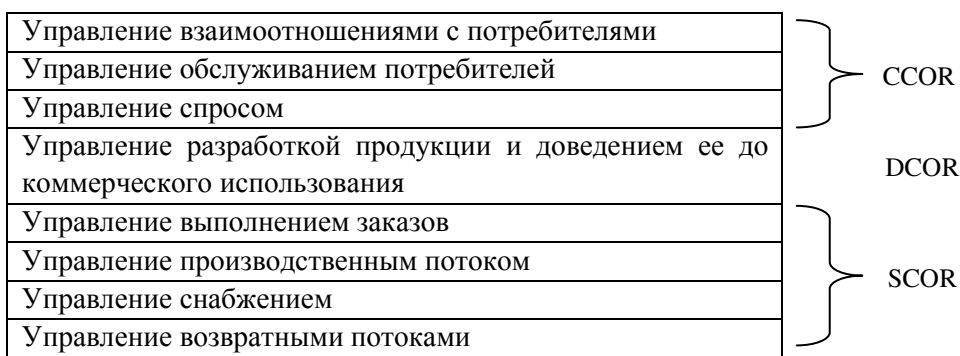


Рис. 2. Процессы в рамках моделей SCOR, DCOR, CCOR [4]

Логика построения моделей CCOR, DCOR и SCOR одинакова, поэтому возьмем для рассмотрения одну из них – CCOR. В основе модели CCOR лежит несколько логических правил.

1. Определение границ и содержания модели, установление целей для достижения конкурентного преимущества (см. рис. 3).
2. Выделение для каждого сегмента модели субэлементов, характерных для конкретной компании.
3. Определение процессов внутри субэлементов:
  - бизнес-процессов;
  - входящих и исходящих потоков;

- метрик бизнес-процессов;
  - лучших практик;
  - ресурсов для внедрения лучших практик.
4. Внедрение лучших практик для достижения конкурентного преимущества.

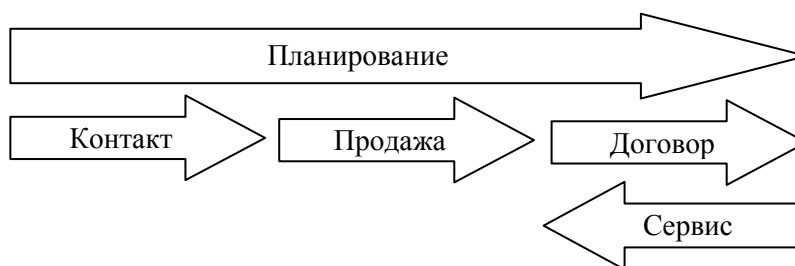


Рис. 3. Границы и содержание SCOR

В целом модель подходит для описания всех бизнес-процессов предприятия, направленных на клиента. Менеджеры могут выделить материальные и информационные потоки, создать для них метрики, а затем назначить ответственных для выполнения конкретных задач и внедрения лучших практик. При этом задачи и процессы всех уровней отвечают стратегическим целям и направлены на достижение конкурентного преимущества. Недостаток модели – отсутствие параметров, характеризующих отношение между партнерами. Для устранения этой проблемы было предложено несколько методов, в основе которых лежит логика SCOR.

Один из таких подходов – модель, основанная на SCOR и системе сбалансированных показателей. А. Гунасекаран с коллегами на основе опроса британских компаний о важности тех или иных показателей вывели модель оценки партнерских отношений. Позднее, основываясь на тех же показателях, Р. Багват и М. Шарма разработали модель сбалансированной системы показателей для оценки результативности цепочки поставок [1] (см. рис. 4).

Важным показателем в данной схеме являются «издержки на обмен информацией». Данную метрику полезнее рассматривать шире: помимо издержек – способы и эффективность обмена информацией, используемые для этого технологии. В таком случае требуется разработка метода для оценки эффективности информационного обмена. Часть показателей сложно представить в числовой форме (прогресс в достижении поставок без брака, процедуры бронирования у поставщика и т.п.), поэтому их оценка и сравнение с другими метриками могут быть затруднены.

В целом большинство представленных на рисунке 4 показателей отслеживают отдельные состояния элементов системы. Логика SCOR подразумевает разделение направленных на стратегические цели процессов на отдельные subprocesses, а затем их измерение. Поэтому показатели, представленные на рисунке 4, могут быть полезны в случае первоначального создания такой схемы бизнес-процессов.

Модель Р. Багват и М. Шармы хороша тем, что включает в себя показатели взаимоотношений между поставщиком и потребителем, например инициативы поставщиков по сокращению издержек, содействие поставщика в решении технических проблем, надежность поставщиков. Задача состоит в том, чтобы представить эти показатели качественно или количественно и встроить в общую логику мониторинга деятельности предприятия.

Сравнение моделей, анализирующих связи между бизнес-процессами предприятий, проведено Н.И. Поповым. В своей работе он сравнивает три системы показателей для оценки цепочки поставок: Р.С. Brewer, Т.В. Speh, Н.-Ж. Bullinger, М. Kuhner, А. Van Hoof, Р. Bhagwat, М.К. Sharma (см. табл.). Схема удобна для сравнения и выбора тех показателей, которые актуальны для предприятия.



Рис. 4. Сбалансированная система показателей для оценки результативности цепочки поставок

Четыре составляющие (финансовая, клиентская, внутренних бизнес-процессов, обучения и развития) могут быть дополнены составляющими внешних бизнес-процессов и информационной. Расширенный контур сможет отражать бизнес-процессы между партнерами. Такого дополнения не хватает модели SCOR и ее производным.

Кроме того, в работе Н.И. Попова предложен комплексный инструмент оценки результативности межфирменных отношений. Система состоит из четырех логически связанных перспектив: способностей по управлению отношениями, процессов управления отношениями, создания и распределения ценности, результатов развития отношений. Построение одной перспективы дает стимул для развития следующей. Каждая состоит из нескольких элементов, для которых разработаны показатели оценки. Система связана со стратегическими целями компании и может быть интегрирована в систему сбалансированных показателей компании.

С одной стороны, модель комплексно охватывает различные аспекты отношений: в ней объединены совместные цели, факторы создания дополнительной ценности, управление совместными ресурсами и бизнес-проектами, развитие компетенций по развитию отношений. С другой стороны, предложенную модель можно развить и упростить.

Таблица

## Системы показателей для оценки цепочки поставок

Система показателей	Финансовая составляющая	Клиентская составляющая	Составляющая внутренних бизнес-процессов	Составляющая обучения и развития
Схема системы сбалансированных показателей (ССП) для цепочки поставок (P.C. Brewer, T.W. Speh)	Рентабельность продаж каждого партнера в цепочке. Длительность финансового цикла цепочки. Рост продаж и рентабельность клиентов. Отдача на активы цепочки поставок	Число точек контакта с клиентом в цепочке поставок. Относительное время исполнения заказа клиента. Восприятие клиентом гибкости ответа цепочки поставок. Коэффициент ценности для клиента	Стоимость владения в цепочке поставок. Эффективность цикла цепочки поставок. Среднее время исполнения заказов Процент достигнутого сокращения затрат от запланированного	Точка сборки продукта. Коэффициент приверженности по товарной категории. Доля баз данных, которые используются совместно. Траектории производительности конкурирующих технологий
Индикаторы результативности цепочки поставок (H.J. Buljinger, M. Kuhner, A. Van Hoof)	Суммарные издержки в цепочке поставок. Суммарная стоимость склада цепочки поставок. Суммарная выручка цепочки поставок	Доступность продуктов в точке потребления. Качество продуктов в точке потребления	Качество взаимоотношений в цепочке поставок. Потери производительности. Исполнение заказов	Доля рынка. Время вывода на рынок новых продуктов. Время первого изготовления новых продуктов
ССП для оценки цепочки поставок (R. Bhagwat, M.K. Sharma)	Инициативы поставщиков по сокращению издержек. Процент превышения принятого бюджета расходов. Производственные издержки в расчете на один час функционирования. Издержки на обмен информацией	Воспринимаемая клиентом ценность продукта. Способность системы обслуживания удовлетворить специфические потребности клиентов. Надежность поставок. Процент удовлетворенных запросов на срочную доставку	Общее время цикла поставки в цепочке. Доля бездефектных поставок от поставщиков. Точность используемых методов прогнозирования. Общая стоимость хранения	Содействие поставщика в решении технических проблем. Уровень партнерских отношений с поставщиками. Время создания нового продукта. Способность поставщика исправлять дефекты качества

Часть показателей на схеме подходит, скорее, для стратегического анализа отношений с партнерами, так как требует много времени для оценки (например, развитие культуры отношений с партнером, решение конфликтов, синергия между партнерами). Менеджмент должен получать информацию о взаимодействии с поставщиками и потребителями оперативно. Для этого показатели должны отслеживаться в реальном времени с помощью общего программного обеспечения с контрагентами, а результаты должны быть видимы для всех заинтересованных организаций.

После анализа нескольких способов создания системы связей между экономическими контрагентами можно сделать вывод, что необходим комплексный метод, проектирующий и оперативно

оценивающий процессы и информационные потоки между предприятиями. В нем может быть использована логика SCOR, но добавлены методы построения и отслеживания информационных потоков, а также бизнес-процессов, связывающих несколько предприятий.

*Библиографический список*

1. Попов Н.И. Маркетинговый подход к оценке результативности сетевых межфирменных отношений / Н.И. Попов. – СПб., 2010.
2. Портер Е. Майкл. Конкурентное преимущество / Е. Майкл Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2008.
3. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг [и др.]. – М.: Инфра-М, 2010.
4. Левина Т.В., Сергеев В.И. Стратегическое планирование цепи поставок с использованием SCOR-модели // Логистика и управление цепями поставок. – 2014. – № 1. – С. 8-20.
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.lfa.ru/SCOR\\_model.html](http://www.lfa.ru/SCOR_model.html)
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://archive.supply-chain.org/galleries/public-gallery/CCOR\\_Quick\\_Reference.pdf](https://archive.supply-chain.org/galleries/public-gallery/CCOR_Quick_Reference.pdf)

**А.В. Кожаринов**  
**М.В. Елесина**  
**М.К. Кривцова**  
**И.В. Рашкеева**

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ**

*Аннотация.* В современных рыночных условиях успеха достигнуть можно лишь в реализации социально значимых проектов, при этом необходимо объединить усилия государства и бизнеса. Это должно быть в обязательном порядке взаимовыгодное партнерство, сотрудничество, направленное на развитие всего государства, общества и экономики в целом.

*Ключевые слова:* государственно-частное партнерство (ГЧП), бизнес, государство, закон, сотрудничество.

**Alexander Kozharinov**  
**Maria Elesina**  
**Marina Krivtsova**  
**Irina Rashkeeva**

## **THEORETICAL ASPECTS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS IN THE MUNICIPALITIES**

*Annotation.* In today's market conditions to achieve a success is possible only in the implementation of social projects, and also it needs to unite the efforts of government and business. This should be mandatory mutually beneficial partnership, cooperation aimed at the development of the entire state, society and the economy as a whole.

*Keywords:* public-private partnership, business, government, law, cooperation.

В условиях рыночной экономики добиться успеха в реализации крупных национальных проектов можно, только объединив усилия государства и бизнеса. Это должно быть взаимовыгодное партнерство, нацеленное на развитие всего общества.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. Это важнейший и универсальный механизм развития экономики, значение которого в России с каждым годом возрастает и который уже приносит обществу необходимый социально-экономический эффект. Причем партнерство развивается во всех сферах экономической и социальной политики.

В стране еще не создана серьезная законодательная база для реализации разных форм ГЧП, а также не сформированы институты и механизмы реализации такого партнерства.

В России понятие ГЧП впервые в законодательстве появилось в Законе Санкт-Петербурга № 627-100 от 25 декабря 2006 г. «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах». К настоящему времени подобные законы приняты в 69 субъектах РФ [4], однако большая их часть является декларативными документами. Помимо региональных актов регламентируют сферу ГЧП также Федеральный закон № 115-ФЗ от 21 июля 2005 г. «О концессионных соглашениях» [1] и Федеральный закон № 94-ФЗ от 21 июля 2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [2]. Стоит заметить, что эти нормативно-правовые акты покрывают далеко не все возможные формы ГЧП, что серьезно ограничивает применение этих нормативных актов в качестве правовой основы ГЧП.

Закон Санкт-Петербурга № 627-100 от 25 декабря 2006 г. «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» [3] признан наиболее проработанным и гибким, так как Санкт-Петербург долгое время сотрудничает с зарубежными специалистами. Санкт-Петербург первым в России создал свою нормативно-правовую базу для ГЧП, приняв упомянутый закон, в котором были



учтены и мировой опыт, и особенности российского законодательства. Формы участия Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах закон определяет в таком виде, который, во-первых, понятен иностранным инспекторам и соответствует мировой практике, а во-вторых, позволяет органам исполнительной власти и инвесторам определить возможные модели взаимодействия. Важно, что этот перечень форм ГЧП не исчерпывающий, и в случае необходимости правительство города имеет право принимать нормативно-правовые акты, утверждающие иные формы ГЧП. Например, этой возможностью оно воспользовалось, издав постановления о форме участия Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах: № 392 от 16 апреля 2008 г., № 81 от 27 января 2011 г. и № 82 от 28 января 2011 г.

В соответствии с Законом к применению допустимы концессионное соглашение (именно на его основе реализуется проект западного скоростного диаметра), а также 11 различных моделей соглашений о ГЧП: BOT (строительство – управление – передача), ROT (реконструкция – управление – передача), BTO (строительство – передача – управление), RTO (реконструкция – передача – управление), BOO (строительство – владение – управление), ROO (реконструкция – владение – управление), BOOT (строительство – владение – управление – передача), DBTO (проектирование – строительство – передача в собственность города – эксплуатация) и др. Преимуществами Закона «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» являются гибкие формулировки и условия заключения договоров, что позволяет избежать чрезмерного регулирования всех нюансов, которые могут быть предметом переговоров сторон. Также в Законе есть норма о защите частного инвестора от возможных изменений законодательства.

Однако согласно международной практике для успешного развития ГЧП в национальном масштабе необходимо законодательное оформление значительного количества других правовых норм. В частности, должны раскрываться следующие понятия:

- компания с целевой правоспособностью (компания, создаваемая специально для реализации проекта; SPV-компания);
- механизм отбора проектов;
- возможность подписания прямого соглашения между сторонами реализации проекта, в том числе финансирующими проект организациями;
- возможность использования объекта соглашения как залога, а также порядок осуществления прав залога;
- механизм общественного контроля (раскрытие информации).

Что касается Федерального закона о ГЧП в России, то он обсуждается еще с середины 2000-х гг., но первая его редакция была подготовлена только к июню 2012 г. [7]. Вторая версия закона появилась уже через четыре месяца. 13 марта 2013 г. Правительство внесло в Госдуму уже третий вариант законопроекта «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» [4]. В предыдущих редакциях из сферы применения закона были исключены объекты ЖКХ и оборонного значения. Сейчас таких ограничений не будет. Из новаций также отмечается введение единого конкурса на весь проект ГЧП (вместо отдельных на каждый вид работ), а также, наоборот, отмена конкурса на передачу земельных участков, необходимых для строительства объекта ГЧП. Но в связи с тем, что Федеральный закон до сих пор не принят, общепринятого определения о ГЧП на сегодняшний день не существует. 26 апреля 2013 г. Госдума приняла в первом чтении законопроект № 238827-6 «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации», определяющий основы государственно-частного партнерства [4].

С одной стороны, ГЧП – это особая форма приватизации. Одним из альтернативных источников финансирования затрат на инфраструктуру может стать «приватизация, то есть заключение различных соглашений, в соответствии с которыми значительно возрастет участие частных компаний в

финансировании, проектировании, строительстве, владении и эксплуатации государственных предприятий» [8]. С другой стороны, «партнерства создаются и действуют на границе государственного и частного секторов хозяйства, не являясь вместе с тем ни национализированными, ни приватизированными. Политически они представляют собой третий путь, пользуясь которым правительства могут предоставлять населению некоторые общественные услуги» [5]. Следовательно, даже в условиях устоявшихся рыночных традиций понимание сути ГЧП неоднозначно и противоречиво. Еще большие трудности возникают при выявлении важнейших его характеристик в особых экономических и институциональных условиях современной России.

Одной из самых распространенных является формальная точка зрения на сущность ГЧП как на контрактное соглашение между государственным агентом и частным сектором, которое позволяет последнему участвовать в предоставлении общественных благ. То есть это форма взаимодействия бизнеса и государства, предусматривающая использование технических, финансовых и управленческих ресурсов частного сектора для достижения задач, поставленных государством. Согласно представленным сведениям, не существует однозначного мнения по вопросу о том, кому больше выгод приносит такое партнерство.

И все же выгода от данной формы взаимодействия для частного сектора не лежит на поверхности: например, если частный сектор хочет получить государственную поддержку, то для этого есть гораздо менее затратный механизм государственных закупок без привлечения дорогостоящих консультантов из консалтинговых, юридических, аудиторских и страховых компаний.

В международно-правовых источниках также отсутствует единое определение понятия ГЧП в широком смысле. Таким образом, как справедливо отмечает А.В. Белицкая [6], государственно-частное партнерство в целом представляет собой рамочную конструкцию, которая позволяет правительствам использовать ее для решения национальных задач своих стран в различных отраслях экономики с применением доступных им правовых средств. В документах Европейского союза, носящих рекомендательный характер, ГЧП определяется как форма сотрудничества между органами государственной власти и бизнесом, основной целью которого является обеспечить финансирование, сооружение, реконструкцию, управление и содержание объекта инфраструктуры или предоставления услуги. Данное определение ограничивает государственно-частное партнерство решением конкретных задач экономического развития.

Можно сформулировать следующее определение: государственно-частное партнерство – это юридически оформленное, заключенное на основе равноправия сторон соглашение между организациями публичной власти и юридическими или физическими лицами (или их объединениями), направленное на удовлетворение публичных интересов путем консолидации ресурсов и перераспределения рисков.

Главный аргумент в пользу принятия федерального закона о государственно-частном партнерстве – это необходимость законодательного закрепления понятия ГЧП. Однако с юридической точки зрения возникают вопросы, в частности, о том, какие инструменты следует включить в закон, а также каково будет соотношение нового закона о ГЧП с уже существующей законодательной базой, регулирующей отдельные инструменты ГЧП. Федеральный закон о государственно-частном партнерстве может стать либо декларативным правовым актом, определяющим основополагающие принципы ГЧП, – и в этом случае практическая ценность закона весьма спорна, либо в рамках данного закона будут сформулированы конкретные формы ГЧП и процедуры их использования, что потребует внесения изменений в гражданское и административное законодательство.

Итак, для ускорения становления и вступления на путь стабильного развития рыночной экономики следует выделить предпринимательство, которое является важнейшим внутренним стратегическим фактором устойчивого саморазвития экономики. Наиболее прогрессивной формой проявле-

ния взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности и органов власти являются партнерские отношения, в рамках которых властные структуры предлагают различные формы поддержки, а взамен получают поток устойчивых налоговых и иных видов платежей в территориальный бюджет. В таких отношениях отсутствует элемент принуждения, кроме того, они позволяют решать наиболее актуальные проблемы развития предпринимательства, локальной экономики, а также смежных рынков, чего невозможно достигнуть в рамках иных форм взаимодействия.

Современный этап развития российской экономики характеризуется рядом тенденций развития предпринимательства, в числе которых можно отметить интенсификацию усилий муниципальных органов власти по реализации совместных предпринимательских проектов, направленных на решение ключевых задач социально-экономического развития муниципальных образований. Партнерское взаимодействие: более тесный контакт властных и предпринимательских структур для решения комплексных задач реализуется посредством организации взаимодействия в особых формах, таких, как муниципально-частное партнерство. Возникновение муниципально-частного партнерства как новой формы осуществления взаимодействия с внешней средой предпринимательской деятельности продиктовано такими возможностями, как извлечение существенной выгоды для каждого участника такого партнерства, т.е. обеспечение субъектов предпринимательства необходимыми ресурсами развития и формирование рынков сбыта производимой продукции, а также решение ряда социально-экономических проблем развития муниципальных образований. Муниципально-частное партнерство принято понимать как форму контрактного соглашения между органами власти и субъектами предпринимательства, предусматривающего активное использование технических, финансовых и управленческих ресурсов частного сектора для достижения задач, поставленных муниципалитетами.

Анализ приоритетных направлений партнерства власти и субъектов предпринимательства в Российской Федерации, определенных Правительством РФ, позволил сделать вывод о том, что большая часть направлений развития партнерских отношений связана с реализацией крупных инфраструктурных проектов, в то время как малым предприятиям внимание не уделяется. Субъекты малого предпринимательства – это потенциальные партнеры власти в процессе реализации значимых для муниципального образования проектов.

Муниципалитеты в настоящее время достаточно часто применяют отдельные инструменты муниципально-частного партнерства. В то же время целостной системы развития партнерства большинство муниципалитетов не предлагает, так как:

- отсутствует системная политика внедрения механизмов муниципально-частного партнерства в сферу предпринимательства;
- в муниципальных образованиях в приоритете находятся отдельные формы муниципально-частного партнерства в сфере малого предпринимательства, и отсутствует внимание к другим, часто менее затратным с точки зрения нагрузки на муниципальный бюджет;
- механизмы муниципально-частного партнерства слабо конкретизируются и слабо адаптируются к потребностям субъектов малого предпринимательства;
- развитие малого предпринимательства является второстепенной задачей реализуемых стратегий социально-экономического развития муниципальных образований.

Необходимо обеспечить взаимосвязь между целями и задачами муниципально-частного партнерства со стратегией социально-экономического развития муниципального образования, сформировать нормативно-правовую базу развития партнерства, обеспечить необходимый уровень квалификации сотрудников органов муниципального управления для реализации поставленных целей и задач, сформировать организационные структуры, ответственные за реализацию политики развития муниципально-частного партнерства, определить прозрачные схемы взаимодействия между органами муниципального управления и субъектами предпринимательства и, наконец, усовершенствовать финан-

совые механизмы поддержки субъектов предпринимательства в рамках муниципально-частного партнерства.

*Библиографический список*

1. Федеральный закон № 115-ФЗ от 21 июля 2005 г. (ред. от 28 июня 2014 г.) «О концессионных соглашениях» (21 июля 2005 г.).
2. Федеральный закон № 94-ФЗ от 21 июля 2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
3. Закон Санкт-Петербурга № 627-100 от 25 декабря 2006 г. «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» (принят ЗС СПб. 20 декабря 2006 г.).
4. Законопроект № 238827-6 «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.duma.gov.ru/news/273/243311/?sphrase\\_id=789542](http://www.duma.gov.ru/news/273/243311/?sphrase_id=789542) (дата обращения: 10.10.2014).
5. Геворкян А., Литвинова А. Государство ищет партнеров // Ежедневная деловая газета РБКdaily [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949986141162> (дата обращения: 10.10.2014).
6. Белицкая А.В. Правовое определение государственно-частного партнерства // Законодательство. – 2009. – № 8. – С. 40.
7. Проект федерального закона «О государственно-частном партнерстве» [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: [http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depRegulatingInfluence/doc20120622\\_015](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depRegulatingInfluence/doc20120622_015) (дата обращения: 10.10.2014).
8. Weiss B. Public/private partnerships: Financing a Common Wealth // FdWash. – 1985.

А.М. Королев

## ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ САМОРАЗВИВАЮЩИХСЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Аннотация.* Современные экономические условия определяют поиск новых типов малых предприятий. В статье на основании идей современных авторов предлагается к рассмотрению работающий механизм изменения поведения сотрудников малых предприятий, а также определяется направление исследований, связанных с построением современных бизнес-моделей организации.

*Ключевые слова:* саморазвитие, поведенческо-мотивационная цепочка, изменение поведения, управление поведением, изменение бизнес-модели.

Andrey Korolev

## APPLICATION OF SELF-IMPROVED THEORY IN SMALL BUSINESS OF RUSSIAN FEDERATION

*Annotation.* Modern economic situation determines a search of new types of business models. In the article a new working mechanism of changing the behavior of workers in light of specific of small businesses is offered on the basis of current ideas of modern authors. Also a new way of research in modern business models' building is determined.

*Keywords:* self-development, behavior-motivational chain, behavior management, changing the business model.

Современные экономические условия требуют изменения подходов к организации бизнеса. Получение краткосрочной прибыли, основанное на безответственном поведении участников рынка, ведет к разрушению мировой экономики. Глобальная макроэкономическая модель требует изменений, и человечество сейчас занимается поиском новых экономических механизмов. Поиск новых моделей согласуется с эволюционно-революционными идеями развития общества и лежит в области изменения типов поведения людей. Этим обосновывается общая область исследований: изменение типов поведения людей в организациях для изменения организаций. В статье обратимся к направлению исследования малых предприятий (МП).

Поставив цель изменить поведение людей на малом предприятии, мы должны создать такие механизмы, которые бы в большей мере опирались на внутреннее убеждение человека работать достаточно эффективно и инициативно на этом малом предприятии, ощущать чувство причастности к компании, ассоциировать себя с ней. Такие компании мы называем саморазвивающимися. Проблема в том, что современные способы изменения поведения недостаточно эффективны. Административных методов управления – приказов, штрафов, инструкций – недостаточно для эффективной работы, экономические методы управления также перестают работать [2; 8].

Экономическому сообществу становится понятно, что надо применять новые принципы, основанные на саморазвитии. Принципы саморазвития легко описать:

- каждый работник должен понимать, что его работа имеет смысл;
- каждый работник должен чувствовать ответственность за свои решения;
- каждый работник должен осознать, что оплата его труда зависит от долгосрочного результата.

Однако легко объявить, что предприятие теперь следует этим принципам. Но на практике эта теория «народного капитализма», которая возникла еще в 1950-х гг. в США, затем получила распространение в Европе, особенно в Англии, Австрии, ФРГ и Италии, не работает.

Область научного знания статьи находится на стыке изучения поведения человека в обществе, изучения человека как личности и изучения поведения человека в организации. Ознакомившись с

работами ученых во всех этих сферах, можно понять, что у текущего трактования проблемы есть ограничения: в традиционных подходах к управлению организациями сотрудник рассматривается как зависимый от системы элемент. Можно говорить о том, что сотрудник встроен в систему, является ее частью и выполняет определенные функции.

Исходя из ограничений текущего понимания предлагается новая концепция – определять деятельность сотрудника как состоящую из двух функций:

- 1) процессный элемент системы;
- 2) активный элемент системы, меняющий эффективность системы и саму систему.

Таким образом, сохраняя все методы и механизмы традиционного менеджмента, мы добавляем к ним новый элемент: человек должен выполнять все традиционные обязанности и роли, но при этом не бездумно, а как активный элемент системы, ориентированный на долгосрочный результат.

Рассматривая возможности применения практики саморазвивающихся организаций на МП, необходимо учитывать ряд факторов, влияющих на эффективность функционирования малого бизнеса и общих специфических рисков, присущих данному виду предпринимательства. По данным Департамента коммерции США примерно 80 % независимых частных предпринимателей терпят крах в первые три года своей работы, и одной из причин этого является недостаточный учет специфики МП его менеджерами и неадекватный перенос принципов классического менеджмента на организацию малого бизнеса.

Мы предлагаем принять во внимание следующие, на наш взгляд, важные особенности, являющиеся типичными для всего малого бизнеса:

- в малом бизнесе совсем другая значимость тех или иных задач по сравнению с более крупным бизнесом;
- для руководителя МП непозволительна роскошь использования метода проб и ошибок и другие столь же расточительные в отношении ресурсов методы управления. Проблема уровня издержек очень остра по причине малой серийности услуг и небольших масштабов в целом;
- управленческие структуры должны быть низкоуровневыми, желательно двухуровневыми. Так, анализ показывает, что число деловых контактов с нижестоящим персоналом, приходящихся на одного топ-менеджера МП, превышает этот показатель для средних предприятий в 10–15 раз, а для крупных – в сотни раз. Здесь неприемлемы строго иерархические, бюрократические системы армейского типа с большим количеством документации, секретарей.

Очевидно, что функции руководителя МП весьма разнообразны и разноплановы: планирование, ведение счетов, работа с персоналом, общая организация труда, вопросы безопасности, юридические вопросы, маркетинг и т.д. Следовательно, задача руководителя МП сводится к тому, чтобы сбалансировать необходимые функции, правильно объединить или совместить их для одного лица, времени и места, а также найти собственные, нетрадиционные подходы к выполнению этих функций. К этим задачам примыкает необходимость анализа и выявления наиболее существенных связей. В основном речь идет о бизнес-связях и контактах, но иногда это могут быть и отношения некоммерческого характера. Временные и другие ресурсы ограничены, и поддержание связей «на всякий случай» неуместно и нецелесообразно, финансово обременительно.

Что касается стратегического менеджмента применительно к большинству МП, то основанная на отличительных компетенциях стратегия может быть наиболее целесообразной для малого бизнеса [1]. Во-первых, это связано с тем, что обычно МП не столь диверсифицированы и не ведут много управленческих и коммерческих процессов. Собственно говоря, малое предприятие само по себе и по своей сути представляет не что иное, как одну-две ключевые компетенции, связанные соответственно с одной-двумя небольшими рыночными нишами. Иными словами, наличие таких полустихийно возникших компетенций и рыночных ниш и явилось в свое время первопричиной создания МП, обусло-

вив собой возможность и даже определенную необходимость существования данного типа бизнеса как такового. Далее, по мере развития предприятия и в зависимости от усилий его менеджеров, ключевые компетенции могут либо усиливаться, либо наоборот, снижаться, но случаи, когда их число существенно возрастает, для МП весьма редки.

В то же время менеджерам МП необходимо знание своих сильных и слабых сторон для того, чтобы удерживаться в имеющейся нише и предотвращать возможные угрозы со стороны внешней среды. При этом в МП могут возникать проблемы, связанные с необъективностью такой оценки, которая обычно проводится экспертным путем и предполагает достаточно широкое число экспертов-менеджеров. В МП же экспертная группа может состоять из весьма ограниченного круга лиц (из двух-пяти человек), в связи с чем трудно соблюсти репрезентативность оценочных данных.

Анализ также показывает, что довольно частой проблемой МП является неэффективный менеджмент персонала, в частности, несбалансированность опыта и знаний сотрудников: например, опытный технолог и слабый финансист. Или, например, владение теорией сочетается с отсутствием практического опыта: высокопрофессиональный аналитик, но слабый производственник. То есть, те пробелы в знаниях, которые могут быть сняты или, по крайней мере, нивелированы в крупных коллективах за счет большой численности функциональных отделов и служб, не решаются в малых коллективах, где имеется всего лишь одна штатная единица маркетолога или снабженца. Кроме того, владелец-управленец, как правило, проигрывает в сравнении с менеджером-профессионалом (хотя понятно, что здесь могут быть исключения).

Также для МП крайне важна проблема формирования и развития организационной культуры, особенно ее этическая сторона. Как известно, сегодня важную роль в росте и поддержании конкурентоспособности фирм играет такой вид капитала, как организационный капитал – разновидность интеллектуально-информационных ресурсов. Согласно мнению большинства современных авторов [3; 4; 5], это ресурсы, которые создают наиболее устойчивые конкурентные преимущества и являются саморазвивающимися, не поддающимися износу, т.е. гораздо более эффективными в сравнении с материальными активами. Поэтому вопросы формирования такого рода ресурсов оказываются особенно актуальными для малого бизнеса в настоящее время. Однако менеджмент МП далеко не всегда готов к этому и мало обращает внимания на данный аспект своей деятельности. Не хватает знаний и опыта, чтобы осуществить правильный выбор типа организационной культуры, стиля управления, всего комплекса мер по поддержанию определенного, отвечающего требованиям внешней среды, уровня организационной культуры.

Таким образом, выделим, на наш взгляд, важнейшие факторы существования МП:

- низкоуровневая структура;
- одна-две ключевые компетенции;
- гибкое управление набором внутренних ресурсов, а не внешней средой;
- в управлении набором внутренних ресурсов интеллектуально-информационные ресурсы являются саморазвивающимися.

Рассмотрим процессы саморазвития МП через призму новых концепций управления поведением [6; 7].

Определим важные особенности управления поведением людей на МП:

- на изменение поведения сотрудника влияют медленные, постепенно развивающиеся организационные процессы;
- сотрудники должны постоянно расширять свои способности, создавать собственное будущее. Будущее не должно быть связано с простым понятием «как выжить», нужно научиться выживанию (приспособлению, адаптации), а затем это адаптивное обучение нужно дополнить порождающим, которое повышает творческий потенциал.

Выделим важнейшие факторы, которые влияют на поведение сотрудников МП – организационная культура (ценности и цели) и структура МП, и последовательно определим способы влияния на эти факторы.

Способы изменения организационной культуры:

- не пытаться определить общие долгосрочные планы на основе стратегического планирования;
- запустить процесс, превращающий частные представления всех сотрудников в общую цель;
- выяснить замыслы всех сотрудников МП, в том числе и сотрудников, далеких от руководства;
- сделать укрепление общего видения главным элементом повседневной работы руководителя.

Способы изменения структуры МП:

- выявить тех, кто обладает воображением, преданностью делу, и выдвинуть их на роли руководителей центров ответственности (ЦО);
- наделить руководителей ЦО полномочиями и ответственностью. Например, разрешить менеджеру по продажам самому определять, как ему выстраивать отношения с клиентом, самому определять уровень наценки, условия оплаты и поставки. При этом необходимо предусмотреть ответственность менеджера за срыв условий поставки, подписания и оформления документов, например договоров;
- вовлечь руководителей ЦО в программу изменений предприятия.

Мышление, а следовательно, и поведение менеджеров внутри организации мы изменяем под действием факторов, присущих сотрудникам как членам этой организации. На основании анализа этих действий определим механизм изменения поведения людей (см. рис.).

В начале статьи была предложена новая концепция, в которой говорится о двух составляющих деятельности сотрудника. Продолжая исследовать способы управления активной составляющей с помощью механизмов, подобных представленному на рисунке, будем использовать новый системобразующий элемент данной концепции – поведенческо-мотивационную цепочку. Это логическая цепочка изменения мышления сотрудника. Отображенный на рисунке механизм изменения поведения людей является прообразом для построения таких последовательностей.

На основании анализа механизмов изменения поведения сотрудников МП сделаем следующие выводы:

- в основе механизма изменения поведения лежит фундаментальная процедура поиска слабого места в поведенческо-мотивационной цепочке;
- управление с помощью административных и экономических методов часто связано с ориентацией на краткосрочный успех и получение сиюминутной прибыли.

Изменение организации через изменение поведения сотрудников строится на базе различных принципов организационных систем. В основу разработанной модели легли принципы построения саморазвивающейся организации через обучение по методу Питера Сенге. Реализуется классический принцип саморазвивающихся систем: чем сложнее порядок, к которому мы стремимся, тем больше мы должны полагаться на стихийные силы, чтобы его достичь. Поэтому функционирование предприятия, построенного на принципах саморазвития, предполагает наличие условий саморазвития и самосовершенствования его центров ответственности через их внутреннюю и внешнюю открытость и самостоятельность, а также усиление прямой и обратной связи между компонентами системы. Управление центрами ответственности осуществляется на базе постоянного анализа их взаимодействия.





Рис. Переход от анализа поведения людей к механизму его изменения

Саморазвитие МП необходимо определить как многоэтапный процесс, состоящий из ряда этапов, замкнутых по контуру. Не смотря на логичность этапов построения саморазвивающегося МП, следует признать, что порядок построения элементов модели не является окончательным и может измениться после анализа практического применения модели. Также не определен приоритет различных элементов модели. Все это может стать направлением дальнейших научных исследований.

В завершение хочется отметить один из главных выводов статьи: в настоящее время цель организации состоит не только в достижении максимальной прибыли, но и в ответственности за адаптацию и развитие сотрудников организации в долгосрочном периоде. Таким образом, цели организации совмещаются с жизненными целями и поведенческими характеристиками сотрудников.

*Библиографический список*

1. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Р.М. Грант. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2011.
2. Кови С. Лидерство, основанное на принципах / С. Кови. – М.: Альпина Паблишер, 2011.

3. Комаров С.В., Молодчик А.В., Пустовойт К.С. На рубеже изменения парадигмы менеджмента: саморазвивающиеся, самоорганизующиеся системы // Журнал экономической теории. – 2012. – № 3. – С. 132–142.
4. Королев М.С., Королев А.М., Бельмас С.М. О разработке инновационных подходов к построению бизнес-моделей предприятий // Менеджмент инноваций: сб. науч. тр. Восьмой международной научно-практической конференции. – Варна, 2010.
5. Молодчик А.В. Теория и практика формирования саморазвивающейся организации / А.В. Молодчик. – Екатеринбург: УрО РАН, 2011.
6. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации / П. Сенге. – М.: Олимп-бизнес, 2009.
7. Хэмел Г. Менеджмент 2.0: новая версия для нового века // Harvard Business Review – Россия. – 2009. – № 10.
8. Pink D. Drive: The Surprising Truth about What Motivates Us / D. Pink. – N.Y.: Riverhead Hardcover, 2009. – 256 p.

О.Н. Кусакина  
С.В. Левушкина

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Аннотация.* В статье представлен комплекс показателей обеспечения устойчивого развития системы малого и среднего предпринимательства (МСП), состоящий из трех групп показателей: параметры развития системы МСП, индикаторы возмущающих воздействий на предпринимательскую систему, управляемые переменные системы МСП. Обоснованы задачи моделирования алгоритма обеспечения устойчивости развития системы МСП. Устойчивость системы МСП рассмотрена с точки зрения ее оценки в реперной точке траектории развития.

*Ключевые слова:* устойчивость системы МСП, траектория развития системы МСП, устойчивость состояния и устойчивость движения.

Olga Kusakina  
Svetlana Levushkina

## MODELING THE SUSTAINABILITY OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

*Annotation.* The article presents a complex of indicators for sustainable development of small and medium enterprises (SMEs), which consists of three groups of parameters: parameters for the development of SMEs; indicators of disturbances in the business system; controlled (active-reactive) SMEs system variables. Proved a problem of modeling an algorithm to ensure sustainability of SMEs. SMEs system stability is estimated at the reference point of the development trajectory.

*Keywords:* sustainability of SMEs, trajectory of the system development of SMEs, resistance state and resistance movement.

Моделирование в современных условиях является необходимым инструментом обеспечения устойчивого развития сложных социально-экономических систем, к которым относится и система малого и среднего предпринимательства (МСП). Чрезвычайно ответственным этапом любого моделирования является выбор показателей, отражающих как сам объект моделирования, так и его внешнюю среду и связи между ними. Решение этой задачи является весьма непростым, так как связано со следованием противоречивым требованиям полноты и простоты. К тому же, как известно, социально-экономические системы описываются огромным числом разнообразных показателей [5; 6].

С позиций системного анализа и системного синтеза обеспечение устойчивости развития системы МСП возможно лишь с использованием системы взаимосвязанных показателей, каждый из которых характеризует ту или иную грань исследуемых процессов и явлений.

В результате исследования устойчивости системы МСП мы пришли к выводу о необходимости выделения трех основных групп показателей, характеризующих соответственно:

$X = (x_1, x_2, \dots, x_m)$  – управляемые (активно-реактивные) переменные системы МСП в ходе обеспечения ее устойчивого развития;

$Y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$  – параметры развития системы МСП;

$Z = (z_1, z_2, \dots, z_k)$  – индикаторы возмущающих воздействий (внешних и внутренних) на предпринимательскую систему.

Принятие решения об использовании того или иного показателя должно осуществляться с учетом ряда аспектов, определяющих целесообразность и результативность его использования [2]. Важно отметить, что выбор показателей не является локализованной процедурой для каждого из них. Строится система взаимосвязанных и взаимозависимых показателей, обладающая целостностью и

полнотой в рамках решения задачи обеспечения устойчивости развития системы МСП. Эта система является динамичным объектом, требующим периодической актуализации и по составу показателей, и по их значимости [3].

Исходя из вышеизложенного нами предложена следующая система показателей для использования в процессе обеспечения устойчивости развития системы МСП (см. табл.). Отметим, что данный перечень показателей может быть расширен или сужен в зависимости от решаемых задач, социально-экономической ситуации и наличия информационных и аналитических ресурсов.

Таблица

**Система показателей обеспечения устойчивого развития системы МСП**

<b>Производственный потенциал</b>	<b>Финансовые возможности</b>	<b>Организационно-управленческая деятельность</b>
<i>Управляемые (активно-реактивные) переменные X системы МСП</i>		
Основные средства (коэффициенты поступления, выбытия, износа); объем оборота; себестоимость продукции; число инновационных предприятий; затраты на технологические инновации удельный вес предприятий с технологическими инновациями; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Инвестиции в основной капитал; собственные и заемные средства; доля источников финансирования к источнику собственных средств и долговременным обязательствам	Число предприятий; среднесписочная численность работников; количество вновь созданных и ликвидированных предприятий; средний уровень заработной платы; уровень конкурентоспособности; коэффициенты текучести кадров; уровень квалификации работников; коэффициенты использования фонда рабочего времени; индексы предпринимательской активности
<i>Параметры Y развития системы МСП</i>		
Рентабельность (общая, продукции); производительность труда	Рентабельность активов; финансовая устойчивость; прибыль на одно предприятие – темпы роста; ликвидность; сальдовый финансовый результат	Чистая прибыль на 1 руб. оборота; объем производства на 1 руб. оплаты труда; рентабельность продаж; доля прибыльных предприятий
<i>Индикаторы Z возмущающих воздействий на систему МСП</i>		
<i>внутренние</i>		<i>внешние</i>
Состав и использование основных фондов; движение оборотных фондов; материалоемкость; эффективность использования трудовых ресурсов; уровень товарности продукции; коммерческие расходы (внутренний механизм ценообразования)		Уровень инфляции и индексы цен; расходы бюджета на реализацию государственной поддержки МСП; проценты за пользование кредитами; среднерегиональная заработная плата; ставки по налогам и сборам; отчисления на социальное страхование, медицинское страхование, в пенсионный фонд, в Государственный фонд занятости населения РФ; природно-ресурсный потенциал; покупательная способность населения; арендная плата; показатели состояния конкурентной среды; экономически активное население

Математическое моделирование алгоритма обеспечения устойчивости развития осуществляется по следующим направлениям.

**1. Формирование траектории развития системы МСП:**

- количественное обоснование значений параметров состояний и движения системы МСП и среды в ходе данного цикла развития системы (в реперных точках);
- определение допустимых отклонений величин показателей развития предпринимательской системы и ее внешней среды – параллелепипедов для всех переменных, определяемых векторами  $X, Y, Z, \frac{dY}{dt}$ , во всех реперных точках;
- построение матрицы фазовых состояний системы МСП.

**2. Мониторинг процессов развития системы МСП:**

- построение трендов исследуемых показателей;
- получение прогнозов;
- адаптивное прогнозирование.

**3. Диагностика устойчивости процессов развития системы МСП:**

- установление принадлежности значений показателей развития соответствующим параллелепипедам;
- прогностический анализ развития ситуации;
- измерение устойчивости уровней и устойчивости тенденций временных рядов параметров развития системы МСП;
- идентификация фазового состояния;
- идентификация кризисных ситуаций.

**4. Диагностика кризисных ситуаций:**

- определение характеристик предкризисной или кризисной фазы – наступившей или прогнозируемой;
- выявление характера нарушения естественного фазового состояния системы МСП;
- анализ и оценка характеристик предкризисной или кризисной ситуации с использованием показателей устойчивости уровней временных рядов для показателей, определяемых векторами  $Y(t), \frac{dY(t)}{dt}, Z(t)$  и  $X(t)$ ;
- анализ и оценка характеристик предкризисной или кризисной ситуации с использованием показателей устойчивости тенденций временных рядов для показателей, определяемых векторами  $Y(t), \frac{dY(t)}{dt}, Z(t)$  и  $X(t)$ .

**5. Обеспечение устойчивости развития системы МСП:**

- количественное обоснование реакции  $X$  на возмущающие воздействия  $Z$  на основе использования методов корреляционно-регрессионного анализа;
- количественное обоснование корректировки траектории развития;
- количественное обоснование перехода на новый цикл развития;
- количественное обоснование перехода на новый жизненный цикл преобразованной системы МСП.

Общая схема использования методов математического моделирования в обеспечении устойчивости развития системы МСП представлена на рисунке 1. Следует отметить, что математическое моделирование должно «обслуживать» все стадии алгоритма обеспечения устойчивости развития системы МСП, что и нашло свое отражение на представленной схеме.

Определение системы показателей  $X, Y, Z$  – с одной стороны, достаточно распространенная задача, а с другой стороны, ее решение связано с множеством проблем: информационных, аналитических, финансовых. Несмотря на наличие опыта, своего и аналогичных предпринимательских систем, нередко требуется учет специфики как конкретной системы МСП, так и хромотопических особенностей социально-экономической ситуации. Здесь в рамках организации информационно-аналитических процессов следует использовать соответствующие экспертные технологии [4].

Формирование и использование информационной базы обеспечения устойчивости развития системы МСП должно происходить непрерывно. В ней должен находить отражение каждый шаг как алгоритма в целом, так и математического моделирования в частности. Учитывая масштабность решаемых задач, необходимым условием успешности их решения является использование современных компьютерных технологий.

Описание траектории развития системы МСП осуществляется в терминах системы показателей  $X, Y, Z$ , т.е. траектория включает в себя не только планируемые результаты развития  $Y$  и усилия  $X$  по обеспечению их устойчивости, но и прогнозируемые возмущающие воздействия  $Z$  – внешние и внутренние. Это означает необходимость использования обобщенного понятия траектории развития системы МСП, представляющей собой систему субтраекторий, определяемых векторами показателей

$X, Y, \frac{dY}{dt}, Z$ . Для ее задания вначале определяется совокупность временных реперных пунктов  $t_r \in [t_0, T], r = 1, 2, \dots, p$  на протяжении всего цикла развития системы МСП, которые непременно должны включать в себя и фазовые переходы данного цикла развития. А затем конкретизируются значения величин, определяемых векторами  $X(t_r), Y(t_r), \frac{dY(t_r)}{dt}, Z(t_r)$ , в каждом из указанных реперных пунктов:

тов:

–  $Y_r = Y(t_r) = (y_1(t_r), y_2(t_r), \dots, y_n(t_r))$  – реперные значения параметров развития системы МСП в контрольных (реперных) точках  $t_r \in [t_0, T], r = 1, 2, \dots, p$ ;  $t_r \in \Phi_j, j = 1, 2, \dots, 5$ ;  $Z_r = Z(t_r) = (z_1(t_r), z_2(t_r), \dots, z_k(t_r))$  – величины индикаторов возмущающих воздействий на систему МСП в контрольных (реперных) точках  $t_r \in [t_0, T], r = 1, 2, \dots, p$ ;

–  $X_r = X(t_r) = (x_1(t_r), x_2(t_r), \dots, x_m(t_r))$  – значения управляющих (реактивных или упреждающих, активных) переменных в контрольных (реперных) точках  $t_r \in [t_0, T], r = 1, 2, \dots, p$ .

Тем самым мы формируем обобщенную точечную траекторию развития системы МСП.

Однако вероятность того, что развитие будет полностью и точно отвечать заданной точечной траектории, пренебрежимо мала. Хотя теоретически и этот вариант развития событий, конечно, не исключен. Обобщенная траектория развития системы МСП выступает в качестве определенного коридора, точнее системы коридоров, определяющих допустимые изменения составляющих векторов  $X(t_r), Y(t_r), \frac{dY(t_r)}{dt}, Z(t_r)$ . Эти коридоры задаются совокупностью параллелепипедов  $\Pi_{Yr}, \Pi_{Xr}, \Pi_{Yr}^d, \Pi_{Zr}$ , где  $\Pi_{Yr}$  – параллелепипед, определяющий допустимые значения параметров развития системы МСП в момент времени  $t_r$ , соответственно задаваемых неравенствами:

$$\{y_{1r}^0 \leq y_1(t_r) \leq y_{1r}^1; y_{2r}^0 \leq y_2(t_r) \leq y_{2r}^1; \dots, y_{nr}^0 \leq y_n(t_r) \leq y_{nr}^1\}, \quad (1)$$

где величины  $y_{1r}^0, y_{1r}^1, 1 = 1, 2, \dots, n$  задаются при определении или корректировке траектории развития системы МСП;

$$\left\{y_{1r}^{d0} \leq \frac{dy_1(t_r)}{dt} \leq y_{1r}^{d1}; y_{2r}^{d0} \leq \frac{dy_2(t_r)}{dt} \leq y_{2r}^{d1}; \dots, y_{nr}^{d0} \leq \frac{dy_n(t_r)}{dt} \leq y_{nr}^{d1}\right\}, \quad (2)$$

в которых величины  $y_{1r}^{d0}, y_{1r}^{d1}, 1 = 1, 2, \dots, n$ , как и в случае устойчивости состояния, задаются при определении или корректировке траектории развития системы МСП;

$$Z(t_r) \in \Pi_{Zr} = \{z_{1r}^0 \leq z_1(t_r) \leq z_{1r}^1; z_{2r}^0 \leq z_2(t_r) \leq z_{2r}^1; \dots, z_{kr}^0 \leq z_k(t_r) \leq z_{kr}^1\}, \quad (3)$$

$$X(t_r) \in \Pi_{Xr} = \{x_{1r}^0 \leq x_1(t_r) \leq x_{1r}^1; x_{2r}^0 \leq x_2(t_r) \leq x_{2r}^1; \dots, x_{mr}^0 \leq x_m(t_r) \leq x_{mr}^1\}, \quad (4)$$

в которых величины  $z_{1r}^0, z_{1r}^1, 1 = 1, 2, \dots, k$ ;  $x_{1r}^0, x_{1r}^1, 1 = 1, 2, \dots, m$ , как и в случае других величин, конкретизируются при определении или корректировке траектории (цикла) развития системы МСП.

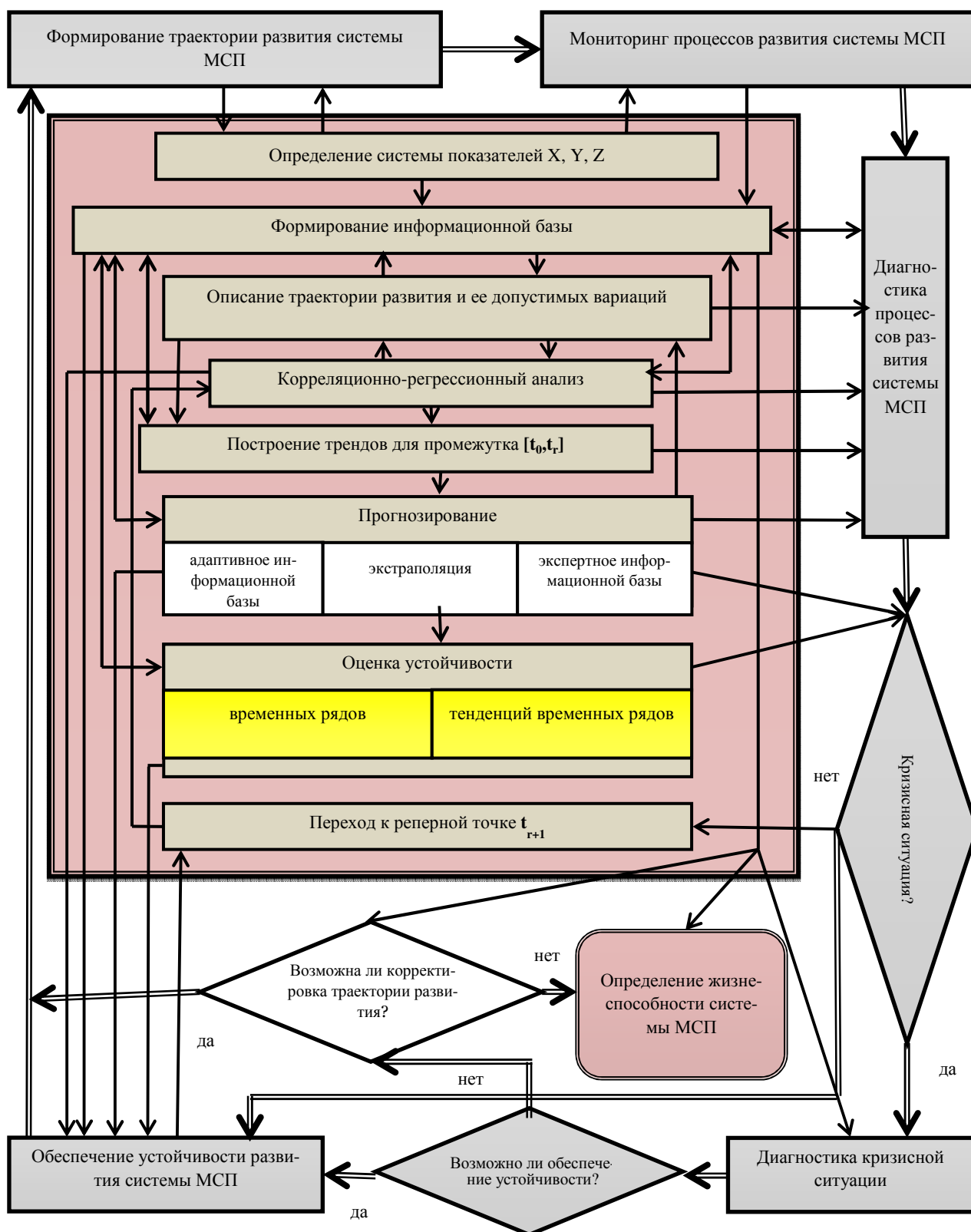


Рис. 1. Схема использования математического моделирования в обеспечении устойчивости развития системы МСП

Основная проблема здесь заключается в нахождении значений величин  $y_{lr}^0, y_{lr}^1, l = 1, 2, \dots, n$ ;  $y_{lr}^{d0}, y_{lr}^{d1}, l = 1, 2, \dots, n$ ;  $z_{lr}^0, z_{lr}^1, l = 1, 2, \dots, k$ ;  $x_{lr}^0, x_{lr}^1, l = 1, 2, \dots, m$ , определяющих границы указанных выше параллелепипедов. Здесь применяются в том или ином сочетании следующие подходы: использование предшествующего опыта (своего и аналогичных предпринимательских структур), аналоговый, расчетный, прогностический, экспертный.

В результате получаем для каждого из  $2n + k + m$  параметров, задаваемых векторами  $X, Y, \frac{dY}{dt}, Z$ , свой прогнозируемый коридор допустимых изменений значений в течение всего цикла развития системы МСП (см. рис. 2).

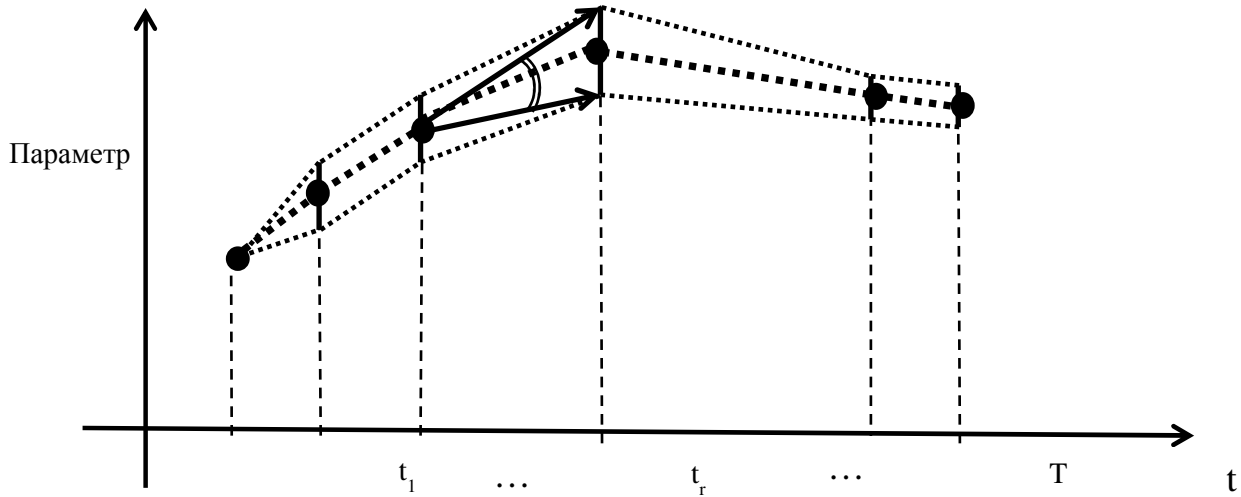


Рис. 2. Коридор допустимых вариаций параметра

Этот коридор помимо состояний системы МСП и ее среды в каждой реперной точке определяет и возможность устойчивого перехода в следующее состояние. В терминах коридора устойчивость состояния для каждого показателя – это попадание его значения в заданный интервал состояния для данной реперной точки, а устойчивость движения применительно к рассматриваемому показателю – это нахождение соответствующего вектора движения в заданном секторе.

Определение устойчивости изменения параметров развития системы МСП должно основываться не только на проверке попадания или непадения значений величин, определяемых векторами  $X(t_r), Y(t_r), \frac{dY(t_r)}{dt}, Z(t_r)$  в реперных точках  $t_r$ , в соответствующие параллелепипеды. Следует отслеживать и принадлежность прогнозируемых значений координат векторов  $X(t_{r+1}), Y(t_{r+1}), \frac{dY(t_{r+1})}{dt}, Z(t_{r+1})$  параллелепипедам для реперных точек  $t_{r+1}$ , а в критических случаях и для следующих за ними реперных точек. Этого далеко не всегда достаточно для таких сложных и динамичных систем, как МСП. Особенно применительно к кризисным ситуациям – реальным и (или) прогнозируемым.

В ходе реализации цикла развития системы МСП в результате мониторинга процессов развития формируются временные ряды для всех отслеживаемых показателей. Измерения их устойчивости дают количественные индикаторы для оценки устойчивости развития предпринимательской системы в целом.

Устойчивость временных рядов обычно рассматривают в двух аспектах – устойчивость уровней временных рядов и устойчивость тенденции их динамики [1]. Мы должны отслеживать измене-



ния величин обеих групп указанных индикаторов, а также динамику их значений для следующих временных промежутков (и соответствующих временных рядов значений показателей):  $[t_0, t_r]$ ,  $[t_0, t_{r+1}]$ ,  $[t_{r-1}, t_r]$ ,  $[t_r, t_{r+1}]$ . Такой подход позволяет оценивать устойчивость развития системы МСП с учетом ретроспективной информации, современной ситуации и прогнозируемых значений изучаемых величин. При этом мы исходим из того, что для достаточно больших систем в силу их инерционности процессы развития в отсутствие кризисных условий протекают достаточно равномерно, плавно. Нарушение этой равномерности также можно рассматривать в качестве симптомов неустойчивости развития системы МСП, а нередко и в качестве признаков наступления кризисной ситуации.

Обычно показатели устойчивости временных рядов рассматривают с точки зрения сохранения требуемой тенденции. В нашем случае роль такой тенденции, вернее, из-за множественности показателей – таких тенденций, отводится обобщенной траектории развития системы МСП, которая определяется вектором результирующих показателей  $Y(t) = (y_1(t), y_2(t), \dots, y_n(t))$ , изменяющихся на отрезке  $[t_0, T]$  в реперных точках. Причем обобщенная траектория может быть задана и в точечной, и в «координатной» форме. Первая выступает в качестве основы для вычислений показателей устойчивости развития, а вторая определяет границы допустимых вариаций значений этих показателей. Обязательно вычисляются также показатели устойчивости временных рядов, отражающих возмущающие воздействия (вектор  $Z$ ) на исследуемую предпринимательскую систему, а также имеющихся средств противодействия им (вектор  $X$ ).

#### *Библиографический список*

1. Афанасьев В.Н. Анализ временных рядов и прогнозирование / В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: 2010. – 320 с.
2. Внедрение сбалансированной системы показателей. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 478 с.
3. Левушкина С.В. Инструменты и параметры количественного и качественного измерения устойчивости экономического роста малых и средних бизнес-структур // Микроэкономика. – 2013. – № 6. – С. 100–107.
4. Литвак Б.Г. Экспертные технологии в управлении / Б.Г. Литвак. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2004. – 400 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 272 с.
6. Статистика: показатели и методы анализа: справ. пособ. / Под ред. М.М. Новикова. – Минск: Современная школа, 2005. – 628 с.

Е.И. Максимова

У.Ю. Блинова

**ВЫБОР БАЗОВОЙ АССОРТИМЕНТНОЙ И ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Аннотация.* Стабильность деятельности, рост конкурентных преимуществ, а также усиление роли аптечных организаций на рынке можно обеспечить только при формировании оптимальной ассортиментной и ценовой политики. В статье обсуждаются основные принципы формирования ассортиментной политики. По результатам анализа предложен алгоритм разработки ассортиментной политики. Рассматриваются основные задачи формирования ценовой политики.

**Ключевые слова:** ассортиментная политика, матрица, ценовая политика, стратегия продвижения товара.

Elena Maximova

Uliana Blinova

**SELECTION OF BASIC ASSORTMENT AND PRICING POLICY OF A PHARMACY**

*Annotation:* Stability of pharmacy performance, increasing of competitive advantages as well as enhancing its role at the market can be ensured only in case of forming of optimal assortment and pricing policy. Basic principles of the assortment policy forming are discussed within the article. Algorithm of assortment policy development is suggested as the result of the analysis performed. Main objectives of forming pricing policy are discussed.

**Keywords:** assortment policy, matrix, pricing policy, strategy of goods promotion.

Особенностью деятельности аптечных организаций является наличие минимального ассортимента лекарственных средств, который утвержден приказом № 805н Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 15 сентября 2010 г. Согласно этому приказу утвержден минимальный ассортимент лекарственных препаратов для медицинского применения, необходимых для оказания медицинской помощи, для аптек, аптечных пунктов и аптечных киосков.

Выбор ценовой политики для организации концептуален. Этим определяется планирование выручки и прибыли предприятия от продажи товара. Аптечные организации, осуществляя свою деятельность в рыночных условиях, должны выработать политику определения цен на лекарственные средства.

Формирование ассортиментной и ценовой политики аптечной организации является одним из основных аспектов ее перспективной успешной деятельности. Находясь в условиях значительной конкуренции, аптекам необходимо учитывать внутренние и внешние факторы путем разработки долгосрочной политики, которая даст возможность повысить эффективность деятельности и победить в конкурентной борьбе за рынки сбыта и рост числа покупателей [1].

Ассортиментная политика представляет собой систему управления ассортиментом товаров в процессе их движения, состоящую из совокупности определенных принципов, функций и методов, которые соответствуют экономическим и социальным задачам любого государства. Другими словами, ассортиментной политикой является комплекс процедур по управлению товарным ассортиментом, который направлен на формирование оптимальной структуры ассортимента организации. Ассортиментно-ценовой политикой называется документ, в котором отражены конкретные методы формирования ассортимента и ценообразования, призванные повышать эффективность деятельности и улучшать финансовое положение аптечной организации за счет роста объема продаж, прибыли, а также финансовой устойчивости. Стратегические аспекты ассортиментно-ценовой политики содержат методы и приемы формирования и изменения ассортимента и цен на лекарственные средства, направленные на регулирование деятельности аптечной организации. Тактические аспекты ассортиментно-ценовой политики представляют собой пути реализации стратегии развития аптечных орга-

низаций на долгосрочный и краткосрочный периоды. Ассортиментная политика направлена на решение задач удовлетворения потребностей существующих и привлечения новых покупателей, и в результате этого – улучшение финансовых результатов деятельности аптечной организации.

Ассортиментно-ценовая политика как регламент должна включать в себя три раздела:

- 1) ассортиментную политику, т.е. формирование ассортимента аптеки в достаточном количестве и качестве;
- 2) ценовую политику – разработку ценовой стратегии и ценовой тактики;
- 3) стратегию продвижения товара на рынок.

При формировании эффективной ассортиментной политики, по нашему мнению, необходимо исходить из двух принципов:

- синергизма, согласно которому ассортимент товаров должен быть внутренне связан и отдельные товары должны дополнять друг друга;
- стратегической гибкости, который основывается на конгломератном построении стратегических зон хозяйствования и товарной номенклатуры.

Первый принцип необходим для обеспечения значительной экономии денежных средств за счет взаимозаменяемости товарных групп и видов лекарственных средств. Однако система ассортиментной политики на основе только этого признака очень уязвима в результате конъюнктурных колебаний рынка. Второй принцип основан на уравнивании рискованных и устойчивых товарных групп, что непосредственно отражается на конечных результатах деятельности организации. Поэтому целесообразно при формировании ассортиментной политики использовать эти два принципа в совокупности, т.е. определить взаимозаменяемость видов лекарственных средств и их уравнивание.

В результате анализа практики формирования ассортиментной политики составлен алгоритм разработки ассортиментной политики, который состоит из пяти этапов. Первый этап – управление разработкой ассортиментной политики – характеризуется потребительскими группами товаров, рекламной стратегией, анализом системы закупки товаров. На втором этапе происходит формирование ассортимента по экономическим показателям: широте, глубине, полноте и новизне. На третьем этапе осуществляется прогнозирование продаж на основе анализа конкурентоспособности товаров и эластичности спроса. Четвертый этап – это управленческий анализ объема продаж в целях закупки высоко rentable товаров. На пятом этапе осуществляется корректировка ассортиментной политики на основе факторов, которые влияют на объем продаж.

Имеется значительное количество методов формирования ассортиментной политики: одним из наиболее эффективных, с нашей точки зрения, выступает матричный метод, поскольку в аптечных организациях ассортимент достигает более пяти тысяч наименований. При анализе научной литературы по вопросам матричного метода было выявлено, что для формирования ассортиментной политики предложено использовать три матрицы.

Первая из них – матрица роста доли рынка (матрица Бостонской консалтинговой группы). На основе этой матрицы проводится исследование доходного портфеля организации. Суть этой матрицы – распределение товаров по стадиям жизненного цикла, учитывая долю товара на рынке (см. рис. 1).

При этом «проблемные товары», или «трудные дети», – это товары, которые выходят на рынок сбыта, но занимают низкую его долю. Как правило, это товары на стадии внедрения и роста. «Звезды» – товары на стадии зрелости, являются лидерами с высокими темпами роста на рынках сбыта. «Дойные коровы» – товары на стадии насыщения, которые приносят максимальную прибыль организации. «Собаки» – товары на стадии спада, низкорентабельные или даже убыточные.

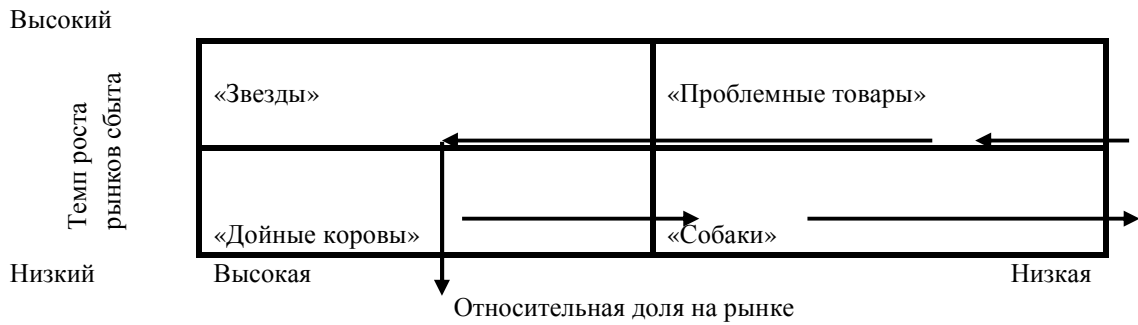


Рис. 1. Матрица Бостонской консалтинговой группы

Место каждого товара в этой матрице характеризуется темпом роста рынка сбыта и относительной долей на рынке. Лекарственные средства постоянно меняют свое место в матрице, поэтому необходим систематический контроль их движения. Матрица Бостонской консалтинговой группы позволяет его осуществлять объективно, наглядно и просто, а также облегчить принятие решений в области закупок лекарственных средств. Однако традиционное понимание потребителями подразумевает наличие в аптеке некоторых групп товаров, которые «всегда должны быть, потому что они всегда были в аптеке» (например, валидол или активированный уголь). То есть отсутствие данного товара может оказать негативное влияние на лояльность клиентов, поэтому необходимо его закупать, даже если он находится в группе «Собаки».

Вторая матрица – это матрица Ансоффа, которая необходима для укрепления позиций аптечной организации на рынке и привлечения значительного количества покупателей (см. рис. 2).

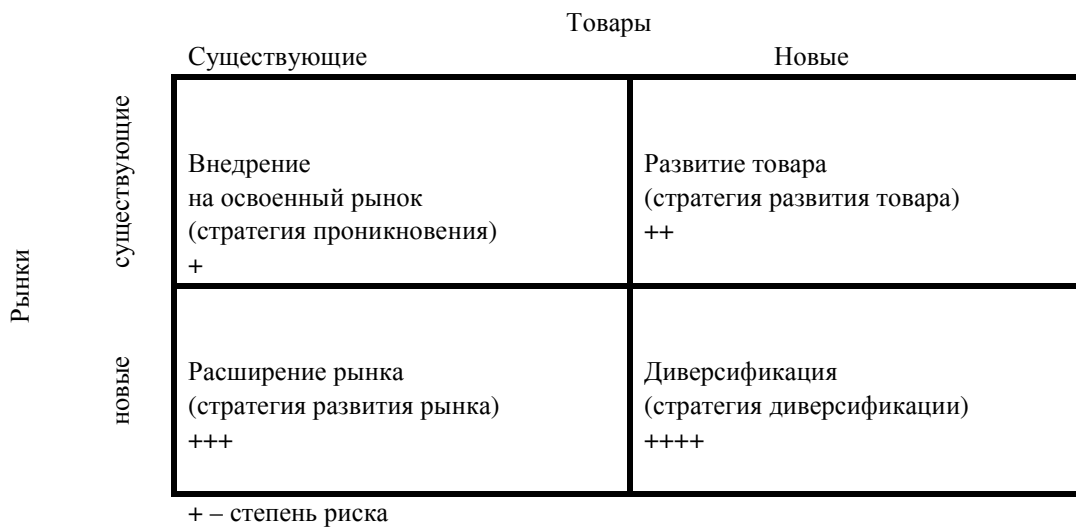


Рис. 2. Матрица Ансоффа

Согласно данной матрице при формировании ассортиментной политики фактический ассортимент – это место лекарственных средств на рынке сбыта, а процесс принятия управленческого решения направлен на разработку стратегии реализации товара по нескольким направлениям, имеющим различную степень риска от 1 до 4. Матрица Ансоффа помогает определить будущие направления развития бизнеса с учетом рисков и выгод, связанных с каждым из этих направлений.

Если аптечная организация принимает решение осуществлять стратегию проникновения, это будет означать работу с текущим ассортиментом лекарственных средств на существующих рынках.

Канал сбыта лекарственных средств может быть расширен путем ценовой политики и политики продвижения. Риск такой стратегии минимален.

При выборе аптечной организацией стратегии развития товара будут предприняты попытки освоения и сбыта новых лекарственных средств существующим потребителям. При этом лекарственные средства могут быть усовершенствованы и доработаны, представляться в новой упаковке, дозировке и с различными вкусовыми добавками. Для реализации такой стратегии необходимы развитая научно-техническая база и персонал, ориентированный на поиск и освоение новых лекарственных средств.

Стратегия развития рынка означает, что организация выходит на новые рынки с существующим ассортиментом лекарственных средств. К новым рынкам относятся как новые географические рынки (включая экспорт), так и рынки новых потребителей (например, в результате клинических испытаний лекарственные средства могут быть предложены иной возрастной категории больных).

Стратегию диверсификации относят к самой рискованной, предполагающей продвижение новых лекарственных средств на новые рынки. Реализация этой стратегии предполагает потенциальное партнерство с другими компаниями для освоения нового лекарственного средства, а также существенное улучшение имиджа аптечной организации для привлечения внимания потенциальных потребителей.

Наиболее эффективным, с нашей точки зрения, является метод маржинального подхода, который носит название матрицы «Маркон». Эта матрица впервые применена итальянской консалтинговой фирмой «Маркон» в целях принятия управленческих решений на основе только внутренних факторов. В матрице «Маркон» используются экономические показатели двух видов: контрольные и решающие. К контрольным показателям относятся: количество проданных товаров в натуральных единицах (Q), цена единицы продукции (P) и средние переменные затраты на единицу продукции (C). Решающими показателями выступают: валовая маржа (МСА), валовая маржа на единицу продукции (MCU), процент валовой маржи (МСІ).

Различным показателям каждого товара присваиваются коды 0 или 1 в зависимости от того, положительным (1) или отрицательным (0) является отклонение от среднего взвешенного значения ассортимента. В результате каждый товар имеет шестизначный код 0 или 1 в различных сочетаниях. При этом товары, имеющие одинаковое сочетание, занимают на рынке единую нишу. При формировании ассортиментной политики строится матрица в виде таблицы, которая имеет 64 ячейки. В верхней части матрицы отображаются лекарственные средства с высоким общим запасом прибыли, в нижней – с низким. Лекарственные средства с высоким удельным весом отражаются в левой части матрицы, а в правой части – с низким удельным весом. Маржинальность товара в матрице рассматривают как «энергию», а объемные показатели – как «размер». При построении матрицы «Маркон» формируется ассортиментная политика деятельности аптечной организации (см. рис. 3).

AUDI / PAC	111	110	101	011	010	001	000
111							
110	Большой	Размер		Малый	Размер		
101	Большая	Энергия		Большая	Энергия		
011							
010	Большой	Размер		Малый	Размер		
001	Малая	Энергия		Малая	Энергия		
000							

Рис. 3. Пример матрицы «Маркон»

Применительно к аптечной торговле матрица «Маркон» формируется на основе потребительских групп, которые в настоящее время можно разделить на рецептурные лекарственные средства, безрецептурные лекарственные средства и биологически активные добавки (БАД), детские товары. Оптимальная ассортиментная политика в отношении рецептурных лекарственных средств должна включать в себя один бренд и несколько прочих товаров различной цены, закрывающих всю ценовую нишу. Безрецептурные лекарственные средства и БАД в настоящее время конкурируют между собой, поэтому они должны быть представлены в аптечном ассортименте согласно потребностям покупателей. Что касается детских товаров, то здесь необходимо учитывать рейтинг производителя, а также статистические данные по их продажам.

Формирование ассортиментной матрицы выступает важным моментом управленческого анализа. Последствия ошибок при формировании ассортимента сведут на нет все усилия организации по реализации товара и продвижению его на рынке, поскольку в условиях конкурентной борьбы это может снизить число покупателей лекарственных средств за счет неудовлетворения их потребностей. Оптимальная ассортиментная политика будет способствовать росту объема продаж и увеличению прибыли.

При формировании ценовой политики, по нашему мнению, каждая аптечная организация должна решить три задачи (см. рис. 4).



Рис. 4. Основные задачи формирования ценовой политики аптечной организации

Ценовая политика должна формироваться в тесном взаимодействии с ассортиментной политикой [4]. При анализе практического материала по формированию ценовой политики разработан алгоритм ценовой политики аптечной организации, который включает в себя шесть этапов.

На первом этапе необходимо определить цели и задачи ценовой политики, как правило, целями являются укрепление финансового состояния аптечной организации и устойчивое ее положение на рынке сбыта.

Второй этап предусматривает оценку преимуществ и недостатков в ценообразовании реальных и возможных конкурентов.

На третьем этапе осуществляется мониторинг информации о ценах на лекарственные средства на рынках сбыта.

Четвертый этап представляет собой выбор общих принципов ценообразования в аптеке и определение ценовой стратегии. Осуществляются сбор и анализ информации, формируется стратегия (см. рис. 5). При оценке затрат на закупку лекарственных средств и издержек обращения последние

необходимо разделить на условно постоянные и условно переменные, а также провести управленческий анализ статей издержек обращения за счет изменения цен.

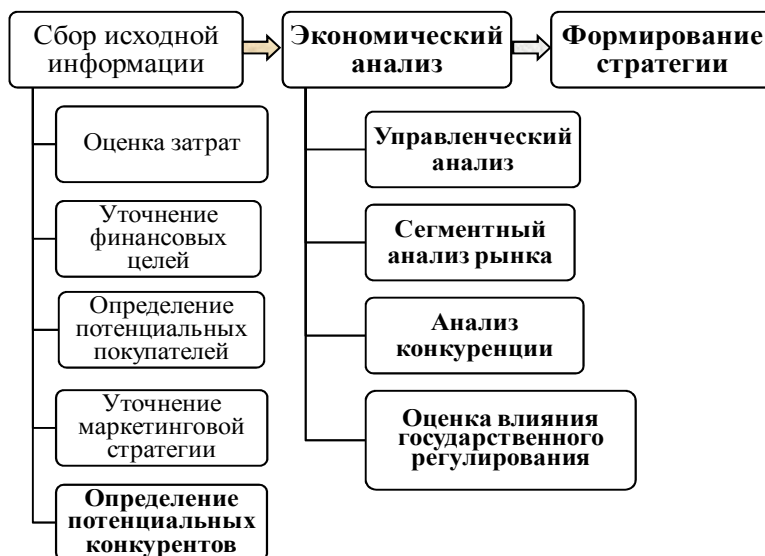


Рис. 5. Четвертый этап формирования ценовой политики

Уточнение финансовых целей – основа формирования ценовой политики. Поскольку в современных условиях каждая аптечная организация составляет финансовый план, в котором должен быть определен минимальный уровень доходности и сформирован прогноз развития, а в ходе деятельности аптеки прогноз существенно изменяется в зависимости от внутренних и внешних факторов, то необходимы корректировка и уточнение финансовых целей. При определении перечня потенциальных покупателей и конкурентов необходимо определить количество настоящих и существующих покупателей и конкурентов, выявить их влияние на уровень цен на лекарственные средства. Основой формирования ценовой политики является экономический анализ. В ходе анализа собранная информация подвергается аналитическим процедурам, к которым относится управленческий анализ, сегментный анализ рынка и анализ конкурентоспособности [2]. В процессе управленческого анализа оцениваются варианты цен на товары, затраты на приобретение товара и издержки обращения, выбор оптимальной ниши для реализации лекарственных средств. Результатом управленческого анализа являются рациональные управленческие решения, направленные на выбор оптимального пути развития аптечной организации. В ходе сегментного анализа рынка определяются наиболее эффективные цены на лекарственные средства, учитывающие чувствительность покупателей к уровню цен, а также уровень издержек обращения. Целью анализа конкуренции является оценка действий конкурентов по отношению к планируемым колебаниям цен на лекарственные средства, а также ответных мер конкурентов. В процессе формирования стратегии устанавливается окончательная ценовая политика.

На пятом этапе устанавливаются цены на товары путем анализа уровня потребительского спроса на лекарственные средства, эластичности спроса, а также маркетингового исследования [3].

На шестом этапе осуществляется корректировка цен в зависимости от изменения факторов, влияющих на рост или снижение цен. Как правило, такие корректировки осуществляются при сезонных колебаниях цен.

Разработка ценовой и ассортиментной политики требует значительных усилий от работников аптечных организаций. В целях формирования оптимальной политики в сетевых аптечных учреждениях необходимо создать специальное структурное подразделение, которое будет осуществлять дея-

тельность по разработке и внедрению эффективной ценовой политики.

Стратегия продвижения товара, с нашей точки зрения, должна состоять из четырех разделов. Первый из которых – изменение цен на определенные виды и марки лекарственных средств в целях инициации их приобретения. При этом цены могут снижаться на отдельные виды товаров, кроме того, применяется система скидок.

Большое значение для продвижения товара играют рекламные мероприятия, направленные на освещение ценности, полезности и результативности использования лекарственных средств, а также раздача пробных образцов. Рекламная деятельность возможна только по отдельным безрецептурным лекарственным средствам и БАД, а также детским товарам и медицинским приборам.

Информационная составляющая выступает основой стратегии продвижения товара, поскольку дает возможность покупателям ознакомиться с полезными свойствами аптечных товаров. Важно в информации донести до пользователя возможность замены одного лекарственного средства другим, при этом учитывается доходность товара. Целесообразно заключение договоренности с медицинскими учреждениями, которые находятся в территориальной близости, о представлении данных об ассортименте и ценах на поступающие в аптеку лекарственные средства.

В политике продвижения немаловажную роль играет мерчандайзинг, который представляет собой систему построения эффективных взаимоотношений между покупателями и товарами. Мерчандайзинг (от *англ.* merchandising) означает «искусство торговать». Применение инструментов мерчандайзинга стимулирует продвижение определенных товара, марки товара или формы расфасовки непосредственно в месте продажи [5].

В целях продвижения товаров требуется повысить профессиональный уровень работников аптеки, предоставляя им возможность посещать курсы повышения квалификации и специальные научные семинары. Важно установить правила, содержащие рекомендации относительно внешнего вида провизоров, их одежды, макияжа, разработать памятки о том, как наладить общение с клиентом, оказать помощь в выборе лекарственных средств и проконсультировать по вопросам их эффективности с учетом уникальных потребностей каждого покупателя.

В целом стабильность деятельности аптечных организаций, рост конкурентных преимуществ, а также усиление роли на рынке можно обеспечить только при формировании оптимальной ассортиментной и ценовой политики, которая должна учесть рациональное соотношение качества обслуживания, наличие требуемого ассортимента и доступность цен на лекарственные средства.

#### Библиографический список

1. Блинова У.Ю., Рожкова Н.К. Управленческий учет как экономическая категория // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 11. – С. 108–115.
2. Глембоцкая Г.Г., Теодорович А.А. Анализ ассортимента лекарственных препаратов по скорости их реализации // Фармация. – 1993. – № 3. – С. 20–25.
3. Ильенкова Н.Д. Спрос: анализ и управление: учеб. пособие / Н.Д. Ильенкова; под ред. И.К. Беляевского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2010.
4. Оценка предпринимательской активности и управленческий учет / У.Ю. Блинова, Н.К. Рожкова [и др.]; под ред. проф. Н.К. Рожковой. – М.: Финакадемия, 2010.
5. Якорева А.С. Мерчандайзинг: учеб.-практ. пособие / А.С. Якорева [и др.]. – М.: Науч. книга, 2008.



Е.А. Милованова

О.В. Байкова

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ РАБОТЫ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

*Аннотация.* Определены цели и основные задачи функционирования газовой отрасли в России. Выявлены факторы внутренней и внешней среды, влияющие на эффективность работы организационно-экономических механизмов. Разработаны показатели и предложена методика оценки эффективности организационно-экономических механизмов работы газовой отрасли. Выделено значение контроля исполнения решений и предложен инструмент оценки текущей эффективности и контроля.

*Ключевые слова:* газовая отрасль, управленческие решения, организационно-экономические механизмы, система показателей, методика оценки.

Elena Milovanova

Oxana Baykova

## EFFICIENCY ASSESSMENT METHOD IN GAS INDUSTRY OPERATION

*Annotation.* The objectives and main tasks of the gas industry operation in Russia are defined. The internal and external factors, affecting the efficiency of the organizational and economic mechanisms are identified. Indicators of effectiveness and efficiency assessment method in gas industry operation are developed. The value of the execution control is selected. The tool for assessing current efficiency and control is suggested.

*Keywords:* gas industry, management solutions, organizational and economic mechanisms, the system of indicators, efficiency assessment methods.

Газовая отрасль Российской Федерации является открытой социально-экономической системой, она подвержена влиянию внешней среды, которая является источником возможностей и угроз как для развития отрасли, так и для экономики страны. В условиях сложившейся ситуации на рынках газа – добычи сланцевого газа и газа метановых пластов, расширения торговли сжиженным природным газом, превращения стран из импортеров в экспортеры газа (и наоборот), наращивания объема потребления рынком Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), увеличения доли использования угля в Европе, снижения стоимости газа США – существует необходимость оценки подходов к организации работы отрасли.

Вопрос повышения эффективности деятельности и, как следствие, снижения рисков для инвесторов занимает центральное место при повышении конкурентоспособности отрасли. Таким образом, встает проблема разработки и практического использования механизмов управления эффективностью в зависимости от стратегических целей отрасли.

Организационно-экономические механизмы управления в социально-экономических системах – это форма организации взаимодействия участников рынка, компаний и структур отрасли, внутренних бизнес-процессов, а также организационные механизмы обеспечения этого взаимодействия. Выбор организационно-экономического механизма зависит от целей стратегического развития.

При формировании организационно-экономического механизма, а также его основных элементов необходимо решить следующие задачи:

- определить цели и задачи внедрения механизма управления;
- определить объекты и субъекты управления;
- разработать методы и инструменты управления;
- предложить систему мониторинга результатов.

На основании утвержденных целей стратегического развития социально-экономической сис-

темы формируются целевые показатели, которые характеризуют эффективность результата деятельности системы. В настоящее время Институт энергетической стратегии занимается разработкой энергетической стратегии до 2035 г., которая будет контролироваться и пересматриваться по результатам работы отрасли каждые пять лет (при необходимости), также Институт в инициативном порядке приступает к разработке энергетической стратегии до 2050 г. Главной целью развития отрасли можно назвать повышение энергетической безопасности, энергетической эффективности, бюджетной эффективности, экологической безопасности, социальной эффективности [3]. В соответствии с обозначенными направлениями сформулируем основные задачи формирования механизма управления.

**Энергетическая безопасность.** В сфере геологии: утверждение новой классификации запасов, основанной не только на технических, но и на экономических показателях добычи углеводородов; получение геологических карт территорий страны; привлечение инвестиций.

В сфере добычи: производство отечественного оборудования и разработка собственных технологий добычи, в частности развитие технологий для обеспечения экологически безопасной разработки полезных ископаемых на шельфе; проработка технологий и экономическое обоснование добычи и переработки нетрадиционного газа (сланцевый газ, газ метановых пластов, попутный нефтяной газ); увеличение объема производства сжиженного природного газа (СПГ).

В сфере транспортировки: рассмотреть целесообразность выделения из состава ОАО «Газпром» единой сети газоснабжения, увеличить объем производства и транспортировки СПГ, обеспечить собственное производство труб и оборудования для модернизации существующих сетей и прокладки новых.

В части реализации: расширение рынков сбыта, сохранение объемов поставок существующим потребителям, развитие производства и применения газомоторного топлива.

Внешняя энергетическая политика: контроль наступления кризисных ситуаций в экономике, диверсификация рынков сбыта, контроль мировых тенденций изменения моделей ценообразования и энергетической политики стран – импортеров газа.

**Энергетическая эффективность.** Увеличение процента использования попутного нефтяного газа, своевременная замена изношенного оборудования, рациональное землепользование, эффективное использование оборудования грамотными специалистами.

**Бюджетная эффективность.** Налоговая политика: проработка гибкой системы начисления налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ).

Ценообразование: рассмотреть возможные риски по повышению тарифов на внутреннем рынке для обеспечения равной доходности цен для Европы, Азии и внутреннего рынка, провести частичную либерализацию цен на внутреннем рынке для увеличения доли независимых производителей, разработать и совершенствовать механизмы биржевой торговли.

Инвестиции: развитие конкурентного рынка компаний – производителей газа, проработка законодательной базы.

**Экологическая безопасность.** Производство собственного качественного оборудования по сокращению вредных выбросов в окружающую среду, усиленный контроль выполнения мероприятий по охране окружающей среды при строительстве объектов газового хозяйства, добыче и транспортировке газа.

**Социальная эффективность.** Повышение качества отбора студентов в учебные заведения, обеспечение прохождения производственной практики, позволяющей принципиально понять изучаемые дисциплины. Стимулирование восстановления инновационного цикла: фундаментальные исследования – прикладные исследования – опытно-конструкторские разработки – готовые образцы – производство. Увеличение числа рабочих мест за счет появления качественной отечественной рабочей силы и технологий, отсутствия необходимости привлечения иностранных специалистов. Повышение уровня жизни населения за счет увеличения рабочих мест как в газовой, так и в смежных отраслях.

Важнейшее значение при формировании организационно-экономического механизма имеют факторы, оказывающие непосредственное влияние на эффективность функционирования системы. При определении факторов функционирования механизма управления определим факторы внешней и внутренней среды системы, которые, на наш взгляд, оказывают наибольшее влияние на ее деятельность и обуславливают его эффективность.

Факторы внешней среды.

1. Экономико-политическая ситуация в странах – импортерах и странах – экспортерах газа.
2. Ценообразование и энергетическая политика на международных газовых рынках.
3. Разработка и внедрение инноваций.

Факторы внутренней среды.

1. Эффективность производства
2. Степень инновационного восприятия.
3. Финансовое состояние предприятий.
4. Бюджетная эффективность.
5. Организация бизнес-процессов.
6. Кадровый потенциал.
7. Социальная ответственность.

Объектами управления при формировании механизма являются компании отрасли.

При формировании субъектов управления автором выделены группы субъектов: исполнительные органы государственного управления и менеджмент газовых компаний разных уровней. Формирование субъектов управления на разных уровнях обеспечит возможность контроля исполнения управленческих решений после их разработки, что коренным образом влияет на эффективность работы механизма управления.

Для оценки эффективности действующих и предлагаемых механизмов работы газовой отрасли предлагается использовать следующую методику. Целью применения методики являются оценка и контроль эффективности организационно-экономических механизмов управления в газовой отрасли. Оцениваются эффективность расходования бюджетных средств, динамика изменения показателей деятельности организаций, изменение показателей, характеризующих качество жизни населения районов газодобычи, степень инновационного восприятия компаний, внедрение методов и принципов управления, обеспечивающих переход к более результативным моделям управления отраслью. Результаты оценки позволяют определить направления, требующие приоритетного внимания федеральных, региональных и муниципальных властей, сформировать перечень мероприятий по повышению результативности деятельности органов исполнительной власти, в том числе по оптимизации инвестиций, а также выявить внутренние ресурсы (финансовые, материально-технические, кадровые и т.д.) в случае необходимости повышения эффективности работы отрасли и контроля получаемых результатов.

Оценка осуществляется в газовой сфере по следующим направлениям: финансовая устойчивость, технико-технологические параметры, социальная ответственность, государственное регулирование и государственно-частное партнерство. Оценка проводится с использованием показателей, разработанных автором и необходимых для проведения комплексного анализа эффективности работы организационно-экономических механизмов газовой отрасли. Выбор направлений оценки обусловлен результатами анализа газовой отрасли как социально-экономической системы, в которой важно не только устойчивое развитие элементов – компаний, но и осуществление обратной связи между государством и частными компаниями с обеспечением устойчивости всех элементов – государства, населения, компаний. В качестве исходных данных для оценки эффективности должны быть использова-

ны официальные статистические данные Федеральной службы государственной статистики, годовые отчеты компаний, данные налоговых органов и исполнительных органов государственной власти.

**Показатели финансовой устойчивости.** Отношение совокупного долга к совокупной капитализации компании, норма прибыли на собственный капитал, соотношение государственных и частных инвестиций, процент участия иностранного капитала в проектах [2].

**Показатели технико-технологические по направлениям деятельности.** Разведка: отношение фактически разведанных площадей к указанным в лицензии за период, отношение прироста запасов к объему добычи за период, процент использования отечественных машин и оборудования от общей стоимости машин и оборудования, использование инновационных технологий по отношению к общему числу существующих инновационных технологий [1].

Проектирование и строительство: отношение стоимости строительно-монтажных работ, заложенных в проекте и фактически выполненных, количество проектов, по которым строительство отстает от графика или не начато по каким-либо причинам, отношение государственного и частного финансирования проектирования и строительства.

Добыча: отношение добытого за период газа к остатку запасов, процент использования отечественных машин и оборудования от общей стоимости машин и оборудования, процент использования инновационных технологий, отношение объема финансирования НИОКР к нераспределенной прибыли, отношение нематериальных активов к общей стоимости активов, потребление энергии на добычу 1000 м<sup>3</sup> газа, коэффициент износа оборудования.

Переработка: потребление энергии на переработку 1000 м<sup>3</sup> природного газа, попутного нефтяного газа, на сжижение газа, отношение объема вредных выбросов, превышающего нормативный, к общему объему выбросов, отношение объема финансирования НИОКР к нераспределенной прибыли, отношение нематериальных активов к общей стоимости активов, объем производства газомоторного топлива от общего объема добычи, коэффициент переработки попутного нефтяного газа, коэффициент износа оборудования.

Транспортировка и сбыт: коэффициент износа оборудования, отношение стоимости построенных магистральных и распределительных сетей за период к приросту потенциальной стоимости объема потребления присоединенных объектов, коэффициент аварийности, отношение объема финансирования НИОКР к нераспределенной прибыли, отношение нематериальных активов к общей стоимости активов.

**Показатели социальной ответственности.** Прирост числа рабочих – резидентов РФ, отношение объема выплат социального характера к объему нераспределенной прибыли, отношение числа травм на производстве к объему продукции.

**Показатели эффективности государственного регулирования и государственно-частного партнерства.** Процент бюджетных отчислений от выручки, в том числе налоги и сборы, прирост бюджетных поступлений, отношение суммы налоговых отчислений к выручке, процент участия в проектах компаний – нерезидентов РФ, отношение бюджетных выплат на социальное развитие к бюджетным поступлениям, прирост прибыли от государственно-частного партнерства, доля государственно-частного партнерства в общих поступлениях в бюджет.

Внедрение организационно-экономического механизма принятия решений для повышения эффективности работы отрасли может быть осуществлено при выполнении следующих условий:

- применение модели управления эффективностью работы отрасли на основе индексных аналитических показателей;
- внедрение программного обеспечения в организациях газовой отрасли для обеспечения возможности осуществления мониторинга влияния принятых управленческих решений на эффективность работы организации;

– разработка регламента взаимодействия субъектов управления в случае отклонения фактических показателей от заданных целевых показателей.

Значения показателей могут быть проанализированы в динамике за определенный период, а также на текущий момент. Оценка показателя производится путем сравнения его значения с целевыми показателями, со значением предыдущего периода. Значения показателей по компаниям отрасли формируются исходя из их доли в бюджетных поступлениях, которые в общем получает государство от всех компаний отрасли. По мнению автора, именно повышение поступлений в бюджет является главной целью государственных органов для дальнейшего распределения по определенным статьям расхода. Задачей методики также является определение вреда при максимизации прибыли другим элементам системы. Итоговые значения показателей предлагается перевести в условные индексы для обеспечения прозрачности оценки и сопоставимости показателей.

Оценка эффективности работы организационно-экономических механизмов газовой отрасли создает предпосылку для системного мониторинга результативности управления отраслью, принятия решений и мер по дальнейшему совершенствованию государственного управления, а также дляощрения субъектов социально-экономической системы, достигших наилучших показателей.

#### *Библиографический список*

1. Нефтегазовый комплекс: производство, экономика, управление: учебник для вузов / под ред. В.Я. Афанасьева, Ю.Н. Линника. – М.: Экономика, 2014. – 717 с.
2. Оценка корпоративной эффективности в ТЭК России: методология и результаты / под ред. В.В. Бушуева. – М.: Энергия, 2014. – 188 с.
3. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года (проект) [Электронный ресурс] / Министерство энергетики Российской Федерации. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/upload/iblock/665/665a6512e64ffd5e3d30d9448d7b7fff.pdf>

О.В. Панина

Л.Р. Добрина

## МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

*Аннотация.* Устойчивость региона характеризуется как способность к сохранению стабильного экономического положения и обеспечению роста качества жизни населения при изменении внешних и внутренних условий. В статье уточнено определение механизма управления устойчивым развитием экономики региона с позиции использования его возможностей, что призвано обеспечить устойчивое развитие социально-экономических систем.

**Ключевые слова:** регион, экономика, устойчивое развитие, механизм управления, стратегия, концепция, субъект, органы власти.

Olga Panina

Leyla Dobrina

## THE MANAGEMENT GEAR FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

*Annotation.* The stability of region is the ability to maintain stable economic situation and the growth of the quality of life of the population when external and internal conditions change. In the article we give the definition for management mechanism of sustainable economic development of the region using its capabilities to ensure the sustainable development of socio-economic systems.

**Keywords:** region, economy, sustainable development, management mechanism, strategy, concept, subject, authorities

В настоящее время актуальны исследования, посвященные вопросам управления устойчивым развитием экономики как страны в целом, так и ее территориальных образований. Чем сегодня обусловлена активность регионов, направленная на поиск новых возможностей для формирования конкурентных преимуществ? Во-первых, тем, что количество природных и производственных ресурсов ограничено. Во-вторых, тем, что существенно снизилась активность иностранных инвесторов.

Безусловно, ключевым инвестором для регионов выступает государство, которое будет способствовать развитию наиболее перспективных территорий, обладающих значительными производственными мощностями и высоким качеством управления экономическим развитием. На частного инвестора могут рассчитывать регионы со стабильно благоприятным инвестиционным климатом и высоким показателем инвестиционного потенциала. Кроме этого внешние инвесторы анализируют такие показатели, как криминальная активность, уровень административного менеджмента, наличие развитой региональной нормативно-правовой базы, регулирующей вопросы инвестиционного законодательства.

Устойчивость региона можно определить как способность к сохранению стабильного экономического положения и обеспечению роста качества жизни населения наравне с продолжением дальнейшего развития при изменении внешних и внутренних условий и факторов. Однако чтобы достичь устойчивого развития региона, необходимо применение не только экономических, но и административных методов. Это объясняется тем, что очень часто трудно установить степень изменения внешних и внутренних условий и факторов воздействия на региональную экономику [1].

Стоит отметить, что современной российской экономике регионов присущи следующие черты:

- несовершенство региональной законодательной базы;
- несбалансированное развитие рыночного хозяйства;
- отсутствие отлаженного механизма финансирования региональных программ.

Все это приводит к тому, что развитие регионов России крайне дифференцировано. Это проявляется: во-первых, в неоднородной структуре бюджетных доходов и расходов; во-вторых, в наличии значительного уровня межрегиональных различий по показателям, отражающим качество жизни населения.

Концепции и программы стратегического развития территорий, несомненно, отражают цели и задачи, которые направлены на достижение устойчивого развития экономики региона (см. рис. 1).

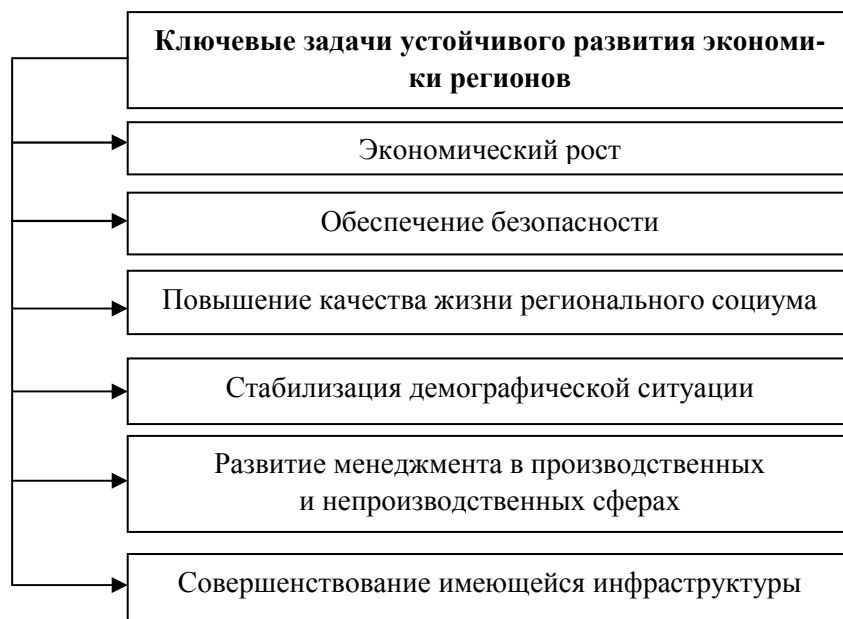


Рис. 1. Ключевые задачи устойчивого развития экономики регионов

В процессе реализации стратегии развития территории очень легко оценить степень достижения устойчивости регионального развития, так как по мере реализации программ проводится мониторинг результатов на основании количественных и качественных показателей, конкретизирующих долю государственного участия в регулировании данного процесса. В настоящее время в нашей стране федеральные органы власти уделяют большое внимание наличию стратегических планов на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу, повышению уровня инвестиционной привлекательности территории, увеличению количества бизнес-структур, увеличению количества рынков сбыта продукции и услуг местных производителей, определению приоритетных для региона отраслей и осуществлению их поддержки.

Обеспечение устойчивого развития экономики региона крайне важно, так как сохранение динамического равновесия социально-экономической системы гарантирует безопасность, стабильность, надежность, целостность развития субъекта РФ. Достичь этого невозможно без создания обоснованного научного фундамента и методического обеспечения механизма управления устойчивым развитием экономики региона с обоснованием действий органов власти на всех уровнях управления [4].

Механизм управления устойчивым развитием экономики региона можно определить как совокупность действий, объединяющую комплексное использование административных, экономических, социальных, правовых, управленческих, стимулирующих инструментов, методов управления, а также совокупность локальных ресурсных средств сохранения стабильности региональной системы, обеспечения ее целостности, динамического равновесия и адаптации к внутренним и внешним воздействиям среды в процессе реализации стратегии развития региона с тем, чтобы гарантировать его

устойчивость в долгосрочной перспективе [2]. В основе функционирования механизма управления устойчивым развитием экономики региона важное место занимают принципы, т.е. исходные начала, важнейшими из которых являются сбалансированность, комплексность, интенсификация, научность, целенаправленность и др. (см. табл.) [3].

Таблица

**Основные принципы функционирования механизма управления устойчивым развитием экономики региона**

Принцип	Содержание
Сбалансированность	Соотношение интересов местных, региональных и федеральных органов власти и населения; пропорциональное развитие экономики, социальной сферы, бизнеса и общества, предусматривающее экономическую и социальную эффективность при условии сохранения человеческого и ресурсного потенциала региона
Комплексность	Учет совокупности всех факторов развития региона
Интенсификация	Оптимальное использование ресурсов региона во времени и пространстве, заключающееся в возможности их сохранения и производства в целях воспроизводства потенциала
Научность	Разработка и применение методического обеспечения и практических рекомендаций по формированию механизма управления устойчивым развитием экономики региона
Целенаправленность	Разработка системы целей, направленных на обеспечение стабильного развития региона
Социальность	Обеспечение приоритетности решения социальных проблем населения региона
Эффективность	Оптимальное управление социально-экономическим потенциалом региона
Партнерство	Взаимодействие органов власти с региональным социумом, бизнес-структурами, общественными организациями, научным сообществом
Преемственность	Задействование результатов анализа в определении прогнозного развития
Гласность и открытость	Привлечение представителей общественности к мониторингу результатов стратегии развития экономики региона
Сочетание	Планирование развития отраслей экономики и производства с учетом приоритета интересов исследуемой территории
Адаптивность	Учет возможных изменений внешней среды
Легитимность	Правовое сопровождение на уровне региона применения методического обеспечения управления устойчивым развитием экономики региона
Трансформация	Обеспечение во времени перехода устойчивого роста в устойчивое развитие, сопровождающееся периодическими определенными циклическими изменениями
Системность	Равномерное развитие всех сфер жизни регионального социума

Также при использовании механизма управления устойчивым развитием экономики региона необходимо определить внутренние факторы устойчивости региональной системы (см. рис. 2).

Стоит отметить, что региональная система, с одной стороны, не в состоянии оказывать на внешние факторы прямого воздействия. Отсюда следует, что региональная система должна адаптироваться к ним. С другой стороны, региональная система способна управлять факторами внутренней среды (социальными, экономическими, инновационными, правовыми и экологическими). Таким образом, путем оказания воздействия на внутренние факторы региональная система управляет устойчивостью развития экономики региона.

Необходимость устойчивого развития обуславливается формами его проявления (см. рис. 3).



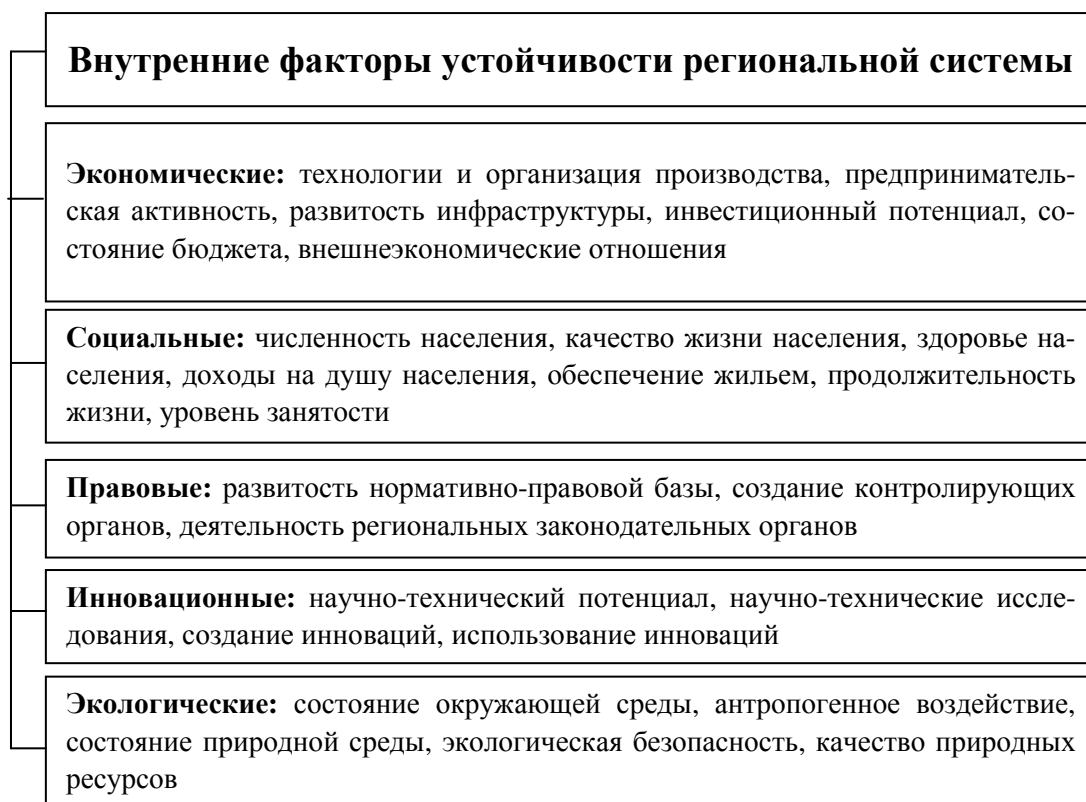


Рис. 2. Внутренние факторы устойчивости региональной системы

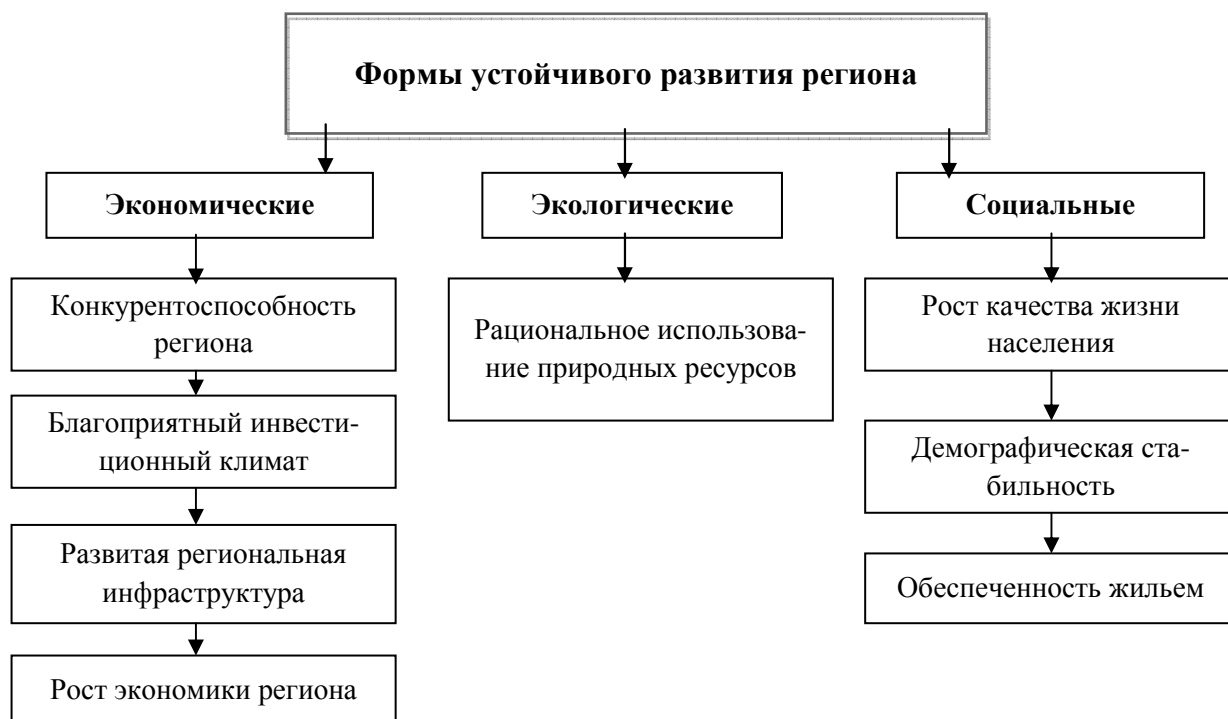


Рис. 3. Формы проявления устойчивого развития региона

Устойчивое развитие подразумевает нахождение региональной системы в динамическом равновесии, которое определяется совокупностью показателей, как количественных, так и качественных, и их положительным приростом. Устойчивое развитие экономики субъекта РФ, обеспечение ее динамичного и сбалансированного развития достигается за счет оптимизации региональной политики, нахождения региональных пропорций процесса воспроизводства в целом. При этом особого внимания заслуживают проблемы социального и экономического характера, влияющие на развитие регионов и на достижение основной цели – увеличение вклада каждого региона в прирост национального богатства и улучшение условий и повышение качества жизни регионального социума.

Таким образом, исследование механизма управления устойчивым развитием экономики региона крайне необходимо, так как использование его возможностей способно обеспечить устойчивое развитие социально-экономических систем региона.

*Библиографический список*

1. Бутова Т.В., Кривцова М.К. Анализ критериев оценки регионов в России // Механизмы развития современного общества: сб. науч. статей по материалам Междунар. заоч. науч.-практ. конф. – М.: Лаборатория прикладных экономических исследований имени Кейнса, 2014. – С. 16–18.
2. Бутова Т.В. Взаимодействие власти и бизнеса в управлении регионами / Т.В. Бутова, О.В. Панина. – М.: Фин. ун-т при Правительстве РФ, 2013.
3. Масюто И.А. Механизм управления устойчивостью экономики региона // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12. – С. 408–410.
4. Рагулина Ю.В. Анализ состояния социально-экономической политики в регионах // Проблемы экономики. – 2012. – № 3.

О.В. Панина  
М.К. Кривцова  
М.А. Подзорова

## ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА МЕХАНИЗМОВ КОНТРОЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

*Аннотация.* В статье рассматривается вопрос о механизмах контроля государственных корпораций. Дается характеристика внедрения программы снижения издержек как способа повышения эффективности корпораций. В заключение авторы представили подробную схему повышения уровня качества управления государственными корпорациями, включающую в себя особенности привлечения частного капитала и капитала с финансовых рынков, а также возможности, связанные с созданием и развитием деятельности госкорпораций.

**Ключевые слова:** госкорпорация, акционерное общество, механизмы контроля, унитарное предприятие, модель инновационного развития, частный капитал.

Olga Panina  
Marina Krivtsova  
Maria Podzorova

## QUALITY IMPROVEMENT OF PUBLIC CORPORATIONS CONTROL MECHANISMS

*Annotation.* In the article the question of public corporations control mechanisms is considered. The implementation of the cost-saving program as a way of efficiency increase of these corporations is characterized as well. The authors presented a detailed scheme of increasing the management efficiency of state corporations, including special features of attraction of private capital and the capital from financial markets as well as the opportunities connected with creation and development of state corporations' activity.

**Keywords:** state corporation, joint-stock company, control mechanism, unitary enterprise, model of innovative development, private capital.

Структура государственных корпораций способствует злоупотреблениям в большей степени, чем любая другая организационно-правовая форма. Механизмы контроля над государственными корпорациями слабее механизмов контроля над акционерными обществами, унитарными предприятиями и государственными учреждениями.

Государственные учреждения – бюджетные и автономные – коммерческими организациями не являются. Но их контролируют другими средствами. Во-первых, имущество, которым они управляют, является государственной собственностью, и государство имеет в отношении этого имущества вещное право. Во-вторых, расходование средств этими организациями подчинено административным регламентам и бюджетному кодексу. В-третьих, государственные учреждения не могут создавать дочерние организации, зарубежные представительства, совместные предприятия и иные подобные структуры, с помощью которых можно совершать незаконные операции с государственным имуществом.

Можно также добавить, что основная масса государственных учреждений выполняет стандартные, часто повторяющиеся задачи. В отношении этих задач можно набрать статистику, характеризующую нормальные затраты на выполнение стандартной операции, и использовать данный параметр, чтобы оценивать эффективность работ. Но подобный подход совершенно не подходит для сферы НИОКР, новейших технологий и проектов, не имеющих аналогов. Контроль на основе плановых нормативных показателей в этих областях невозможен, поэтому нет адекватного способа оценить эффективность и добросовестность государственного управления в корпорациях, финансирующих передовые технологии и принципиальные инновации.

В акционерных обществах со 100 %-ным государственным участием и в государственных унитарных предприятиях механизмы контроля, связанные с фондовым рынком, отсутствуют. Однако

эти организации все же являются коммерческими, и их эффективность в целом однозначно характеризуется размером прибыли.

Для развития института государственных корпораций и повышения эффективности этих структур возможно использование механизмов контроля, применяемых в государственных учреждениях (см. рис. 1).

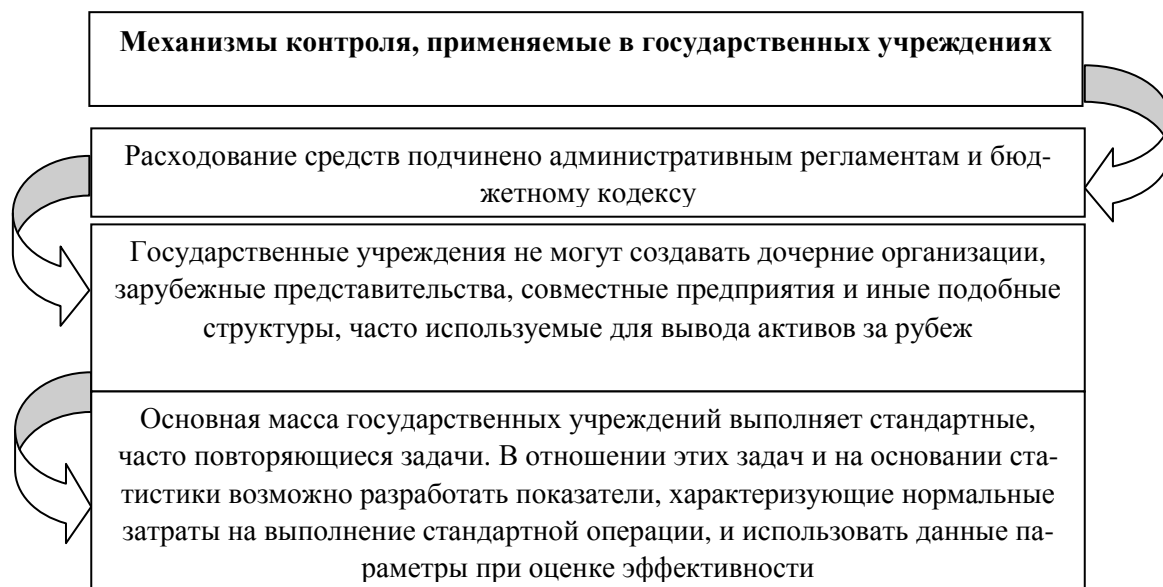


Рис. 1. Механизмы контроля, применяемые в государственных учреждениях [2]

В рамках плана финансового оздоровления и повышения рентабельности госкорпораций следует внедрить программу снижения издержек, разработанную на базе программ, применяемых крупными частными корпорациями. В том числе возможны выведение части функций госкорпораций на аутсорсинг, популяризация «бережливого» производства и рационализаторских предложений, а также сокращение административного персонала.

С начала 2011 г. вступил в силу Федеральный закон № 437-ФЗ от 29 декабря 2010 г. «О внесении изменений в Федеральный закон «О некоммерческих организациях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1], предусматривающий повышение эффективности деятельности государственных корпораций и государственных компаний в российской экономике. Закон направлен на комплексное повышение эффективности деятельности государственных корпораций и государственных компаний.

Для всех государственных корпораций (компаний), сохраняющих свою организационно-правовую форму, в целях повышения эффективности их деятельности были внесены следующие изменения:

- законодательно закреплены возможности включения в состав высших органов управления членов, не являющихся государственными гражданскими служащими;
- законодательно закреплены возможности создания высшим органом управления государственной корпорации (компания) комитетов по вопросам, отнесенным к его компетенции, для предварительного рассмотрения и проработки. При этом порядок деятельности таких комитетов и их персональный состав должны утверждаться соответствующим органом управления корпорации (компания);
- установлена обязательность утверждения высшим органом управления государственной корпорации (компания) долгосрочной программы деятельности и развития государственной корпо-

рации (компания), предусматривающей выполнение производственных, инвестиционных и финансовых показателей и публичную отчетность о реализации программы;

– определены компетенции высшего органа управления государственной корпорации (компания);

– введена ежегодная проверка бухгалтерской отчетности независимой аудиторской организацией, отобранной на конкурсной основе высшим органом управления;

– на работников государственных корпораций (компаний) распространено большинство ограничений и запретов, установленных для государственных гражданских служащих;

– определены состав годового отчета и порядок его опубликования для государственных корпораций (компаний);

– Счетной палате Российской Федерации и иным государственным органам в соответствии с законодательством Российской Федерации предоставлено право осуществлять контроль за деятельностью государственных корпораций (компаний);

– унифицирован порядок инвестирования временно свободных средств государственных корпораций (компаний) [4].

Особенно необходимо отметить важность привлечения частного капитала и капитала с финансовых рынков для достижения поставленных перед государственными корпорациями задач.

Реализация проектов государственных корпораций, особенно в сфере инновационных технологий, невозможна без использования технологических ноу-хау мировых лидеров в отрасли высоких технологий. Взаимовыгодное сотрудничество госкорпораций и коммерческих структур на базе государственно-частного партнерства позволит обеспечить достижение целей государственных корпораций, привлечет капитал в российскую экономику и позволит модернизировать «прорывные» отрасли национального хозяйства.

Рассматривая в целом процессы развития созданных госкорпораций, тренды в изменении их роли и позиций, проблемы и перспективы совершенствования управления, а также реакцию на эти процессы политических элит и бизнес-среды, можно следующим образом обобщить открывающиеся возможности, связанные с созданием и развитием деятельности госкорпораций (см. рис. 2).

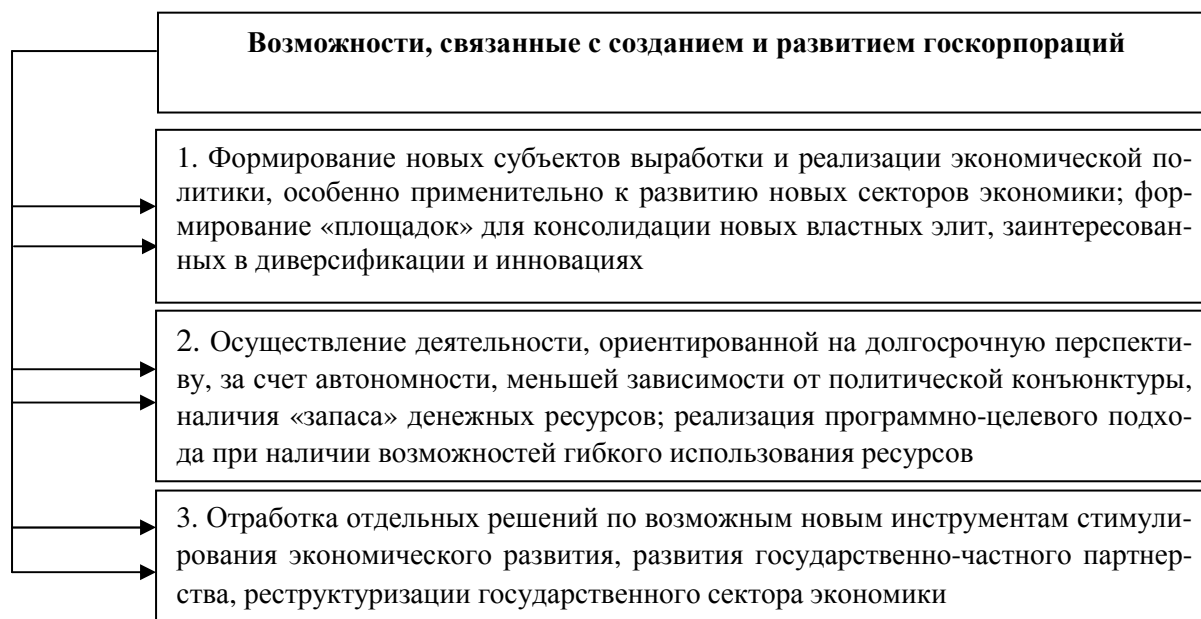


Рис. 2. Возможности, открывающиеся в связи с созданием и развитием госкорпораций [3]

Таким образом, инструмент государственных корпораций, возможно, потребует дальнейшего развития, скорее всего, в сторону ослабления государственного влияния и усиления предпринимательской мотивации вместе с повышением эффективности деятельности госкорпораций. В настоящее время государственные корпорации можно рассматривать как механизм переходного периода от недостаточно эффективной модели государственного регулирования к модели инновационного развития на ближайшую перспективу.

*Библиографический список*

1. Федеральный закон № 437-ФЗ от 29 дек. 2010 г. (ред. от 3 дек. 2011 г.) «О внесении изменений в Федеральный закон «О некоммерческих организациях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. Авдашева С., Симачев Ю. Государственные корпорации: можно ли оценить корпоративное управление? // Вопросы экономики. – 2011. – № 6.
3. Степанов В.А. Государственные корпорации как институт рыночной экономики // Экономические науки. – 2010. – № 64.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 27.11.2014).

А.В. Пасько

## ПРЕДПОСЫЛКИ ТРАНСФОРМАЦИИ СТРАТЕГИЙ АВТОМОБИЛЬНЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Аннотация.* В послекризисные годы стратегии ведущих транснациональных корпораций в мировом автомобилестроении серьезно трансформировались. Это происходило под влиянием различных факторов внутренней и внешней среды. В настоящей статье проанализированы основные предпосылки и факторы, воздействующие на изменение стратегий ведущих автомобильных корпораций в условиях глобализации мировой экономики.

*Ключевые слова:* мировой рынок автомобилей, транснациональные корпорации, автомобилестроение, стратегии.

Alexander Pas'ko

## PREREQUISITES OF TRANSFORMATION OF STRATEGIES OF AUTOMOBILE MULTINATIONAL CORPORATIONS IN MODERN CONDITIONS

*Annotation.* In the post-crisis years, the strategies of leading transnational corporations in the global motor industry have seriously transformed. It has happened under the influence of various factors of internal and external environment. The article analyzes the main preconditions and factors affecting the changing strategies of the leading car corporations in terms of globalization of the world economy.

*Keywords:* the global car market, multinational corporations, automotive, strategy.

Основными внешними факторами, повлиявшими на развитие стратегий автомобильных компаний в последние годы, являются: стагнация на основных рынках, индивидуализация спроса, требования инвестиционной привлекательности компаний, позиция стран базирования транснациональных корпораций (ТНК), технологические и экологические требования.

Несмотря на положительные долгосрочные прогнозы развития мировой автомобильной отрасли, основные рынки стран – традиционных производителей (США, ЕС и Японии) переживают стагнацию и снижение объемов продаж, в то время как доля развивающихся стран БРИКС на мировом рынке автомобилей продолжает нарастать. В автомобильном секторе созданы огромные излишние мощности, некоторые из них фактически используются только на две трети. Спад охватил регионы с наивысшим платежеспособным спросом на автомобили – это Америка и Европа. При этом следует отметить, что доля азиатского макрорегиона в общемировых продажах автомобилей продолжает возрастать, и за 2005–2013 гг. этот показатель вырос с 33 до 51 % [2].

К середине 2000-х гг. прибыльность лидеров мирового автомобилестроения, за исключением «Тойоты», снизилась, что привело к принятию комплекса мер по сокращению издержек, прежде всего постоянных затрат. Особенно ярко эта политика выражена у большой тройки американских, а также у немецких компаний Daimler и Volkswagen, которые были вынуждены закрыть ряд производств в собственных странах и уволить десятки тысяч рабочих и служащих.

В последнее десятилетие наблюдается четкая тенденция развития все большего числа моделей, вариантов оснащения машин и даже возникновения совершенно новых сегментов рынка. Если первая модель «фольксвагена» производилась почти без изменений несколько десятилетий и стала самой популярной моделью в истории автомобилестроения, то сменившей ее в 1970-е гг. модели «Гольф» понадобилось несколько поколений, чтобы достичь аналогичного уровня продаж. Причина кроется в растущей индивидуализации спроса, дифференциации продукции. Традиционные сегменты рынка, например лимузины, переживают снижение доли рынка, в то время как спортивные модели,

кабриолеты, пассажирские микроавтобусы (вэны), автомобили с повышенной проходимостью – внедорожники и многочисленные комбинации – пользуются растущим спросом. Для производителей такая ситуация означает пересмотр прежней парадигмы автостроения, когда спрос следовал за предлагаемой ими технологией и рынок абсорбировал практически все. Главными отделами, решавшими, что будет производить и продавать компания, были инженерные и дизайнерские бюро.

Кроме обеспечения прибыли и оборота – традиционно главных показателей деятельности предприятия в новом столетии – на первый план выходят акционерная стоимость, капитализация компаний. В 1990-е гг. в борьбе за финансовые ресурсы «старая экономика» столкнулась с разнородными и часто недолго живущими, но очень привлекательными для спекулятивных инвестиций предприятиями «новой экономики», прежде всего в области высоких и информационных технологий. Институционально это выразилось в создании альтернативных торговых площадок, бирж, например NASDAQ и EASDAQ, где представлены акции технологических и венчурных компаний. Масштабы сделок вынудили ТНК внимательно следить за стоимостью своих акций, чтобы избежать поглощения и защитить интересы миллионов частных и институциональных акционеров – банков и финансовых фондов – реальных владельцев компаний. Только объем производства и размер компании теперь не определяют ее инвестиционную привлекательность.

Большинство стран-реципиентов активно пользуются своей властью, чтобы расследовать и регулировать деятельность ТНК. Используя то обстоятельство, что в качестве первоначального условия иностранного инвестирования требуется регистрация инвестиций в министерстве финансов страны, правительства принимающих стран регулируют уровень налогов и репатриации прибыли из дочерней компании в штаб-квартиру ТНК; устанавливают величину обязательной доли изготавливаемых в пределах данной страны компонентов для конечной продукции компании. От емкости рынка, уровня издержек производства (включая расходы на рабочую силу), производительности труда, транспортных затрат, валютных курсов, наличия торговых барьеров, наделенности естественными ресурсами также в значительной степени зависят результаты деятельности зарубежных компаний. Кроме того, очень важны политическая стабильность, отношение к иностранной собственности, режим налогообложения, меры поощрения инвестиций, правила перевода капитала и прибылей за границу, эффективность административного аппарата. Главная задача принимающего прямые инвестиции государства, по мнению Дж. Даннинга, – это способствовать модернизации технико-экономической системы страны при сохранении традиционных ценностей – национальной идентичности. Британский экономист считает, что только культурные и стратегические соображения могут служить оправданием дискриминационных мер национальных правительств против ТНК [1].

Помимо вышесказанного, введение новых все более жестких экологических требований к автомобилям странами триады, а с опозданием в несколько лет и странами-импортерами их новых и подержанных машин ставит перед компаниями задачу постоянного совершенствования технологий и снижения эмиссии вредных выхлопных газов. «Передовые» по жесткости требований Западная Европа и американский штат Калифорния вводят экологические нормы (напр., нормы ЕВРО 1-6) и сроки их внедрения, идущие вразрез не только с предпочтениями покупателей (прежде всего в Северной Америке), которые добровольно не спешат пересаживаться с привычных внедорожников и мощных седанов на малолитражки, но и с экономическими и техническими возможностями производителей. Помимо указанных выше факторов внешней среды следует учитывать корпоративную стратегию глобальных автомобильных компаний, которая должна отвечать на следующие вопросы: что производить (какие виды транспортных средств, компонентов и смежных услуг), каковы ресурсы для расширения деятельности, как достичь синергетического эффекта организационной структуры ТНК.

В различные периоды основой формирования стратегий, на наш взгляд, могут служить бизнес-единицы и подразделения ТНК. «Ключевые компетенции», их параллельное развитие и совер-



шенствование предопределяют возможность синергии в рамках предприятия. Вопрос определения «ключевой компетенции» и выбора сферы деятельности всегда был важнейшим для предприятий автомобильной промышленности. Часто пересмотр этих параметров вел к полному изменению концернов. Многие из современных ведущих автомобильных компаний изначально производили другую технику, например, «Опель» – швейные машины, BMW и «Сааб» – авиамоторы. Есть также примеры удачной диверсификации с последующим уходом из сферы автомобильного производства: производитель шин «Нокиа» – теперь один из лидеров разработки и производства средств мобильной связи.

В связи с резкими и существенными колебаниями курса евро и доллара США основным европейским производителям пришлось пересмотреть свою международную стратегию, политику хеджирования и пути получения дополнительных доходов для компенсации долларовой выручки на американском рынке. Европейская валюта стала резко расти по отношению ко всем основным валютам с 2004 г. Для европейских автопроизводителей, и прежде всего лидеров германской автопромышленности, которые и без того находятся в сложной ситуации низкого спроса на внутреннем рынке, сильный евро представляет особую угрозу, так как 25 % их суммарного оборота и от 20 до 50 % прибылей генерируются в Северной Америке. При этом производство компаний сосредоточено преимущественно в зоне евро, и усиление валюты негативно сказывается на их конкурентоспособности.

Структура компании соответствует производственной стратегии, а также стратегии разделения марок. Так, в Daimler выделялись «Мерседес кар групп», «Крайслер групп» и «Коммерческие автомобили». Общими, как правило, являются отделения, где достигается максимальный синергетический эффект: финансов и контроллинга, кадровой политики, НИОКР, корпоративного развития, закупки. Эффект синергии образует важную основу эффективности предприятия и является часто важнейшим аргументом в пользу объединения предприятий или их частей. При этом не всегда понятно, где и каким способом его можно достичь. Произведем обзор возможностей достижения синергии на уровне предприятия. Потенциал синергии существует тогда, когда возникает сотрудничество организационных единиц, действовавших ранее независимо друг от друга. Сотрудничество может достигаться координацией или объединением деятельности. Положительный эффект возникает из-за общего использования ресурсов, более широкой рыночной базы и влияния преимуществ имиджа одной компании или марки на другую.

В связи с новыми условиями транснациональной деятельности огромное значение приобрело научное управление человеческим потенциалом в отдельной компании. Постоянное изобретение новых профилей деятельности, стирание граней между техническим персоналом и менеджерами вызывают постоянное стремление учиться, переучиваться и вновь переучиваться, чтобы находить себе место в инновационной экономике. Такая задача стоит перед каждым сотрудником ТНК.

*Библиографический список*

1. Dunning J.H. The Globalization of Business. – London: Routledge, 1993.
2. 2005–2013 Sales Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oica.net/category/sales-statistics/> (дата обращения: 27.11.2014).

Т.Х. Созаева  
Л.И. Макитова

## К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

*Аннотация.* В последние годы в стране получили широкое распространение нормативно-правовые акты, направленные на государственную поддержку экономики. В статье предпринята попытка определить существующие меры государственной поддержки сельхозпроизводителей в целях разработки региональных программ по приоритетным направлениям.

*Ключевые слова:* рынок, сельскохозяйственная продукция, протекционизм, модернизация, устойчивое развитие, сельские территории.

Tanzilya Sozaeva  
Lejla Makitova

## TO THE QUESTION OF STATE SUPPORT OF AGRICULTURE

*Annotation.* In recent years in the country a lot of normative-legal acts aimed at government support for the economy have appeared. The article attempts to identify existing measures of state support for agricultural producers to develop regional programmes in priority areas.

*Keywords:* market, agricultural products, protectionism, modernization, sustainable development, rural areas.

Государственное регулирование сельскохозяйственных рынков и комплекс мер по поддержке сельхозпроизводителей находят отражение в соответствующих законах и применяются в зависимости от реальной ситуации в агропромышленном комплексе (АПК) и на рынке продовольствия, что не противоречит принципам рыночной экономики. С началом реализации приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» [6] в 2006 г., с принятием Федерального закона № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» от 29 декабря 2006 г. [1], утверждением Правительством Российской Федерации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. [4] и в последующем Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. [5] правовое регулирование государственной поддержки сельского хозяйства претерпело изменения. В указанных документах были установлены четкие правовые основы реализации государственной аграрной политики, а также направления государственной поддержки и обязанности государства осуществлять финансирование сельского хозяйства за счет средств федерального и региональных бюджетов.

Государственная поддержка сельхозпроизводителей не носила системного характера, так как многие ее элементы законодательно не были оформлены и меры поддержки применялись в отрыве от иных форм государственного регулирования (например, антимонопольных). Основным эффектом от их применения часто получало не сельское хозяйство, а смежные с ним монополизированные отрасли (дотации на минеральные удобрения, товарные кредиты и т.д.). Таким образом, неэффективными оказались не сами формы поддержки, а их применение в условиях нерешенности других проблем, прежде всего правовых. В частности, в российском законодательстве отсутствовало единое понятие, учитывающее многообразие мер государственной поддержки сельского хозяйства.

В последние годы в стране получили широкое распространение нормативно-правовые акты, направленные на государственную поддержку экономики. Значительное число постановлений по данному вопросу было принято Правительством. Правовые основы системы регулирования АПК, включающей в себя прямую поддержку производства из федерального бюджета, государственные

меры по обеспечению функционирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, регулирование кредитования и страхования агропромышленного производства, экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, государственную поддержку научной деятельности в АПК, предусматривались в Федеральном законе «О государственном регулировании агропромышленного производства» [2]. Однако несмотря на активную законодательную деятельность, уровень защиты прав и законных интересов сельхозпроизводителей остается неудовлетворительным.

В 2008 г. стартовала пятилетняя Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [4]. Государством поставлена задача по обеспечению устойчивого развития сельских территорий, достижению финансовой устойчивости хозяйств, осуществлению модернизации сельского хозяйства на основе новейших достижений науки и техники.

Под влиянием процессов реформирования аграрного законодательства с учетом изменения содержания государственной поддержки сельского хозяйства и закрепления в нем многообразных направлений трансформировалось и само понятие государственной поддержки сельского хозяйства. Следовательно, государственная поддержка сельского хозяйства является совокупностью мер, направленных на оказание сельскому хозяйству за счет бюджетных средств всесторонней помощи как путем перечисления денежных средств непосредственно сельскохозяйственным товаропроизводителям, так и путем финансирования различных мероприятий по развитию сельской инфраструктуры, подготовке кадров, повышению занятости и пр. В этой связи определяющим фактором в системе мер государственной поддержки является бюджетная поддержка, направленная на комплексное развитие сельского хозяйства, так как государственная поддержка сельского хозяйства представляет собой законодательно закрепленный сложный механизм, включающий в себя меры воздействия на доходы сельскохозяйственных товаропроизводителей, структуру и размеры сельскохозяйственного производства, агропродовольственный рынок, социальную инфраструктуру села посредством выделения финансовых средств на эти цели из бюджетов различных уровней. Проблема улучшения социально-экономического положения сельскохозяйственных товаропроизводителей не может быть решена одними мерами бюджетной поддержки. Развитие сельского хозяйства неразрывно связано с общей экономической ситуацией в стране: 1) продолжает сохраняться высокий диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства для сельского хозяйства; 2) чрезмерно монополизированы сферы, обеспечивающие продвижение сельскохозяйственной продукции на рынки; 3) неблагоприятны демографические тенденции на селе; 4) сохраняется деградация ресурсного потенциала сельского хозяйства. В связи с этим только комплексное решение проблем в сфере сельского хозяйства (когда наряду с мерами бюджетной поддержки будет осуществляться регулирование и по другим направлениям развития сельского хозяйства) способно укрепить социальное положение жителей села, поднять престиж сельскохозяйственного труда и сохранить село как основу экономики и культуры общества. Поэтому важное значение приобретает совершенствование правового регулирования в таких сферах, как налоговая система, земельные отношения, устранение диспаритета цен, списание задолженностей с сельскохозяйственных товаропроизводителей и др.

Таким образом, государство наращивает поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей. В целях формирования эффективной региональной аграрной политики в субъектах Российской Федерации стоит задача разработать региональные программы по приоритетным направлениям: молочное и мясное животноводство, в том числе птицеводство; первичная переработка молока и мяса; модернизация производственных мощностей сахарной промышленности, строительство и модернизация объектов по хранению зерна, создание инфраструктуры. Приоритетом на 2012 г. также стало утверждение концепции развития агропромышленного комплекса регионов, включая со-

циальную инфраструктуру, до 2020 г. На федеральном и региональном уровнях были приняты исчерпывающие меры по обеспечению стабильного процесса финансирования отрасли. Заметная роль в развитии сельскохозяйственного производства и расширении рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия принадлежит органам местного самоуправления, поскольку в соответствии с федеральным законодательством данные вопросы находятся в ведении муниципальных образований [3].

Эффективность регулирующих функций государства зависит от множества факторов:

- способности государственных структур поддерживать исполнительскую, финансовую и платежную дисциплину;
- профессионального уровня и компетентности аппарата управления;
- наличия достоверной информации о процессах, происходящих в аграрной экономике, и т.д.

Политика в области государственного регулирования сельского хозяйства находит отражение в соответствующих принципах:

1) аграрного протекционизма. Во внутриэкономической деятельности это защитная мера в отношении сельского хозяйства от других отраслей АПК и народного хозяйства. Во внешнеэкономической деятельности это защита отечественного товаропроизводителя от импорта дешевой продукции и его поддержка при экспорте отечественной продукции;

2) сочетания экономических и социальных целей;

3) сочетания индикативных и директивных форм государственного регулирования экономики. В отдельных случаях и в рыночной экономике целесообразно применять директивные методы регулирования (для обеспечения государственных нужд, при возникновении экстренных обстоятельств и т.д.);

4) программного регулирования.

Сложившаяся в настоящее время система государственной поддержки сельхозпроизводителей и их современное финансовое состояние можно охарактеризовать как критические. Современная кредитно-финансовая система отрицательно влияет на социально-экономические показатели сельского хозяйства. Подтверждением данного предположения является удельный вес государственных расходов на субсидирование процентных ставок по кредитам в общих расходах на сельское хозяйство. Расходы бюджета, их структура и пропорции отражают реальную ситуацию в сельском хозяйстве, так как на бюджетные планы ориентируется крупный и малый бизнес.

Согласно планам по ресурсному обеспечению Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. [4] более 40 % выделяемых средств составляют расходы на субсидирование процентов по кредитам (см. табл. 1).

В новой Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. [5] доля государственных расходов на субсидирование процентных ставок по кредитам в общих расходах на сельское хозяйство по планам снижается с 37 до 24 % (см. табл. 2).

Таблица 1

**Ресурсное обеспечение Государственной программы развития сельского хозяйства  
и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия  
на 2008–2012 годы**

Показатель	Год					
	2008	2009	2010	2011	2012	Изменения (+,-)
Итого по Госпрограмме, млн руб.	76 296	100 000	120 000	125 000	130 000	+53 704
Итого по субсидированию процентных ставок по кредитам, млн руб.	31 206	43 085	54 224	58 215	60 041	+28 835
Доля субсидирования процентных ставок по кредитам, %	41	43	45	47	46	+5

Источник: таблица рассчитана на основе Приложения 2 к Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.

Таблица 2

**Ресурсное обеспечение Государственной программы развития сельского хозяйства  
и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия  
на 2013–2020 годы**

Показатель	Год								
	2012 (отчетный)	2013 (первый)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Итого по Госпрограмме, млн руб.	231 263	238 862	236 753	263 247	280 033	294 301	310 327	325 120	338 670
Итого по субсидированию процентных ставок по кредитам, млн руб.	86 236	87 111	85 935	88 103	88 219	88 422	83 642	80 827	79 408
Доля субсидирования процентных ставок по кредитам, %	37	36	36	33	32	30	27	25	23

Источник: таблица рассчитана на основе Приложения 6 к Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.

Субсидирование ставок ссудного процента по банковским кредитам проводится согласно следующей процедуре: 1) банк выдает сельскохозяйственным предприятиям ссуду под процент; 2) предприятие в назначенный срок погашает основную сумму долга по кредиту, а проценты по нему банку полностью или частично выплачивает государство. Следовательно, в рамках программы субсидиро-

вания ставок деньги концентрируются и оседают в банках, а не в сельском хозяйстве. Из базовых курсов микроэкономики известно, что подобное субсидирование в первую очередь является инструментом поддержки «производителя» (банка), а не «потребителя» (сельское хозяйство) кредита.

Таким образом, по планам Государственной программы 2008–2012 гг. более 40 % средств государственной поддержки сельского хозяйства ежегодно оседают в банковском секторе [5]. В Государственной программе 2013–2020 гг. эта доля запланирована на более низком (но достаточно высоком) уровне (выше 23 %). Так, в 2011 г. на поддержку сельского хозяйства Россия выделила 149,7 млрд руб. бюджетных средств, 80,3 млрд руб. (54 %) из которых – на субсидирование процентных ставок по кредитам. Получается, что фактически большая часть средств, предназначенная для развития сельского хозяйства, расходуется на развитие банковского сектора. Размер косвенной государственной поддержки банковского сектора напрямую зависит от ставки рефинансирования, которая не регулируется напрямую государством, а управляется Центральным банком России.

Не менее сложной проблемой является совершенствование системы кредитования. Из общей суммы государственной поддержки на покрытие части затрат по уплате процентов по кредитам, взятым в коммерческих кредитных организациях, уходит около ее половины. Объем такой поддержки будет возрастать, учитывая рост кредиторской задолженности.

Наиболее целесообразным для сельского хозяйства было бы введение для сельскохозяйственных товаропроизводителей специального режима кредитования с пониженной процентной ставкой. Эта мера позволила бы существенно расширить круг товаропроизводителей, получающих краткосрочные и инвестиционные кредиты. Однако такая мера, видимо, возможна лишь при снижении уровня инфляции в стране. В то же время низкая доступность кредитов, с одной стороны, и закредитованность – с другой, свидетельствуют о необходимости внесения в режим кредитования серьезных корректив. Необходимо учитывать, что эта проблема в первую очередь вызвана низкой доходностью сельскохозяйственных товаропроизводителей. Целый ряд вопросов связан с механизмами субсидирования отрасли. Это относится, например, к поддержке молочного животноводства (на 1 кг реализованного молока) как из-за ее низкого размера, так и в связи с ограничениями, которыми «обложена» эта поддержка.

Вносится предложение о целесообразности введения субсидий на компенсацию части затрат (до 35 %), направляемых сельскохозяйственным товаропроизводителям на приобретение оборудования, поскольку предусмотренные в Государственной программе 2013–2020 гг. объемы субсидирования снижения предприятиями сельскохозяйственного машиностроения отпускных цен не решают задачи технико-технологического обновления отрасли. Субсидирование процентных ставок по кредитам для АПК в развитых странах не может быть основной мерой государственной поддержки, так как, во-первых, ставки и так невысокие, и нет смысла их субсидировать, а во-вторых, уже освоены более эффективные механизмы адресной поддержки села. В этой связи важно отметить, что пока государственная сельскохозяйственная политика не будет учитывать комплексного влияния кредитно-финансовой системы, точечные попытки поддержки сельского хозяйства не будут давать должного результата, а ресурсы будут продолжать перетекать из сельского хозяйства в финансовый сектор. Снижение до минимального размера или вообще обнуление ставки ссудного процента для реального сектора, в том числе и сельскохозяйственного, существенно улучшит его финансовое и кредитное состояние. На практике такую систему кредитования можно реализовать, например, за счет внедрения проверенных во всем мире инструментов: банковских продуктов, работающих аналогично «исламскому банкингу», целевого финансирования, системы кредитной кооперации, касс взаимопомощи и микрокредитования.

В этом контексте находятся и другие инструменты экономического механизма государственного регулирования сельского хозяйства. Прежде всего, ценообразование. Возможности его регули-

рования крайне ограничены. Пока единственный рычаг, который используется в интересах сельскохозяйственных товаропроизводителей на рынке зерна, – это закупочные интервенции. Однако сложившийся механизм их осуществления не позволил обеспечить устойчивость зернового подкомплекса, о чем свидетельствует динамика рентабельности производства зерна. Поэтому целесообразно введение механизма закупочных интервенций без ограничения их сроков в течение года и с использованием гарантированных цен. Правда, для этого потребуются дополнительные вложения в инфраструктуру по хранению зерна и увеличение средств для его закупки. С макроэкономической точки зрения такая система была бы более эффективной и едва ли более дорогостоящей, однако формировала бы устойчивый уровень доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей.

К этому блоку проблем относится система страхования урожая сельскохозяйственных культур, которую по новому законодательству следует оценивать с позиций повышения доступности:

- во-первых, лишь 18–20 % сельскохозяйственных товаропроизводителей участвуют в страховании, что не решает вопроса устойчивости экономики сельского хозяйства;
- во-вторых, условия предоставления страховых возмещений делают их малодоступными, поскольку падение урожая более чем на 30 % случается редко, а вносить страховые платежи надо ежегодно.

Не случайно, что в страховании участвовало лишь 14 % сельскохозяйственных организаций и 1,5 % крестьянских (фермерских) хозяйств [7].

Предполагаемое ограничение государственной поддержки при отказе от страхования – еще одна мера, которая не соотнобразуется с динамикой доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Рассматривая вопросы экономического механизма поддержки сельского хозяйства, следует учитывать, что в связи со вступлением России в ВТО крайне ограниченными стали возможности регулирования таможенно-тарифных отношений. В целом же прослеживается определенная цепная зависимость: доходность – платежеспособность и кредитоспособность – инвестиционные возможности – технико-технологическое обновление – квалификация кадров.

Таким образом, краткий обзор экономического механизма реализации государственных программ позволяет прийти к следующим выводам:

- во-первых, поддержка сельского хозяйства – это комплексная проблема, здесь все инструменты взаимосвязаны, и решение отдельных частных вопросов не дает видимого эффекта;
- во-вторых, при решении этого комплекса проблем главным является создание условий для повышения доходности сельскохозяйственных и других товаропроизводителей АПК (безусловно, аналогичные проблемы существуют и в сфере пищевой промышленности, производственного обслуживания);
- в-третьих, не решая вопросы формирования экономического механизма, адекватного целям и задачам Государственной программы на 2013–2020 гг., трудно рассчитывать на ее успешную реализацию, как это и произошло с предыдущей программой.

#### *Библиографический список*

1. Федеральный закон от 29 дек. 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] (дата обращения: 15.11.2014).
2. Федеральный закон «О государственном регулировании агропромышленного производства» (с изм. на 23 дек. 2003 г.) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] (дата обращения: 16.11.2014).
3. Федеральный закон Российской Федерации от 6 окт. 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] (дата обращения: 17.11.2014).

4. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг., утв. Постановлением Правительства РФ от 14 июля 2007 г. № 446 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] (дата обращения: 17.11.2014).
5. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг., утв. Постановлением Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] (дата обращения: 18.11.2014).
6. Направления, основные мероприятия и параметры приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса»: протокол Президиума Совета при Президенте РФ по реализации приоритетных национальных проектов от 21 дек. 2005 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metricconverterproductid=2005>
7. Серков А.Ф., Чекалин В.С. Совершенствование экономического механизма реализации государственной программы развития сельского хозяйства на 2013–2020 годы // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. – № 6. – С. 7–11.



М.В. Соловьева

Л.Р. Добринна

В.А. Белозерова

## МЕТОДЫ И МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

*Аннотация.* Исследование механизма управления устойчивым развитием экономики региона крайне необходимо, так как использование его возможностей способно обеспечить устойчивое развитие социально-экономических систем региона. Достижение устойчивого развития экономики региона позволит стабилизировать социально-экономическое развитие субъекта РФ, так как именно от этого зависят доходы регионального бюджета, занятость, уровень доходов населения, формирование социальной инфраструктуры в регионе.

*Ключевые слова:* регион, экономика, устойчивое развитие, механизм управления, метод, модель управления, органы власти.

Marina Solov'jova

Leyla Dobrina

Valeria Belozerova

## METHODS AND MODEL OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

*Annotation.* Exploring the mechanism of managing sustainable development of the economy of the region is very important, since the use of its capabilities ensures the sustainable development of socio-economic systems of the region. Sustainable development of the regional economy can stabilize the socio-economic development of the subject of the Russian Federation, as it depends on the formation of the regional budget revenues, employment, income, development of social infrastructure in the region.

*Keywords:* region, economy, sustainable development, management mechanism, method, model authorities.

Способность к сохранению стабильного экономического положения и обеспечению роста качества жизни населения при изменении внешних и внутренних условий можно назвать устойчивостью региона. Для достижения устойчивого развития региона необходимо применение не только экономических, но и административных методов. Это объясняется тем, что очень часто трудно установить степень изменения внешних и внутренних условий и факторов воздействия на региональную экономику [1].

Механизм управления устойчивым развитием экономики региона можно определить как совокупность действий, объединяющую комплексное использование административных, экономических, социальных, правовых, управленческих, стимулирующих инструментов, методов управления, а также совокупность локальных ресурсных средств в целях сохранения стабильности региональной системы, обеспечения ее целостности, динамического равновесия и адаптации к внутренним и внешним воздействиям среды в процессе реализации стратегии развития региона, обеспечивая его устойчивость в долгосрочной перспективе. Назначение механизма управления устойчивым развитием экономики региона заключается в обеспечении условий ее сбалансированного развития, достижения региональной системой качественно нового состояния, обеспечивающего сохранение и приращение экономического, человеческого, инвестиционного и экологического потенциала региона. Задачи управления устойчивым развитием экономики региона могут быть классифицированы по сферам воздействия (здоровье населения, экономическая, продовольственная, общественная, экологическая, информационная безопасность, обеспечение хозяйствующих субъектов и населения услугами ЖКХ, развитие инфраструктурной составляющей, рациональное использование природных ресурсов и т.д.) и уровням устойчивого развития (человек, хозяйствующий субъект, территориальное образование, отрасль и т.д.) [4].

Для обеспечения эффективного функционирования механизма управления устойчивым развитием экономики региона необходимо изучить структурные составляющие соответствующих методов управления (см. рис. 1) [5].



Рис. 1. Структурные составляющие методов управления устойчивым развитием экономики региона

Действие всех элементов механизма управления устойчивым развитием экономики региона обуславливает его комплексность и системность. Можно выделить следующие требования к формированию механизма управления устойчивым развитием экономики региона:

- необходимо рассматривать механизм как единую систему, которая состоит из взаимосвязанных элементов, с присущими ей свойствами целостности, надежности, оптимальности и т.п.;
- важно определить цель функционирования механизма управления, которая должна обеспечивать необходимую концентрацию ресурсов и усилий, быть четкой и трансформируемой;
- следует найти и установить взаимосвязи как между элементами внутри системы, так и с внешней средой;
- нужно обеспечить повышение эффективности управления, причем эффективность функционирования системы должна быть больше суммы эффективностей функционирования ее подсистем [7].

Использование рассмотренных методов механизма управления устойчивым развитием экономики региона возможно как отдельно, так и в совокупности, что позволит:

- осуществлять административно-управленческие воздействия со стороны региональных органов власти на объекты управления;
- применять средства сдерживания размещения новых предприятий в перенаселенных районах и стимулировать их размещение в районах с низкой плотностью населения;

- осуществлять пространственное распределение экономической деятельности государства;
- осуществлять финансовое стимулирование компаний малого и среднего бизнеса;
- развивать региональную инфраструктуру;
- создавать благоприятную бизнес-среду;
- поддерживать научные исследования и технические разработки, внедрять инновации [2].

Модель механизма управления устойчивым развитием экономики региона предполагает использование субъектами управления – органами исполнительной власти региона – совокупности методов (см. рис. 1) и инструментов управления (см. рис. 2), направленных на достижение регионом устойчивого развития его экономики [2].

Применение предложенной нами модели управления устойчивым развитием экономики региона позволит обеспечить:

- устойчивый рост валового регионального продукта (ВРП);
- рост прибыли предприятий и организаций;
- рост производительности труда и качества продукции;
- обеспечение благоприятного инвестиционного климата;
- обеспечение благоприятной предпринимательской среды;
- рост благосостояния населения региона.

Процесс управления устойчивым развитием экономики региона состоит из четырех этапов, на каждом из которых выполняются определенные задачи. Качественное и последовательное выполнение работ на каждом этапе управления в итоге приводит к росту благосостояния региона, формированию благоприятных условий функционирования хозяйствующих субъектов, т.е. устойчивому развитию экономики региона в целом (см. рис. 3) [6].

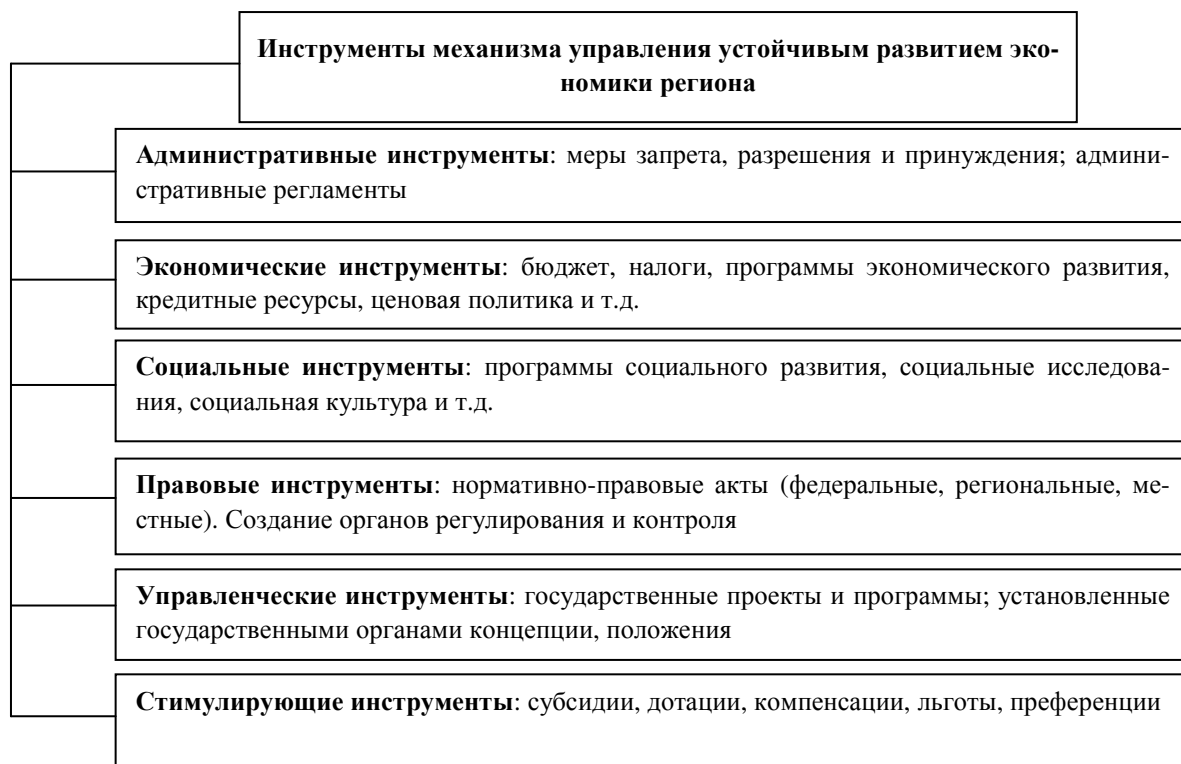


Рис. 2. Инструменты механизма управления устойчивым развитием экономики региона



Рис. 3. Процесс управления устойчивым развитием экономики региона

Достижение устойчивого развития экономики региона позволит стабилизировать социально-экономическое развитие субъекта РФ, поскольку именно от этого зависит формирование основной части доходов регионального бюджета, занятость и определенный уровень доходов населения, формирование социальной инфраструктуры в регионе и обеспечение платежеспособного спроса, что служит стимулом дальнейшего развития промышленности, предпринимательства и торговли и, следовательно, роста качества жизни регионального социума [8].

Таким образом, механизм управления устойчивым развитием экономики региона может способствовать не только сохранению региональной системы, но и ее развитию. Механизм управления устойчивым развитием экономики региона должен строиться таким образом, чтобы позволить производить контроль достижения поставленных целей при постоянном мониторинге устойчивости развития территориального образования в целом.

#### Библиографический список

1. Блинов А.О. Региональная экономика и управление / А.О. Блинов [и др.]. – М.: РАГС, 2006.
2. Бутова Т.В. Взаимодействие власти и бизнеса в управлении регионами / Т.В. Бутова, О.В. Панина. – М.: Фин. ун-т при Правительстве РФ, 2013.
3. Бутова Т.В., Кривцова М.К. Анализ критериев оценки регионов в России // Механизмы развития современного общества: сб. науч. ст. по материалам Междунар. заоч. науч.-практ. конф. – М.: Лаборатория прикладных экономических исследований имени Кейнса, 2014. – С. 16–18.
4. Гареев И.Ф. Роль некоммерческих организаций в развитии региональной экономики // Российское предпринимательство. – 2012. – № 21. – С. 144–149.

5. Ильин В.В., Шедько Ю.Н. Подходы к оценке социально-экономической эффективности развития регионов России // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2012. – № 11–12. – С. 14–15.
6. Масюто И.А. Механизм управления устойчивостью экономики региона // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12. – С. 408–410.
7. Рагулина Ю.В. Анализ состояния социально-экономической политики в регионах // Проблемы экономики. – 2012. – № 3.
8. Шедько Ю.Н. Особенности управления функционированием и развитием региональных социально-экономических систем в условиях глобализации // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 2. – С. 433–437.

Р.А. Таибова

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Аннотация.* В статье рассмотрены административные и экономические инструменты регулирования, способствующие прогрессивному развитию экономики отдельных регионов. Особое внимание уделено вопросам целевого программирования и стратегического планирования. В условиях рыночной экономики данная проблематика имеет актуальный характер.

*Ключевые слова:* рыночная экономика, экономические инструменты, управление территорией, территориальная целевая программа, стратегическое планирование, социальное развитие.

Raziyat Taibova

## STATE REGULATION AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY

*Annotation.* The author considers administrative and economic management tools contributing to the progressive development of the regional economy. Particular attention is paid to the target programming and strategic planning. In the conditions of the market economy the subject matter under consideration is of the topical relevance.

*Keywords:* market economy, economic instruments, territory management, territorial target program, strategic planning, social development.

Государственное регулирование экономики представляет собой процесс воздействия государства на хозяйственную жизнь общества и связанные с ней социальные процессы, в ходе которого реализуется экономическая политика государства, основанная на определенной доктрине (концепции). Государство во всех общественных системах играет весомую экономическую роль, выполняя больший или меньший набор хозяйственных и социальных функций.

Вместе с тем обеспечение развития объекта экономики невозможно без управления экономически и социальными процессами. В экономической литературе встречаются разнообразные определения понятия управления. В целом они сводятся к следующему. Управление – это система сознательных, целесообразных и планомерных воздействий субъекта управления на его объекты в целях сохранения существующего состояния объекта управления или его перевода из одного состояния в другое.

В нашей стране объектами управления являются социальные институты, организации, группы людей и отдельные индивидуумы, испытывающие управленческое воздействие, реагирующие на них в своей непосредственной трудовой деятельности. В качестве объекта управления, например, могут рассматриваться торговля как сфера деятельности, оптовые и розничные предприятия торговли, а также подразделения этих предприятий. Субъектом управления выступает аппарат руководства отраслью, организацией, подразделением. На макроуровне непосредственным субъектом выступает государство, а присущими ему институтами – органы представительной, законодательной власти, президент с его аппаратом и рабочие исполнительные органы власти – правительство страны. По мере приватизации предприятий государство утратило свое непосредственное управляющее воздействие. В настоящее время оно ограничивается созданием определенных условий, необходимых для функционирования предприятий, осуществляя в основном косвенное регулирование их деятельности. Субъект и объект управления в совокупности образуют систему управления.

Прогрессивное развитие экономики невозможно без государственного регулирования. При его отсутствии вступают в действие стихийные регуляторы, которые разрушают сбалансированность

развития путем спада производства, снижения покупательной способности населения, значительного роста цен, безработицы и нарастания других негативных моментов. Поэтому для гармоничного развития экономики страны, для учета интересов государства, бизнес-сообщества и населения, особенно социально незащищенных слоев, необходимо выполнение государственными органами регулирующей функции. В странах рыночной экономики механизм экономического хозяйствования дополняется инструментами государственного регулирования, соотношение которых зависит от доли государственного сектора, исторических особенностей и традиций, экономического строя, характера решаемых в данное время задач.

Специалисты Всемирного банка отмечают несостоятельность стратегии развития, опирающейся на доминирующую роль государства, однако подчеркивают опасность другой крайности – сведения к минимуму влияния государства. Не может быть «чистых» рыночной или плановой экономики. Всякая экономика является «смешанной» и обладает чертами как планового, так и рыночного хозяйства. В случае полного отказа от государственного вмешательства в экономические процессы сложно обеспечить согласование деятельности предприятий с потребностями развития экономики страны [3, с. 44].

Под государственным регулированием в условиях рыночной экономики понимается воздействие органов управления на развитие субъекта страны. Используются методы прямого (инвестиции, дотации, субвенции, цены) и косвенного (кредитная, амортизационная, налоговая политика) регулирования, ориентирующие различные секторы экономики (государственный, частный, смешанный) на использование в большей мере не административно-командных методов управления, а экономических регуляторов. В странах с развитой рыночной экономикой административные средства регулирования используются в незначительных объемах. Сфера их применения, как правило, ограничивается созданием оптимальных условий жизни социально незащищенным слоям населения, охраной окружающей среды и т.д. Однако в условиях кризиса их роль может увеличиваться.

Экономические инструменты включают средства кредитно-денежной, бюджетной, налоговой, таможенной политики и другое. Кредитно-денежное регулирование осуществляется государством при ведущей роли Центрального банка. Основными способами денежно-кредитной политики выступают регулирование учетной ставки, установление и изменение размеров минимальных резервов, которые финансово-кредитные институты страны обязаны хранить в Центральном банке, операции государственных учреждений на рынке ценных бумаг, такие как эмиссия государственных обязательств, торговля ими и погашение.

Существенным способом привлечения финансовых ресурсов для возмещения государственных расходов выступает система налогообложения. Налоги активно используются для управления деятельностью субъектов хозяйства и стабилизации социальной напряженности общества. В первую очередь интерес представляет регулирующая роль налогов. Государственное регулирование с их помощью зависит от выбора налоговой системы, уровня налоговых ставок, а также видов и размеров налоговых льгот. Одним из приоритетных направлений развития экономической деятельности страны выступает увеличение налоговых доходов государственного бюджета и сокращение зависимости от нефтегазовых доходов государства. Поэтому реформированию налоговой системы уделяется значительное внимание. С одной стороны, поступления налогов должно быть достаточно для реализации задач государства, с другой стороны, их размеры не должны сдерживать развитие предпринимательства, являющегося основным источником налоговых доходов государственного бюджета.

Таможенная политика подразумевает осуществление различных мер, как экономических, правовых, так и других, направленных на обеспечение экономического развития и национальной безопасности страны. Государственное регулирование объема, структуры и соотношения импорта и экспорта товаров – мера необходимая. От того, как оно построено, во многом зависит степень развития

экономики страны. Путем установления таможенных пошлин, запретов и ограничений на ввозимые и вывозимые товары государство управляет размером внешнеторгового оборота страны, оказывает влияние на динамику развития отечественных предприятий на внутреннем и внешнем рынках. В целом система государственного регулирования представляет собой не только методы воздействия, но и организационные структуры, правовые документы, а также процедуры их рассмотрения, принятия и контроля, т.е. те элементы, которые создают условия для осуществления процесса регулирования экономики страны.

Мировой опыт показывает, что чем больше страна отстает в экономическом развитии, тем больше хозяйственных функций берет на себя государство. Рыночная экономика без вмешательства основного регулятора – государства – не может решить многих проблем: обеспечения социальной защиты населения, проведения фундаментальных научных исследований и т.д. Государственное регулирование экономики должно способствовать уравниванию взаимных интересов, т.е., с одной стороны, обеспечить экономический рост, используя рыночные механизмы, а с другой – достичь справедливости в распределении доходов и ресурсов [4, с. 95].

В систему государственного регулирования экономики включается налаживание территориального развития. Под ним следует понимать специфическое воздействие межгосударственных, государственных и местных органов управления на развитие конкретных территорий через финансирование целевых программ, льготное кредитование и налогообложение, а также стимулирование регионального развития путем использования специальных бюджетных и внебюджетных фондов, заключения межгосударственных договоров для достижения конкретных социальных целей и приоритетов [1, с. 14].

Одной из форм хозяйственного регулирования является государственное управление на основе экономических программ, направленное на обеспечение сбалансированного развития экономики региона, выработку ориентиров для развития государственного и частного секторов. Региональное целевое программирование является инструментом прямого государственного воздействия на рыночную экономику той или иной территории. Целевые региональные программы призваны выполнять в настоящее время новую роль наиболее активного метода регулирования рыночной экономики, интеграции государственных, коллективных и индивидуальных интересов и отношений, мобилизации усилий для осуществления крупных экономических проектов, проведения успешной региональной политики государства.

Территориальную целевую программу можно определить как способ достижения поставленной государством цели производственного, социально-экономического, организационного управленческого характера. В настоящее время существенная часть территориальных целевых программ носит социально-экономический характер. В ходе территориального программирования реализуются мероприятия, сгруппированные по конкретным ресурсам, срокам, исполнителям, осуществление которых ставит задачей совершенствование внутритерриториальной кооперации труда, эффективное использование научно-технического и производственного потенциалов, материальных, трудовых, природных и других местных ресурсов, изменение неблагоприятно сложившихся пропорций, ликвидацию узких мест в социально-экономическом развитии региона.

В 2013 г. в России утверждено и реализуется 49 федеральных целевых программ. На территории Республики Дагестан действует более 50 долгосрочных региональных целевых программ общим объемом бюджетных ассигнований из регионального бюджета 39,9 млрд руб. Наиболее внушительна из них по объему финансирования долгосрочная региональная целевая программа «Развитие образования в Республике Дагестан на 2011–2015 гг.».

Если совсем недавно целевые программы реализовались в условиях хаотичности, заведомой необеспеченности ресурсами, что делало их нерезультативными и далекими от смысла и принципов



государственного регулирования территориального развития, то в настоящее время эти проблемы ушли в прошлое. Вместе с тем появились новые, а именно: недостаточная обоснованность программ, нецелевое использование бюджетных средств, что снижает эффективность их использования.

В настоящее время расширены полномочия регионов и увеличена их самостоятельность. На них возложена большая часть ответственности за результативность регионального экономического развития. Уровень их социально-экономического развития определяется как объективно существующими факторами, такими как положение региона в общественном разделении труда, географическое положение, макроэкономические условия, отраслевая структура, имеющиеся природные ресурсы, так и субъективными факторами, важнейшими из которых являются методы регионального управления.

Проводимые в нашей стране экономические реформы выявили тот факт, что регионы, которые применяют активные методы управления своим развитием, в меньшей мере подвергаются негативным кризисным явлениям. В условиях выхода из кризиса относительное преимущество имели те регионы, которые использовали современные инструменты управления своим развитием. Для российской экономики характерны тенденции современного экономического развития, существующие за рубежом: опережающее развитие сферы услуг, рост инновационных разработок в производственной деятельности, развитие сетевых форм организации, появление нетрадиционных направлений социально-экономического роста, глобализация. В этих условиях все более актуальным становится поиск новых путей и решающих факторов регионального развития.

Социально-экономическое развитие региона как функция органов власти особенно актуальна во время выхода из кризиса. Если региональная администрация активно воздействует на процессы экономического развития, используя имеющиеся местные преимущества и создавая новые, то отрицательные последствия кризиса будут сведены к минимуму. Часто региональные органы управления не прогнозируют степень вероятности возникновения критических ситуаций, связанных в том числе с кризисами, имеющими мировой (мировой финансово-экономический кризис) или местный масштаб (климатические катаклизмы и др.), и действуют экстренно в сложившейся ситуации. Это влечет за собой значительные потери в экономической составляющей региона и может привести к человеческим жертвам. Примером служит непродуманная политика экстренного оповещения населения в случае наводнений, землетрясений и т.д.

Таким образом, стратегические вопросы социально-экономического развития регионов часто отодвигаются на задний план. Преодоление кризиса в любой сфере жизни региона напрямую связано с уровнем экономической активности. Вместе с тем эффективное развитие регионов невозможно без продуманной инновационной, инвестиционной политики, которая является частью стратегического развития региона. Уровень социального развития во многом определяется ресурсными возможностями региона, которые также зависят от степени экономического развития и других факторов. Повышая темп и динамику экономического развития, можно осуществить те или иные социальные реформы в жизни местного сообщества и поднять уровень благосостояния населения, который в итоге определяет степень успеха той или иной социально-экономической политики.

Прогрессивное развитие регионов предусматривает единение населения, власти и капитала. Как правило, это единство подразумевает выполнение текущих функций регионального управления: функционирование учреждений образования, медицинского обслуживания, состояние дорог, жилого фонда и инженерной инфраструктуры по снабжению электроэнергией, водой и теплом. При этом вопросы стратегического характера, касающиеся развития региона в долгосрочной перспективе и требующие значительных финансовых вложений, отодвигаются на второй план.

Уровень развития жилищного сектора, дорог, связи, сферы услуг, степень доступности офисных помещений, уровень преступности и обеспеченность города квалифицированными кадрами определяют имеющийся потенциал развития региона, способность его инфраструктуры принять новых

людей и создавать новые и расширять имеющиеся виды бизнеса, быстро и эффективно приспособиться к незнакомым условиям.

В настоящий момент традиционные факторы, способствующие развитию как стран, так и регионов (богатая ресурсная база, изобилие дешевого труда), все в меньшей степени сказываются на объемах инвестиций. В то же время более действенными стали новые факторы: развитая социальная и экономическая инфраструктура, компетентная государственная бюрократия, сильная образовательная система, устойчивая политика макроэкономического развития. Эти факторы действуют и в регионах России. Поэтому на данном этапе экономического развития страны следует исходить из нового положения, согласно которому главными факторами экономического развития региона, города или других населенных пунктов являются творчество людей, наличие людей «нового типа», а основным ресурсом становятся человеческие знания [2, с. 520].

Таким образом, перспективы развития регионов в настоящее время определяются как исходными преимуществами (географическое положение, климатические условия, территориальная протяженность, наличие природных ископаемых и другое), так и уровнем управления их социально-экономическим развитием. Существенное место в региональной политике отводится прогрессивным методам управления, в том числе целевым государственным программам, стратегическому управлению и другому. Степень развития регионов во многом зависит от кадрового потенциала региональных администраций, их квалификационного уровня, интеллектуального потенциала.

*Библиографический список*

1. Киселев Е.А. Основы теории переходной экономики: учеб. пособ. / Е.А. Киселев. – Киров, 2012. – 320 с.
2. Региональная экономика: учеб. / под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова. – М., 2011. – 666 с.
3. Ходов Л.Г. Основы государственной экономической политики / Л.Г. Ходов. – М., 2011. – 332 с.
4. Штульберг Б.М. Регулирование территориального развития в условиях рыночной экономики / Б.М. Штульберг, В.В. Котилко. – М., 2013. – 150 с.

Л.З. Халишхова

З.М. Иванова

## МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

*Аннотация.* Реализация модернизационных проектов преимущественно по догоняющей модели имеет глубокие традиции в российской истории и экономической политике. В статье предпринята попытка выявления проблем осуществления модернизационных мероприятий с учетом развития человеческого фактора.

*Ключевые слова:* модернизация, экономическое пространство, человеческий фактор, темп роста, экономический рост.

Laura Khalishkhova

Zalina Ivanova

## MODERNIZATION OF SPATIAL ECONOMIC DEVELOPMENT

*Annotation.* The implementation of modernization projects mainly according a catch-up pattern has a deep tradition in Russian history and economic policy. The article attempts to identify problems of implementation of the modernization effort, including development of the human factor.

*Keywords:* modernization, economic space, human factor, growth rate, economic growth.

Возрождение теории модернизации на новой методологической основе было вызвано, с одной стороны, распадом коммунистического блока и переходом к рыночной хозяйственной системе на фоне осуществляемых демократических преобразований, что способствовало усилению глобализационных процессов в мире, с другой стороны – отказом от признания современной западной цивилизации конечным пунктом социального прогресса. В этой связи существенным моментом специфики реализации модернизационного процесса в современной России является его типологическая характеристика. В качестве основного критерия при типологизации модернизационных процессов используется степень их эндо- и экзогенности [1].

В рамках современного общества большая часть осуществляемых в странах модернизационных процессов относится к смешанному типу поскольку, с одной стороны, задействуются факторы, формирование которых обусловлено социально-экономическим развитием внутри страны, с другой – факторы глобальной конкуренции, которые инициируют стремление к ускоренному экономическому росту, обеспечивающему повышение благосостояния, социальной мобильности и гражданского самоопределения личности. Причем, какие бы методы не были задействованы, какие бы идеи о моделях модернизации не выдвигались, модернизационный процесс популяризирует демократические ценности и усиливает процессы, способствующие формированию гражданского общества. Модернизация экономического пространства России во многом определяется взаимодействием и взаимовлиянием закономерностей глобального, национального и регионального уровней [5].

В этой связи важно отметить, что если органическая модернизация происходит «снизу» в результате внутренней эволюции факторов социально-экономического развития страны, то неорганическая, как правило, – «сверху», т.е. под влиянием политической элиты страны (догоняющая модернизация) или же под воздействием политических элит других государств (вестернизация). При осуществлении догоняющей модернизации «сверху» также возможны два варианта – либеральная либо консервативная модернизация. В первом случае политическая элита инициирует процесс модернизации преимущественно экономическими методами (не принуждая, а заинтересовывая), во втором – «модернизация требует высокоцентрализованных политических институтов, жесткого режима, способного обеспечить стабильность, порядок, интеграцию общества» [3]. Но какие бы методы, пре-

имущественно либеральные или преимущественно консервативные, не были бы задействованы, процесс модернизации направлен на обеспечение экономического роста, стимулирующего демократизацию общества.

Таким образом, для современной России концептуальная модель модернизации экономики определена как переход от экспортно-сырьевой составляющей экономического роста к инновационно-ориентированной фазе развития. В данном контексте необходимо рассмотреть базовые факторы экономической динамики современной России, а также основные экономические структуры и институты, подлежащие всесторонней модернизации в первую очередь. Факторы модернизации принято разделять на эндогенные, определяющие тип территории (региона, государства), и экзогенные, обуславливающие характер и интенсивность модернизации.

Ключевые факторы, определяющие социально-экономическую и научно-технологическую динамику России, объединены в следующие группы.

*Внутренние первичные факторы:*

- трудовые ресурсы, их динамика и качество;
- институциональная среда (состояние традиционных и рыночных институтов);
- природные ресурсы и уровень выбросов в окружающую среду.

*Материально-технологические факторы:*

- основной капитал, его технологический уровень, степень износа и инновационного обновления;
- научно-технический потенциал, доля затрат на науку в ВВП, заявки на патенты от резидентов.

*Экономические факторы:*

- экономический потенциал, уровень экономического развития, структура экономики;
- эффективность управления, уровень компетентности правящей, политической и деловой элит, способность осуществлять стратегическое воздействие на экономическую динамику, обеспечить социально-политическую стабильность.

*Внешние факторы:*

- включение в глобализацию, отношение внешнеторгового оборота к ВВП;
- доля национальной экономики под контролем транснациональных корпораций;
- фактор циклов и кризисов, взаимодействие фаз среднесрочных, долгосрочных (Кондратьевских) и сверхдолгосрочных (цивилизационных) циклов в мировой и национальной экономиках.

Одним из основных факторов экономической динамики является темп роста (убыли) населения в трудоспособном возрасте из числа занятых в экономике, уровень качества (квалификации) трудовых ресурсов. Если до 1990-х гг. XX в. для России была характерна положительная динамика численности населения и доли занятых в экономике, то уже с первой половины 1990-х гг. XX в. начинает проявляться негативная тенденция снижения данных показателей, обусловленная социально-экономической и политической нестабильностью рассматриваемого периода (см. табл. 1). Сложившуюся тенденцию не удалось преломить в начале XXI в., и согласно прогнозам, приведенным в таблице 1, не удастся и к 2030 г. Это, свидетельствуя об отсутствии возможности обеспечения экономического роста за счет привлечения в экономику дополнительных трудовых ресурсов, актуализирует необходимость многократного повышения производительности труда, перераспределения занятых в инновационно-инвестиционный и потребительский воспроизводственные сектора экономики [2].

Одной из существенных проблем для проведения модернизационных мероприятий является нехватка квалифицированных кадров. Известно, что в современных условиях уровень развития человеческого фактора играет решающую роль. В наиболее развитых странах 80 %, а в среднеразвитых странах 50 % прироста ВВП достигается за счет человеческого капитала. В России эта доля составля-

ет 15 %, а 85 % до сих пор давал прирост стоимости производственных ресурсов (добычи сырья) и физического капитала (инвестиций в основные фонды) [6].

Таблица 1

## Динамика трудовых ресурсов России

Показатель	Год									
	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2015	2020	2025	2030
Численность населения, млн чел.	130,6	138,8	148,3	146,3	142,8	141,8	141,7	141,5	140,8	139,4
Население в трудоспособном возрасте, % от численности населения	56,7	60,3	60,5	60,1	62,0	62,3	58,8	55,5	54,5	54,8
Число занятых, % от численности населения	49,0	52,7	50,8	44,1	45,8	48,0	45,3	42,8	41,9	42,2

Таблица составлена по данным Российского статистического ежегодника за 2011 г. [4, с. 31].

Исключительно важной проблемой для российской экономики, требующей решения, является институциональная модернизация и прежде всего в части взаимоотношения государства и бизнеса по поводу собственности, эффективности управления ею и установления прозрачных правил ведения бизнеса. Институциональная модернизация, представляя собой процесс перехода на новый уровень рыночных отношений, способствует формированию развитых институтов рыночной и нерыночной координации экономических отношений, обусловленных действием как традиционных, так и рыночных институтов. Эмпирически фиксируя устойчивые формы взаимосвязей между экономическими агентами, качественные институты оказывают стимулирующее воздействие на развитие рыночной экономики, упорядочивают социально-экономические отношения, трансформационные процессы, способствуют диверсификации экономики, повышению ее конкурентоспособности, росту инновационной активности.

Динамика оценки деятельности институтов России в рамках рейтинга по индексу глобальной конкурентоспособности за 2010–2012 гг. представлена в таблице 2. Данные свидетельствуют о негативных изменениях рейтинга институтов РФ в целом и по таким немаловажным положениям, как: права собственности, защита интеллектуальной собственности, независимость суда, фаворитизм в принятии решений госчиновников, эффективность законодательства, бремя государственного регулирования, надежность правоохранительных органов, распространение преступности и насилия, эффективность корпоративного управления. Все это свидетельства того, что реальная институциональная модернизация государства и бизнеса находится в начальной стадии развития. Не менее важным фактором экономического роста выступает технологический переворот, призванный возродить деградировавший в течение последних двух десятилетий научно-технический потенциал страны и осуществить радикальную модернизацию на новейшей технологической базе предельно устаревшего основного капитала, с помощью которого в большинстве отраслей невозможно производить конкурентоспособную продукцию.

Таблица 2

**Динамика оценки деятельности институтов РФ в рамках рейтинга по индексу  
глобальной конкурентоспособности (GCI) за 2009–2011 гг.**

Факторы	Рейтинг страны			Рост/падение рейтинга за период, пункт
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	
Институты в целом, в том числе:	110	114	118	-8
права собственности	122	121	128	-6
защита интеллектуальной собственности	98	102	119	-21
разнообразие общественных фондов	102	106	109	-7
доверие к политикам	111	80	69	+42
независимость суда	109	116	115	-6
фаворитизм в принятии решений госчиновников	88	96	106	-18
эффективность государственных расходов	92	81	82	+10
бремя государственного регулирования	118	124	128	-10
эффективность законодательства	107	109	114	-7
прозрачность принятия политических решений	119	114	105	+14
распространение терроризма	100	80	93	+7
распространение преступности и насилия	80	71	90	-10
организованная преступность	106	96	112	-6
надежность правоохранительных органов	106	112	128	-22
корпоративная этика	112	112	112	0
качество стандартов аудита и отчетности	108	119	116	-8
эффективность корпоративного управления	35	74	113	-78

Таблица составлена по данным Всемирного экономического форума 2012 г.

Инновационное обновление технологической базы российской экономики позволит ей восстановить экономический потенциал, успешно завершить модернизацию и занять достойное место в мировом сообществе стран, осуществивших переход в качественно иную постиндустриальную эру. При этом состояние, использование и структура экономического потенциала также выступают как один из существенных факторов, обуславливающих возможности экономического роста в стране на основе модернизации. Несмотря на многочисленные попытки реструктуризации российской экономики в 1990-е гг. XX в. и в начале XXI в., в стране еще не заложены условия для ускоренного роста. Необходима разработка и реализация долгосрочной стратегии, обеспечивающей преодоление структурной деформации за счет опережающего роста потребительского и инновационно-инвестиционного секторов, формирования и опережающего развития высокотехнологичных отраслей, повышения производительности труда в социально-воспроизводственной и социальной инновационно-ориентированной экономике интеграционного типа [6].

Таким образом, современная Россия располагает достаточными экономическими предпосылками для проведения системных комплексных экономических преобразований. Инновационное об-

новление технологической базы, модернизация институтов, формирование и поддержание конкурентной среды, повышение квалификации кадров и качественное использование человеческого капитала при возрастающей роли и значении государства в решении приоритетных экономических задач становятся основными детерминантами экономической динамики как на национальном, так и на региональном уровнях. Эффективность модернизации страны в существенной степени зависит от реализации дихотомии «институты – конкуренция» с тем, чтобы экономический рост обеспечивался производительностью и инновациями.

*Библиографический список*

1. Вишневский А.Г. Серп и рубль: консервативная модернизация в СССР / А.Г. Вишневский. – М.: ОГИ, 1998.
2. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: ВладДар, 1993. – С. 112–119.
3. Красильщиков В.А. Вдогонку за прошедшим веком: развитие России в XX веке с точки зрения мировых модернизаций / В.А. Красильщиков. – М.: Рос. полит. энциклопедия, 1998. – С. 85–154.
4. Российский статистический ежегодник. 2011. – М.: Росстат, 2012.
5. Созаева Т.Х., Калабекова Л.З. Модернизация управления региональными социально-экономическими системами на основе кластерных технологий // Вопросы экономики и права. – 2012. – № 51. – С. 112–116.
6. Туменова С.А. О стратегической модернизации экономики полиэтничного макрорегиона // Полиэтнический макрорегион: язык, культура, политика, экономика: тез. докл. Всерос. науч. конф. (9–10 окт. 2008 г.). – Ростов н/Д: Изд-во ЮНЦ РАН, 2008.

---

---

## Раздел II. ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 330.11

Д.А. Алиджанов  
Ш.А. Рахмонов

### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Аннотация.* В статье сделана попытка раскрытия социально-экономической природы импортозамещения в переходной экономике. Анализ причинно-следственных связей импортозамещения позволил выявить основные формы его проявления в трансформационной экономике в целом и Республике Таджикистан в частности. Сформулировано три альтернативных определения импортозамещения: как экономической категории, как экономического процесса и как государственной экономической политики. Демонстрируются положительные моменты стратегии импортозамещения как разновидности включения страны в систему мирохозяйственных связей.

*Ключевые слова:* импортозамещение, сокращение импорта, международное разделение труда, международная торговля, экономическая политика государства.

Dzhamshed Alidzhanov  
Sharafjon Rakhmonov

### SOCIO-ECONOMIC CONTENT OF IMPORT SUBSTITUTION IN TRANSFORMATION ECONOMY

*Annotation.* In the article we attempt to disclose the nature of the socio-economic import in a transition economy. Analysis of cause-effect relationships of import revealed the basic forms of its manifestation in the transitional economy in general and the Republic of Tajikistan in particular. Three alternative definitions of import substitution are formulated, as an economic category, as the economic process, and as the government's economic policy. The positive points of a strategy of import substitution as a kind of a country in the global economic system are demonstrated.

*Keywords:* import substitution, reduction of import, international division of labor, international trade, economic policy of the state.

Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы. Участие страны в международном разделении труда несет за собой множество преимуществ, стимулирующих экономический рост. Включение страны в мирохозяйственные связи позволяет специализироваться в нескольких ключевых сферах экономики, поскольку в них появляется возможность импортировать продукцию, которую они сами не в состоянии производить или производят с относительно большими издержками, и экспортировать продукцию, по производству которой имеют хорошие условия. Существуют различные модели включения национальной экономики в складывающуюся систему мирохозяйственных связей. Основные характеристики таких моделей приведены в таблице.



**Характеристика различных моделей включения национальной экономики  
в систему мирового рынка**

Модель	Принципы функционирования		Значение для национальной экономики
	Экспорт	Импорт	
Модель, основанная на теории «абсолютных преимуществ» А. Смита	Отдельные виды дешевой продукции более высокого качества, на производстве которых специализируется страна	Не производимые в стране товары	Повышение эффективности производства за счет углубления его специализации
Модель, основанная на теории «сравнительных преимуществ» Д. Рикардо	Ассортимент продукции, в производстве которой страна имеет сравнительные преимущества, что выражается в низких затратах капитала и труда	Товары, в производстве которых преуспевают другие страны	Принципы разделения труда, позволяющие осуществить глубокую специализацию и совершенствовать производственные отрасли экономики
Модель пропорции факторов (модель Хекшера – Олина)	Вывоз товаров, для производства которых используются имеющиеся в избытке факторы производства, эффективность экспорта достигается за счет передвижения мобильных факторов производства за пределы национальных границ	Ввоз продукции, для производства которой имеются значительно ограниченные факторы производства	Связывает международную торговлю со структурой экономики. Преимущества страны в производстве той или иной продукции определяются оптимизацией отраслей, структурой предпринимательства, эффективностью использования имеющихся ресурсов
Неофакторные модели (теория «квалификации рабочей силы»)	Вывоз высокотехнологической продукции с низкими затратами труда	Ввоз трудоемкой продукции, которая способствует технологическому развитию экономики	Рост эффективности производства связан с технологическим развитием (обосновывается необходимостью инвестиций на образование и профессиональную подготовку)
Модель, основанная на теории «жизненного цикла продукции» Р. Вернон, Ч. Индельберь, Л. Уэлс	Поставки принципиально новой продукции, производство которой ограничено на международных рынках, как фактор, активизирующий развитие производства стран-потребителей	Получение более дешевых аналогов экспорта продукции в бывшей стране-потребителе	Быстрое развитие технологического потенциала страны; ускоренное освоение инновации процессов и постоянный переход к производству принципиально новых видов продукции
Модель, основанная на теории «конкурентных преимуществ» М. Портера	Вывоз продукции, для производства которой имеются все необходимые факторы	Продукция, способствующая развитию конкурентоспособности на внутреннем рынке	Определение ведущей группы факторов, содействующих развитию национальной экономики

Представленные положения наглядно демонстрируют следующие факторы:

– в странах наблюдается тенденция экспортировать товары, для производства которых используются имеющиеся в избытке факторы производства, и, наоборот, импортировать товары, для производства которых необходимы относительно редкие факторы;

– в международном разделении труда при соответствующих условиях прослеживается тенденция к выравниванию «факторных цен» (под ценой фактора подразумевается вознаграждение, которое получает владелец фактора за его использование: для труда – заработная плата; для капитала – процентная ставка; для земли – рента).

Рассмотренные основные модели включения национальной экономики в систему международного разделения труда позволяют сделать следующие выводы о роли этого процесса в экономическом развитии страны. Во-первых, успешное развитие национальной экономики предполагает включение хозяйственного комплекса страны в систему мирохозяйственных связей. Во-вторых, включение в мировой рынок является условием реализации национальных преимуществ в сфере специализации хозяйственного комплекса страны и развития ее торговых отношений с другими странами. В-третьих, осуществление деятельности в условиях конкурентной борьбы на внешнем рынке позволяет выявить наиболее эффективные отрасли национальной экономики, которые могут служить фундаментом структурной реорганизации национального хозяйственного комплекса. В-четвертых, развитие и эффективное использование своих сравнительных преимуществ и производственного потенциала являются условиями поддержания стабильного развития национальной экономики.

Как саморазвивающаяся система, международная торговля, основанная на принципах международной специализации, в процессе своего эволюционного развития и совершенствования международных отношений выработала собственный механизм преодоления отмеченных противоречий. Роль такого механизма в системе мировой торговли играет импортозамещение.

Для определения основных характеристик и форм проявления импортозамещения необходимо выделить некоторые его особенности. Во-первых, импортозамещающее производство может частично или полностью вытеснить с внутреннего рынка импортируемую продукцию. С этой точки зрения следует различать частичное или полное импортозамещение. Частичное импортозамещение предполагает такую организацию производства аналогов импортируемой продукции, при котором импортный товар частично вытесняется с внутреннего рынка. В данном случае импортозамещение позволяет обеспечить часть внутреннего рынка отечественными товарами, которые ранее импортировались. Полное импортозамещение предусматривает такую организацию производства импортируемых товаров, при котором отечественный аналог полностью вытесняет импорт данной продукции с внутреннего рынка в силу своих конкурентных преимуществ. Во-вторых, наладка импортозамещающего производства возможна с использованием как собственных, так и импортируемых производственных ресурсов. При этом следует учесть то обстоятельство, при котором в целях организации импортозамещающего производства могут использоваться иностранные факторы производства (сырье, материалы и техническая оснащенность предприятий). В этом контексте следует различать импортозамещение низшего и высшего порядка. Под импортозамещением низшего порядка понимается такая организация производства импортируемой продукции, при которой используются иностранные (импортируемые) факторы производства (производственное оборудование, сырье, материалы, трудовые ресурсы и т.п.). Импортозамещение высшего порядка означает такую организацию производства ранее импортированной продукции, при которой всемерно используются сравнительные преимущества страны и максимально используются внутренние факторы производства без использования иностранного производственного оборудования, сырья и материалов. В-третьих, импортозамещение может носить отраслевой характер, т.е. оно может охватывать конкретные отрасли национальной экономики, в которых осуществляется производство импортируемой продукции. Это может быть

промышленное или сельскохозяйственное производство. Не исключена ситуация, когда импортозамещение охватывает ключевые отрасли национальной экономики. Это зависит от сравнительных преимуществ и насыщенности страны факторами производства. Необходимо указать на тот факт, что в экономической литературе отраслевому импортозамещению не уделяется никакого внимания, поскольку в большинстве опубликованных работ акцент делается на замещение промышленной продукции. Если импортозамещение может присутствовать в промышленности, то почему такая стратегия не может наблюдаться в сельском хозяйстве, сфере услуг, строительстве и т.п. Таким образом, можно отметить следующее:

- импортозамещение как стратегия развития национальной экономики означает наладку производства ранее импортируемых товаров, которое в итоге должно привести к сокращению импорта таких товаров или полному отказу от него;
- по степени вытеснения импортных аналогов с внутреннего рынка следует различать частичное и полное импортозамещение;
- по уровню использования внутренних и зарубежных производственных ресурсов в процессе организации импортозамещающего производства целесообразно различать импортозамещение низшего и высшего порядка;
- по отраслевому характеру импортозамещение может быть промышленным, сельскохозяйственным или комплексным (комбинированным).

Изложенная классификация форм проявления импортозамещения с методологической точки зрения позволит более точно определить, какое импортозамещение нужно для снижения степени импортной зависимости в сложившихся социально-экономических условиях. Кроме того, такой подход к классификации импортозамещения, на наш взгляд, может способствовать качественному выбору инструментов этой стратегии.

Противоречие между процессом импортозамещения и государственного протекционизма проявляется на национальном уровне, в первую очередь в низких темпах экономического роста на фоне недостаточной вовлеченности страны в международную специализацию. Так как краткосрочная направленность процесса импортозамещения действительно совпадает с государственными задачами (положительное сальдо торгового баланса, создание новых рабочих мест, увеличение налогов и объемов ВВП), импортозамещение традиционно используется в качестве прикрытия государственного протекционизма. По сути, такой подход означает придание субъективному явлению формы объективного процесса. С позиции государственных интересов процесс импортозамещения равносителен росту экспорта. С точки зрения экономической науки необоснованные субъективные государственные проекты в области регулирования международных торговых отношений следует признать не импортозамещением, а лишь мероприятиями протекционистского характера, которые не всегда соответствуют задачам и целям социально-экономического развития.

Учитывая возможность негативного влияния необоснованного государственного протекционизма на систему экономических отношений, не стоит упускать из виду историческое усиление роли государственных институтов в экономических процессах. Эволюция международных экономических отношений указывает на то, что грамотное и научно обоснованное дополнение процесса импортозамещения разумными протекционистскими мерами защиты и поддержки внутреннего рынка не только соответствует долгосрочным целям международного разделения труда, приносит положительные экономические результаты, но и объективно влияет на развитие современной мировой экономической системы.

Отличительным признаком современного развития международных экономических отношений является всемерное усиление роли субъективного сознательного фактора как центрального элемента системы. Если на первых этапах развития товарно-денежных отношений внутреннее саморегу-

лирование системы происходило стихийно, по правилу «невидимой руки» А. Смита, то существование несравнимо более развитой системы международных экономических отношений немислимо без самой активной роли ее центральных институтов (государства). Именно поэтому импортозамещение сегодня приобретает формы государственных программ во взаимосвязи с протекционистскими мероприятиями, которые во взаимодействии способны содействовать стимулированию развития отечественного производства. В этом плане первоочередной задачей стран с переходной экономикой становится определение и анализ конкурентоспособности и экономической эффективности импортозамещения в целях сознательного управления этим процессом.

Рассмотрение сущностного содержания импортозамещения и на этой основе определение его форм дают нам основание выделить наиболее приемлемые его направления в условиях переходной экономики Республики Таджикистан. В сложившихся условиях затянувшегося трансформационного кризиса недопроизводства и высокой степени импортной зависимости республики говорить об импортозамещении высшего порядка пока рано. Хотя Таджикистан обладает огромными запасами производственных ресурсов, их освоение все еще находится на зачаточном уровне. Поэтому при осуществлении стратегии импортозамещения нельзя исключать использование иностранных факторов производства (особенно это касается привлечения иностранной производственной техники и технологии). Кроме того, на первых этапах применения импортозамещения невозможно обойтись без протекционистских мер.

Таким образом, можно предположить, что на данном этапе развития экономики Республики Таджикистан по степени покрытия объемов импорта приемлемым считается частичное импортозамещение, а по использованию производственных ресурсов – импортозамещение низшего порядка. Это объясняется тем обстоятельством, что из-за стагнационной ситуации, наблюдавшейся в начале экономических преобразований, производственная техника и технология устарели как морально, так и физически. В этих условиях говорить об импортозамещении высшего порядка не имеет смысла. Поэтому при реализации импортозамещающей стратегии развития отраслей национальной экономики важно учесть повсеместное использование новейшей, отвечающей мировым стандартам производственной техники и технологии и обеспечить достаточный уровень конкурентоспособности отечественных товаров.

Комплексный подход к импортозамещению позволит стимулировать воспроизводственную функцию, которая определяет масштабы и пропорции расширенного воспроизводства. В то же время за счет импортозамещения будут создаваться условия для расширенного воспроизводства, стимулируемого возрастающими потребностями населения. Следует отметить, что именно посредством налажки воспроизводственного процесса путем комплексного подхода к импортозамещению будет обеспечена трансформация природных и других ресурсов в пригодные для потребления обществом материальные блага.

В социальном плане использование на практике комплексного импортозамещения предполагает улучшение материального благосостояния и повышение уровня жизни всех слоев населения. Комплексность импортозамещения в целом характеризуется социальной направленностью, которая предусматривает обеспечение экономического роста на иной качественной основе, что непременно подразумевает увязку и координацию с ростом народного благосостояния.

#### *Библиографический список*

1. Гавриленко В.Г. // Большой энциклопедический словарь / В.Г. Гавриленко, П.Т. Никитенко, Н.И. Ядевич. – Минск, 2002.
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азраиляна. – М., 2004.

В.Б. Бембеева

## ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ НА РОСТ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА БЕЗ УВЕЛИЧЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ЭКОНОМИКУ

*Аннотация.* Одним из путей увеличения доходов бюджета является качественный налоговый контроль. В статье проанализированы статистические данные о количестве проведенных камеральных и выездных налоговых проверок как основных форм проведения налогового контроля по г. Москве за 2011–2013 гг. и сумме дополнительных начисленных платежей в бюджет по итогам их проведения, некоторые виды налоговых правонарушений, приводящие к значительным потерям доходной части бюджета, а также роль планирования выездных налоговых проверок, снижения издержек на их проведение и повышения их качества.

**Ключевые слова:** налоговый контроль, налоговые проверки, предпроверочный анализ.

Valentina Bembeeva

## THE INFLUENCE OF TAX CONTROL TO BUDGET REVENUE GROWTH WITHOUT AN INCREASE IN TAX BURDEN ON THE ECONOMY

*Annotation.* One of the ways to increase budget incomes is the tax control. The article analyzes statistical data on the number of tax audits as the main forms of tax control in Moscow for 2011–2013 and the amount of the additional payments charged to the budget, certain types of tax offenses, leading to a significant loss of budget revenues, as well as the role of planning field audits, reduce costs for their implementation and to improve their quality.

**Keywords:** tax control, tax audits, pre-audit analysis.

В любой стране, в том числе и в России, некоторая часть налогоплательщиков склонна к уклонению от уплаты налогов. По мере вхождения в рынок изобретаются новые способы уклонения от налогов. В связи с этим налоговый контроль следует, с одной стороны, ужесточить, а с другой стороны, сделать более гибким, не наносящим урона законопослушным налогоплательщикам [6]. К сожалению, в России проблема нарушения налогового законодательства до сих пор остается актуальной. В связи с этим возникает острая необходимость в дальнейшем поиске противодействия уклонению от уплаты налогов, совершенствованию налогового администрирования и налоговой системы в целом.

В соответствии со ст. 106 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) налоговым правонарушением признается виновно совершенное противоправное деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента или иных лиц, за которое Налоговым кодексом РФ установлена ответственность. Для контроля соблюдения законодательства о налогах и сборах налоговыми органами регулярно проводятся различные мероприятия налогового контроля. В ходе осуществления контрольной деятельности налоговые органы взаимодействуют с таможенными органами, органами внутренних дел и следственными органами в порядке, определяемом по соглашению между ними, информируют друг друга об имеющихся у них материалах о нарушениях законодательства о налогах и сборах и налоговых преступлениях, о принятых мерах по их пресечению, о проводимых ими налоговых проверках, а также осуществляют обмен другой необходимой информацией в целях исполнения возложенных на них задач.

В целях проведения налогового контроля организации и физические лица подлежат постановке на учет в налоговых органах.

К основным формам проведения налогового контроля относятся:

- налоговые проверки;

© Бембеева В.Б., 2014

- получение объяснений налогоплательщика;
- осмотр помещений и территорий, используемых для извлечения дохода;
- другие формы, предусмотренные НК РФ.

Важным моментом в организации работы налоговых органов является формирование актуальных статистических данных о количестве проведенных налоговых проверок как одной из основных форм налогового контроля, а также их качестве, о количестве налоговых правонарушений, сумме доначислений, пени и штрафов. В таблицах 1 и 2 представлены данные о количестве проведенных камеральных и выездных налоговых проверок в 2011–2013 гг. по г. Москве [1], в том числе с указанием количества проверок, выявивших нарушения, и суммы начисленных пени.

Таблица 1

**Сведения об организации и проведении камеральных проверок по г. Москве в 2011–2013 гг.**

Показатель	Год		
	2011	2012	2013
Количество, ед.	4 323 907	4 290 025	4 394 068
Из них выявившие нарушения	139 728	159 150	169 719
Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени), тыс. руб.	12 194 475	10 270 211	11 766 962
Из них налогов	10 598 025	9 278 299	10 743 004

Как видно из представленных данных, количество камеральных налоговых проверок в 2013 г. по сравнению с 2011 г. увеличилось на 1,6 %, при этом число проверок, по которым выявлены нарушения, увеличилось на 21,5 %. Следует отметить, что доля проверок, в результате проведения которых выявлены нарушения, в 2013 г. увеличилась на 0,6 %. Сумма начисленных платежей по результатам проверок в 2013 г. по сравнению с 2011 г. уменьшилась.

В целом по России в 2013 г. налоговыми органами было проведено 34,2 млн камеральных налоговых проверок, что на 2 % меньше, чем в 2012 г. Основными факторами, повлиявшими на снижение количества камеральных проверок в 2013 г., явились снижение количества представленных налогоплательщиками уточненных налоговых деклараций, а также уменьшение количества организаций и индивидуальных предпринимателей, состоящих на учете в налоговых органах (с 8,7 до 8,3 млн), и соответственно снижение количества налогоплательщиков, представляющих налоговую отчетность, с 6 млн до 5,7 млн [2].

Количество выездных налоговых проверок (ВНП) в 2013 г. по сравнению с 2011 г. уменьшилось почти на 30,5 %, при этом количество выявленных нарушений осталось на прежнем уровне – около 97 % выездных проверок выявляют налоговые нарушения. Это может свидетельствовать о постепенной тенденции налоговых органов к количественному уменьшению числа проводимых проверок, но повышению их качественной стороны и оптимальному отбору налогоплательщиков для проведения в их отношении выездных проверок. Резкое уменьшение количества ВНП не сказалось на дополнительно начисленных платежах, напротив, сумма дополнительных начислений в 2012 г. по сравнению с 2011 г. увеличивается почти на 14,4 млн руб., однако в 2013 г. эта сумма возвращается к уровню 2011 г. В 2011 и 2012 гг. сумма дополнительных начислений в результате проведения налоговых проверок по г. Москве составила 68,5 млрд руб. и 81 млрд руб. соответственно.

**Сведения об организации и проведении выездных проверок организаций,  
индивидуальных предпринимателей и физических лиц по г. Москве в 2011–2013 гг.**

Показатель	Год		
	2011	2012	2013
Количество, ед., в том числе:	5750	4757	3987
выявившие нарушения	5564	4588	3854
проверки организаций	5484	4574	3793
Из них: выявившие нарушения	5313	4415	3670
Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени), тыс. руб.	56 289 956	70 699 991	56 150 956
Из них налогов	41 702 701	53 303 710	42 352 137

Количество проведенных в 2013 г. выездных налоговых проверок в целом по России составило 41,3 тыс. проверок и по сравнению с 2012 г. снизилось на 28,9 %. В целом по Российской Федерации в 2013 г. по результатам налоговых проверок в бюджетную систему РФ дополнительно начислено платежей 337,7 млрд руб., в том числе по результатам выездных проверок – 281,5 млрд руб., по результатам камеральных проверок – 56,1 млрд руб. [2]. Доля доначислений по результатам налоговых проверок по г. Москве в общей сумме доначислений по России в 2013 г. составила 20,1 % или около 68 млрд руб., из них по результатам выездных проверок – 56 млрд руб., камеральных проверок – 11,8 млрд руб.

Одна из основных проблем на сегодняшний день – существование фирм-однодневок. В общем смысле под фирмой-однодневкой понимается юридическое лицо, не обладающее фактической самостоятельностью, созданное без цели ведения предпринимательской деятельности. Обычно подобные фирмы не представляют налоговую отчетность, их основными целями являются уклонение от уплаты налогов и ведение мошеннических операций. Как правило, единственный результат их работы сводится к сокращению налогов для их юридических партнеров или расхищению государственных средств. Борьба с такими фирмами ведется, усиливается ответственность создателей подобных фирм, однако количество их до сих пор существенно.

По данным УФНС России по г. Москве, по результатам проведенных в 2013 г. выездных налоговых проверок в 17,1 % из них были выявлены схемы с участием фирм-однодневок. В результате по проверкам, в ходе которых были выявлены схемы с участием фирм-однодневок, в 2013 г. доначислено 17,8 млрд руб., что составляет 31,7 % всех доначислений по результатам выездных проверок по г. Москве. В 2012 г. данная сумма составила 25,3 млрд руб. или 35,9 % в соответствии с приказом ФНС РФ [5].

Следует отметить, что существует некоторая доля выездных налоговых проверок, по результатам которых выявлены нарушения, связанные с принципами определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения, изложенных в ст. 40 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ). Для целей налогообложения принимается цена товаров, работ или услуг, указанная сторонами сделки, если иное не предусмотрено НК РФ. Пока не доказано обратное, предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен.

Для определения рыночных цен товаров, работ или услуг для целей налогообложения во внимание принимается следующая информация и применяются следующие методы:

- сделки между лицами, не являющимися взаимозависимыми (а также сделки между взаимозависимыми лицами в случае, если их взаимозависимость не повлияла на результаты таких сделок);
- информация о заключенных сделках с идентичными (однородными) товарами, работами или услугами в сопоставимых условиях;
- метод цены последующей реализации (рыночная цена определяется как разность цены, по которой данные товары реализованы покупателем при перепродаже, и понесенных им затрат при перепродаже);
- затратный метод (рыночная цена определяется как сумма произведенных затрат и обычной для данной сферы деятельности прибыли);
- официальные источники информации о рыночных ценах на товары, работы или услуги и биржевых котировках.

В соответствии с п. 12 ст. 40 НК РФ при рассмотрении дела суд вправе учесть любые обстоятельства, имеющие значение для определения результатов сделки [3]. Так, с точки зрения судов к официальным источникам информации о рыночных ценах также относятся:

- официальная информация о биржевых котировках на ближайшей к месту нахождения продавца или месту жительства покупателя бирже;
- информация государственных органов статистики, органов, регулирующих ценообразование;
- информация о рыночных ценах, опубликованная в печатных изданиях или доведенная до сведения общественности средствами массовой информации;
- данные маркетингового исследования и другие обстоятельства.

Налоговые органы при осуществлении контроля полноты исчисления налогов вправе проверять правильность применения цен по сделкам лишь в случаях [3]:

- 1) между взаимозависимыми лицами;
- 2) по товарообменным (бартерным) операциям;
- 3) при совершении внешнеторговых сделок;
- 4) при отклонении более чем на 20 % в сторону повышения или понижения от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным товарам, работам, услугам в пределах непродолжительного периода времени.

В 2012 г. доля выездных проверок, по результатам которых выявлены нарушения ст. 40 НК РФ, по г. Москве составила 0,6 %, в результате по данному критерию доначислено около 180 млн руб. или 0,25 % всех дополнительных платежей по г. Москве. Доля таких выездных проверок в 2013 г. увеличилась, а доля доначислений составила 0,9 % в общей сумме.

Несомненно, в целях совершенствования налогового администрирования и сокращения издержек на осуществление мероприятий налогового контроля необходимо качественное и эффективное планирование выездных налоговых проверок. Для того чтобы расходы и время на проведение проверки не были напрасно потеряны, важен качественный отбор налогоплательщиков для выездной проверки на основе всестороннего анализа их финансово-хозяйственной деятельности. В последние годы изменен подход к организации контрольной работы налоговых органов. Акцент сделан на комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика и, как следствие, отказ от тотального контроля и переход к контролю, основанному на критериях риска. В связи с чем Федеральной налоговой службой России разработана и утверждена Концепция планирования выездных налоговых проверок (приказ ФНС России № ММ-3-06/333@ от 30 мая 2007 г.), предусматривающая



новый подход к построению системы отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок [4].

Обоснованный выбор объектов для проведения выездных налоговых проверок невозможен без всестороннего анализа всей информации, поступающей в налоговые органы из внутренних и внешних источников. К информации из внутренних источников относится информация о налогоплательщиках, полученная налоговыми органами самостоятельно в процессе выполнения ими функций, возложенных на налоговую службу. В частности, в данную группу относятся:

- представленные налогоплательщиками налоговые декларации;
- информация, полученная в рамках проведения камеральных налоговых проверок;
- сведения, накопленные в ходе государственной регистрации и учета налогоплательщиков, и другие данные.

Следует отметить, что одной из целей камеральных налоговых проверок является выявление налогоплательщиков для дальнейшего проведения в их отношении выездных проверок. А представление уточненной налоговой декларации может послужить основанием для проведения повторной выездной проверки.

К информации из внешних источников относится информация о налогоплательщиках, полученная налоговыми органами в соответствии с действующим законодательством или на основании соглашений по обмену информацией с контролирующими и правоохранительными органами, органами государственной власти и местного самоуправления, а также иная информация, в том числе общедоступная. В частности, это сведения о налогоплательщиках, полученные в результате взаимодействия с органами внутренних дел, кредитными организациями, налоговыми органами иностранных государств, а также письма и обращения граждан.

Согласно вышеуказанной Концепции планирование выездных налоговых проверок – открытый процесс, построенный на отборе налогоплательщиков для проведения выездного контроля по общедоступным критериям риска совершения налогового правонарушения. Налогоплательщик, соответствующий таким критериям, с большой долей вероятности будет включен в план выездных налоговых проверок [5].

Федеральная налоговая служба стремится к усилению аналитической составляющей контрольной работы налоговых органов в целях побуждения налогоплательщиков к добровольному уточнению своих налоговых обязательств. Таким образом, одним из путей роста доходов бюджета без увеличения налоговой нагрузки на экономику является совершенствование налогового контроля и налогового администрирования. Очевидно, что затраты на проведение выездных налоговых проверок существенно выше, к примеру, затрат на камеральные проверки. Именно поэтому необходим качественный отбор налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок в соответствии с критериями оценки рисков и другой информации, находящейся у налоговых органов. Важно не количество проведенных проверок, а их качество. В связи с этим необходимо некоторое уменьшение количества выездных налоговых проверок, но при этом обязательна тщательная проверка налогоплательщиков, наиболее подходящих критериям отбора. Как видно из проведенного анализа, тенденция к этому возрастает: количество проведенных в 2013 г. выездных налоговых проверок в целом по России составило 41,3 тыс. ед. и по сравнению с 2012 г. снизилось на 28,9 %, однако сумма доначислений по результатам данных проверок не снизилась, а осталась на прежнем уровне (около 68 млрд руб.).

Кроме того, в целях сокращения издержек на проведение налогового контроля более эффективным методом можно определить проведение преимущественно тематических выездных налоговых проверок, предусматривающих проверку правильности исчисления не всех налогов, уплачиваемых налогоплательщиком, что подразумевает комплексная проверка, а только отдельных налогов,

являющихся наиболее значимыми для налогоплательщика. Обычно к таким налогам относятся налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость. При этом, как это отмечено в основных направлениях налоговой политики, любые нововведения, даже направленные на предотвращение уклонения от уплаты налогов, не должны приводить к нарушению конституционных прав граждан, ухудшать сложившийся к настоящему времени баланс прав налогоплательщиков и налоговых органов, негативно влиять на конкурентоспособность российской налоговой системы.

*Библиографический список*

1. Данные по формам статистической налоговой отчетности: Форма № 2-НК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.nalog.ru/rn77/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](http://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/) (дата обращения: 24.10.2014).
2. Доклад об осуществлении ФНС России государственного контроля (надзора) в соответствующих сферах деятельности и об эффективности такого контроля (надзора) в 2013 г.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (по состоянию на 04.10.2014 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
4. Приказ ФНС РФ от 30.05.2007 г. № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nkodeks.ru/legislation/acts/1184/33832/> (дата обращения: 24.10.2014).
5. Проект основных направлений налоговой политики на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ib.ru/law/3410> (дата обращения: 24.10.2014).
6. Налоги и налогообложение: учебник для бакалавров / под ред. Д.Г. Черника. – М.: Юрайт, 2013. – 393 с. – (Бакалавр. Базовый курс).

А.В. Горобец

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГИБКИХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЯХ**

*Аннотация.* В статье рассматривается передовой опыт внутрифирменного венчуринга в некоторых крупных зарубежных компаниях и формы его реализации.

*Ключевые слова:* венчурные инвестиции, аутсорсинг, спин-ин, бизнес-инкубатор.

Andrey Gorobets

**THE USE OF FLEXIBLE ORGANIZATIONAL FORMS OF INNOVATION IN FOREIGN COMPANIES**

*Annotation.* The article is devoted to the advanced experience of intracorporate venture activities of some giant foreign companies and forms of its implementation.

*Keywords:* venture investments, outsourcing, spin-in, business-incubator.

В современном мире ключевым фактором развития крупных корпораций становится поддержание конкурентоспособности, а это зависит от разработки и производства конечной высокотехнологичной продукции (услуг), которая требует комплектующих, производимых предприятиями из других отраслей или даже конкурирующими фирмами. Следовательно, корпорациям необходимо обеспечивать на постоянной основе создание новых или поддержание на высоком уровне собственных разработок и механизмов, позволяющих осуществлять поиск, отбор и внедрение инноваций. Остановимся на конкретных примерах развития корпоративных структур в контексте внедрения инноваций в зарубежных компаниях, так как прецеденты этих компаний натолкнули научное и бизнес-сообщество на обсуждение данного опыта и попытки заимствования позитивных элементов этих решений.

Рассмотрим опыт компании «Intel», которая достаточно давно совершенствует систему инновационного процесса. У «Intel» большинство научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) осуществляется не в собственных исследовательских центрах, а передаются на аутсорсинг (данную модель инновационного процесса мы рассмотрим далее). Компания заказывает поиск решений университетам или институтам, и таких решений может быть несколько [1, с. 13]. Поэтому внутреннее подразделение по аутсорсингу инноваций обязано обладать таким набором знаний и опытом, чтобы из спектра решений выбрать только те, которые можно довести до технической реализации и которые будут в течение нескольких лет пользоваться спросом. Важно отметить, что права на разработку остаются у вузов и институтов. «Intel» оставляет за собой право использования разработанной технологии в своем производстве.

Еще одним важным решением в инновационном процессе компании «Intel» является создание венчурного фонда «Intel Capital». Фонд был создан еще в 1991 г., и на 2013 г. было проинвестировано более чем 11 млрд долл. в 1400 проектов из 55 стран мира. Цель фонда – инвестиции в инновационные технологии, чтобы подстегнуть создание прорывных разработок будущего [3]. Фонд имеет команду специалистов, которые проводят техническую экспертизу разработок-заявок, предоставляет консультационные услуги, что является прямым элементом функций бизнес-инкубатора. Но самое главное – предоставление участникам, которые проходят первичный отбор, доступа к глобальной сети контрагентов «Intel», что позволяет быстрее находить поставщиков или покупателей молодым компаниям. Итог работы фонда: 200 портфельных компаний, вышедших на IPO, и около половины вне границ Северной Америки, более 340 компаний были проданы другим участникам рынка.

Компания «Cisco» создало подразделение, которое выбрало иной путь развития инновационного процесса. Компания сделала ставку на присоединение малых инновационных компаний (spin-

in). В рамках этой стратегии «Cisco» приобретает компанию – технологическое предприятие, целенаправленно занимающееся определенным видом деятельности, синергичным с каким-либо направлением деятельности «Cisco». Компанию покупают на ранней стадии для ее дальнейшего развития и управления в целях создания новой разработки или технологии [1, с. 14]. Выделение инвестиций в spin-in компанию осуществляется на условиях, когда для компании оговорены целевые показатели развития. В случае успеха «Cisco» покупает компанию, когда последняя достигнет целевого уровня выручки. «Cisco» контролирует и участвует в руководстве портфельной компании на стадии роста, вводит в штат начинающей компании своих специалистов.

Для реализации собственных инновационных идей в компании «Cisco» была создана группа перспективных технологий Emerging Technology Group (ETG) – подразделение со статусом своеобразного бизнес-инкубатора, где инновационная деятельность, помимо создания патентов и научных проектов, выливается в коммерческие возможности. Идея создания такой структуры появилась у руководства компании при разработке нового видения будущего, так как традиционно «Cisco» развивалась путем поглощений (стратегия spin-in), партнерских связей или доработки существующих продуктов. Но сами они не создавали новых технических решений, однако при поглощениях в компанию приходят не только инновационные технологии, но и люди, которые их разработали. А эти люди при переходе в новую компанию не теряют своего таланта и инновационного потенциала. Поэтому было принято решение создать подразделение, которое собирает идеи у 50 тыс. работников по всему миру, и самые удачные решения претворяются в жизнь в виде новой разработки или бизнеса. Таким работникам будет предоставляться любая помощь, консультации и доступ к техническим или финансовым ресурсам компании [4].

Помимо создания отдельного подразделения для развития инноваций некоторые крупные компании используют более гибкие подходы для решения таких задач. Примером успешного внедрения прорывных инноваций является компания «Apple», для которой характерно поддержание продуктовой линейки путем выработки новых продуктов. Компания производит много новых продуктов или решений, используя вначале небольшие команды разработчиков из разных отделов, как поступают многие компании, но применяет принципиально иной подход – не полагается на единственную команду при конструировании каждого элемента продукта. Наоборот, множество команд могли быть нацелены на работу над одинаковыми задачами, которые потом коллективно обсуждаются и отсеиваются. Такой подход был назван «10 to 3 to 1», поскольку 10 рабочих групп могут работать над задачами продукта одновременно и независимо. Когда работа проделана, результаты работы команд рассматривает независимая группа экспертов, которая оставляет сначала три работы, чтобы в итоге отобрать одну лучшую [1, с. 14]. Однако стоит отметить, что инновационная деятельность компании направлена не столько на разработку принципиального нового продукта, сколько на создание своего аналога продукта или сервиса, который потом доводят до идеальных характеристик. Таким образом, «Apple» не создает прорывных технологий, а производит такие продукты, которые соответствуют нуждам потребителей.

Другой способ мотивации инновационной деятельности сотрудников показывает компания «Google». Разработчики компании были вовлечены в уникальную программу по развитию инноваций «20 % времени». Она подразумевает, что разработчики компании должны тратить один день в неделю или по 20 % рабочего времени в день на разработку новых проектов или задумок, не относящихся к их непосредственным обязанностям. Руководители тоже обязаны заниматься инновациями. Эти проекты строго учитываются и систематизируются, поскольку руководством была осознана польза, приносимая подобными инновациями.

Но такой вид инновационной деятельности не единственный способ, применяемый компанией «Google». Также существует отдельное секретное подразделение «Google X», занимающееся са-

мыми передовыми технологиями, которые изменяют мир (Google Glass, самоуправляемый автомобиль, глобальный доступ в Интернет с помощью воздушных шаров в стратосфере, обучаемая нейронная сеть). Работу подразделения контролирует лично один из соучредителей компании, и, скорее всего, структура и суть работы подразделения мало чем отличается от традиционных подразделений по исследованиям и разработке.

Третий вид инновационной деятельности компании «Google» – международный венчурный фонд «Google Ventures», который проводит инвестиции на всех стадиях финансирования (pre-seed, seed, venture и growth-stage). Однако он инвестирует в любые проекты, а не только в стратегически важные для компании. Так же, как и другие успешные фонды, он обладает функциями бизнес-инкубатора и предоставляет помощь при подборе кадров, маркетинге, бухгалтерии и юридических вопросах. Так как компания «Google» – единственный учредитель фонда, то он нацелен только на помощь и развитие портфельных компаний, несмотря на финансовые показатели, и у него нет необходимости соблюдать обязательства перед партнерами. Фонд «Google Ventures» предоставляет уникальный доступ портфельных компаний к любым ресурсам компании, что делает его весьма успешным, так как инновационных, инженерных и технологических решений у компании такого уровня более чем достаточно. Фонд начал деятельность в 2009 г. и своей миссией выбрал идеалистическую цель – помочь предпринимателям сделать мир лучше. За время существования фонда были совершены инвестиции в 225 компаний из медицинской сферы, сферы транспорта и энергоэффективности [5].

Компания «Microsoft» применила собственный подход по поиску и отбору инновационных решений при создании программного обеспечения. Был реализован проект по созданию центров инноваций «Microsoft» по всему миру. Такие центры создаются на базе вузов в различных регионах мира, в них студенты, преподаватели, предприниматели и представители предприятий смогут обмениваться опытом и совместно разрабатывать новые проекты. Основные задачи, которые призваны решать данные центры, следующие:

- повышение качества ИТ образования как среди студентов, так и преподавателей;
- развитие партнерских связей вузов с индустрией – подготовка кадров, программы трудоустройства в компаниях-партнерах;
- адаптация и распространение инноваций на платформе «Microsoft» – разработка инновационного программного обеспечения, проведение собственных мероприятий;
- поддержка процессов коммерциализации инновационных технологий – проведение экспертиз и участие в конкурсах, коммерциализация проектов вузов.

Сегодня более 120 центров инноваций «Microsoft» действует в 54 странах мира [6].

Еще один показательный пример крупной, к тому же государственной компании – норвежская «Statoil». Это один из крупнейших поставщиков сырой нефти на мировом рынке, а также самый крупный поставщик природного газа на европейский рынок. Компания имеет программу поддержки малых и средних предприятий, связанных с энергетикой и новыми технологиями в данной области. «Statoil» осознает необходимость поддержки проектных компаний, малых и средних предприятий, особенно в течение первых критических лет, до тех пор, пока их технологии не добьются коммерческого успеха. Для осуществления инвестирования в целевые компании и проекты был создан специальный фонд Statoil Technology Invest (STI). STI укомплектован сотрудниками «Statoil» с опытом работы в области финансов, M&A, менеджмента, маркетинга и продаж, технологии разработки и внедрения технологий в нефтяной промышленности. STI поддерживается большим техническим сообществом из «Statoil», и в результате может дать экспертное заключение относительно развития технологий и квалификации, обеспечить тестирование технологий и разработок. Денежные средства, необходимые для инвестирования, выводятся непосредственно из доходов, полученных от деятельности компании «Statoil» по всему миру. Средства могут быть предоставлены для малого и среднего

бизнеса в виде капитальных венчурных инвестиций или финансирования конкретного проекта [2, с. 56].

Компании, претендующие на финансирование новых разработок, должны, по сути, создавать технологии, которые могут быть реализованы в основной деятельности «Statoil». Компания рассчитывает, что профинансированный проект не выходя даст технологии, которые могут оказать существенное влияние на ее деятельность в целом. Они должны обеспечить поэтапное увеличение эффективности, уменьшение эксплуатационных расходов или улучшить производительность в нефтегазовой промышленности по сравнению с существующими решениями. То есть предлагаемые проекты должны быть четкими, технология или концепция запатентованы или иным образом защищены, а команда проекта должна иметь опыт в разработке подобных технологий, доказывая тем самым способность достижения значимых результатов по проекту.

При работе с молодыми («посевными») проектами фонд STI обычно фокусируется на развитии технологий, проверке прототипов и в конечном итоге пилотном запуске технологий. Финансирование предполагает получение фондом доли в финансируемой компании. Доли участия колеблются от 10 до 40 %, и в большинстве случаев представитель фонда назначается в совет директоров финансируемой компании для оказания помощи в руководстве компании в период первых лет. А при венчурном инвестировании в отношении компаний с коммерческими продуктами или технологиями, близкими к коммерциализации. При работе с венчурными компаниями фонд STI фокусируется на проверке бизнес-моделей и создании организационных структур для поддержки продаж и оказания сервисных услуг. Получаемая доля акционерного капитала и назначение представителя фонда в совет директоров соответствуют модели работы с «посевными» компаниями [2, с. 57].

#### *Библиографический список*

1. Каширин А.И. Открытые инновации. Мировая практика и опыт корпорации «Ростех» // Инновации. – 2013. – № 182.
2. Семенов А.С. Корпоративный венчуринг – важнейший механизм «открытых инноваций» // Инновации. – 2013. – № 182.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intelcapital.com/> (дата обращения: 21.10.2014).
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://newsroom.cisco.com/dlls/2007/ts\\_061307.html](http://newsroom.cisco.com/dlls/2007/ts_061307.html) (дата обращения: 21.10.2014).
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gv.com/about/> (дата обращения: 21.10.2014).
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.microsoft.com/ru-ru/mic/default.aspx> (дата обращения: 21.10.2014).

И.А. Гречухина

П.А. Кирюшин

## ВОЗОБНОВЛЯЕМАЯ ЭНЕРГЕТИКА КАК ФАКТОР ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ<sup>1</sup>

*Аннотация.* Представлен разбор процесса ценообразования на бирже до и после выхода на рынок технологий возобновляемых источников энергии (ВИЭ), и дано теоретическое обоснование систематического падения цен за 1 кВт·ч на бирже. Приведен анализ реальных процессов, происходящих на рынке электроэнергии в последнее время: с одной стороны, падения цен на бирже, а с другой – роста цен на электроэнергию для конечного потребителя. Представлен анализ факторов, обуславливающих противоречивый эффект развития отрасли ВИЭ, влияющий на процесс ценообразования на рынке электроэнергии.

**Ключевые слова:** возобновляемые источники энергии (ВИЭ), электроэнергетика, процесс ценообразования.

Irina Grechukhina

Petr Kiryushin

## RENEWABLE ENERGY AS PRICING FACTOR AT ELECTRICITY MARKET

*Annotation.* Pricing process at the power exchange before and after renewable energy entry to the market is analyzed. Theoretical underpinning of systematic fall of exchange price is given. The analysis of real processes that took place at the power market during the last time is presented: on one hand – power exchange price fall, on the other – sustainable price increase for the end electricity consumer. Is followed by the analysis of the factors that cause the abovementioned effects of renewable energy deployment on pricing process at electricity market.

**Keywords:** renewable energy, electricity, pricing process.

В последнее время развитие возобновляемой энергетики идет стремительными темпами. С каждым годом все больше стран включается в глобальный энергетический переворот: практически повсеместно реализуется политика поддержки возобновляемых источников энергии (ВИЭ), создаются новые технологии, совершенствуются и делаются более конкурентоспособными старые. В странах с многолетним опытом реализации политики поддержки ВИЭ и относительно зрелой стадией развития отрасли влияние возобновляемой энергетики на процесс формирования цен на рынке электроэнергии, а вместе с тем и на конкурентоспособность других участников рынка (в частности, представителей традиционной энергетики) уже давно является предметом наблюдений и исследований. В статье на примере Европейского Союза (ЕС) представлен анализ влияния ВИЭ на цены на рынке электроэнергии, где эта тема исследована наиболее глубоко. Для обеспечения наглядности анализа даны разбор процесса ценообразования на бирже до и после выхода на рынок технологий ВИЭ и теоретическое обоснование систематического падения цен за 1 кВт·ч на бирже. Приведена картина реальных процессов, происходящих на рынке электроэнергии за последнее время: с одной стороны, падение цен на бирже, а с другой – рост цен на электроэнергию для конечного потребителя. Авторами сделана попытка объяснить противоречивый эффект развития технологий ВИЭ, влияющий на процесс ценообразования на рынке электроэнергии.

**Влияние ВИЭ на формирование цен на электроэнергию на бирже.** До либерализации рынка электроэнергии в Европе производство и сбыт электроэнергии конечным потребителям осуществлялся несколькими немногочисленными генерирующими компаниями. Функционирование отрасли

© Гречухина И.А., Кирюшин П.А., 2014

<sup>1</sup> Исследование осуществляется при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта «Эволюция системы ценообразования на мировом энергетическом рынке: экономические последствия для России», проект № 14-02-00355а.

было крайне непрозрачным, степень монополизации велика, а цена намного выше конкурентного уровня. Чтобы способствовать конкурентному ценообразованию в отрасли, были созданы биржи. Первая европейская биржа электроэнергии возникла в Скандинавском регионе в 1993 г. Другие европейские биржи появились после 1999 г. (в 1999 г. – Amsterdam Power Exchange (APX), в 2001 г. – die Energy Exchange Austria (EXAA) и т.д.) [5]. На биржах товар «электроэнергия» представлен в двух основных сегментах: долгосрочном и краткосрочном (спотовом) рынках. На долгосрочном рынке сделки (договоры) заключаются на несколько лет вперед. Таким образом, оптовый покупатель может сегодня приобрести электроэнергию на ближайшие шесть лет. На спотовом рынке предлагается электроэнергия, поставка и потребление которой произойдет в течение дня или суток. На рисунке 1 показаны основной принцип формирования рыночных сегментов и соотношение торгуемых на них объемов электроэнергии. Как видно, основной объем потребляемой электроэнергии (80–85 %) торгуется в долгосрочном сегменте рынка.

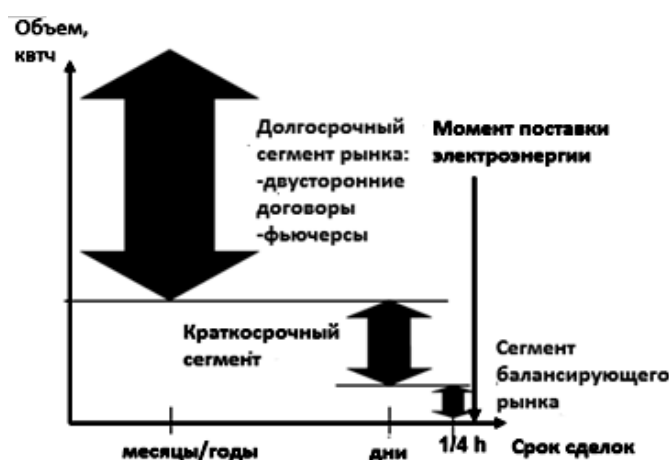


Рис. 1. Сегменты рынка электроэнергии

Из-за ограниченных мощностей по передаче электроэнергии в Европе пока нет единого рынка электроэнергии, однако торговле не препятствуют национальные границы государств. Существует семь европейских рыночных зон, которые объединяют электроэнергетические системы нескольких стран (см. рис. 2). Соответственно для каждой зоны есть своя биржа. С 2008 г. уровень цен на этих рынках и их динамика схожи [5]. Общую тенденцию на европейских биржах определяет, в частности, объявленный в Германии мораторий на использование атомной энергетики с 2022 г., а также общеевропейский курс поддержки ВИЭ [7].

В основе ценообразования на спотовом рынке электроэнергии лежит классический механизм спроса и предложения. Поскольку спотовый рынок является краткосрочным, здесь определяющую роль для генерирующих компаний играют их переменные издержки. Пока цена выше переменных издержек, участники рынка имеют экономический интерес задействовать свои генерирующие мощности. Как известно, в краткосрочной перспективе, кривая переменных издержек является одновременно и кривой предложения. Поскольку различные электростанции имеют разные кривые предельных издержек, совокупная кривая предложения приобретает многоступенчатый характер. Здесь имеет место ранжирование производителей электроэнергии по принципу роста их предельных производственных издержек (Merit Order). Кривая предложения, основанная на принципе Merit Order, до появления на рынке возобновляемых источников энергии, как правило, начиналась с переменных издержек гидроэлектростанций, поскольку принято считать, что они стремятся к нулю. У атомных



электростанций переменные издержки также очень низки, поэтому в кривой предложения Merit Order они следуют за гидроэлектростанциями. Газовые и угольные электростанции обладают самыми высокими переменными издержками, поэтому их положение самое крайнее справа (см. рис. 3).



Рис. 2. Зоны торговли электроэнергией в Европе [5]

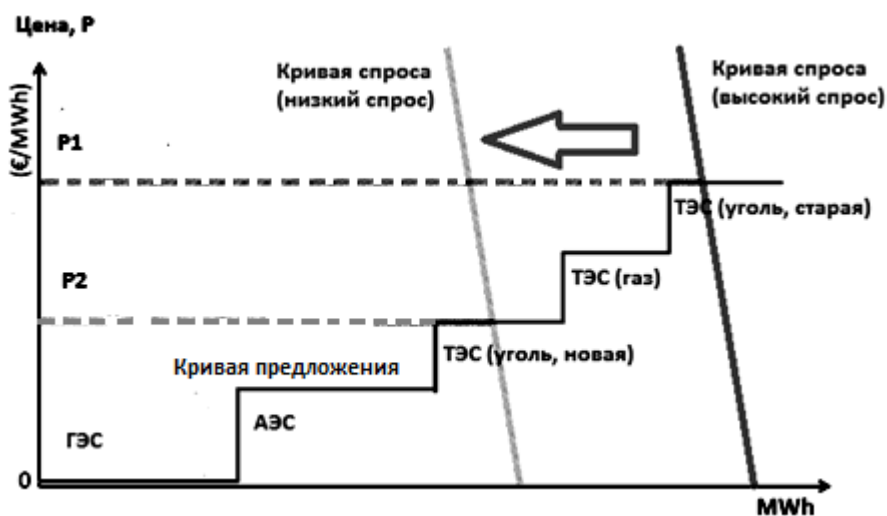


Рис. 3. Формирование цены на спотовом рынке электроэнергии

Кривая спроса практически вертикальна, т.е. абсолютно неэластична, поскольку лишь немногие потребители электроэнергии реагируют на ценовые сигналы. Когда спрос на электроэнергию высок, кривая спроса смещена глубоко вправо. Таким образом, для всех участников биржи цена определяется переменными издержками старых угольных электростанций (P1). Если спрос не так велик, кривая спроса смещается влево, и цена устанавливается на уровне переменных издержек новых угольных электростанций (P2) (см. рис. 3). На основании рисунка 3 можно сделать несколько выводов, в частности, о господствовавшей до недавнего времени логике модернизации парка электрогенерирующих объектов. Поскольку переменные издержки морально и физически устаревших электростанций всегда были особенно велики, электрогенерирующие компании, работающие на новейших

установках, получают максимальную прибыль, когда спрос особенно велик и когда переменные издержки старых электростанций являются ценоопределяющими. При низком спросе старые электростанции не задействуются, поскольку цена оказывается слишком низкой, чтобы покрыть их переменные издержки. При этом электростанции, которые задействуются при низком спросе, имеют малую маржинальную прибыль [4].

В настоящее время в мире наблюдается интенсивное развитие и распространение технологий ВИЭ, особенно солнечной и ветровой энергетики. Характерными чертами этих технологий является, во-первых, зависящий от погодно-климатических условий, а потому переменный характер электрогенерации, а во-вторых – нулевые переменные издержки, поскольку солнце и ветер мы получаем бесплатно [7]. Чтобы поддержать производителей ВИЭ, во многих странах электроэнергия, произведенная на основе ВИЭ, имеет привилегированный статус: она попадает в сеть, приобретается и потребляется в первую очередь. Таким образом, с выходом на рынок ВИЭ-технологий кривая предложения смещается вправо и цена падает до уровня  $P_2$ , несмотря на то что спрос остается на высоком уровне (см. рис. 4).

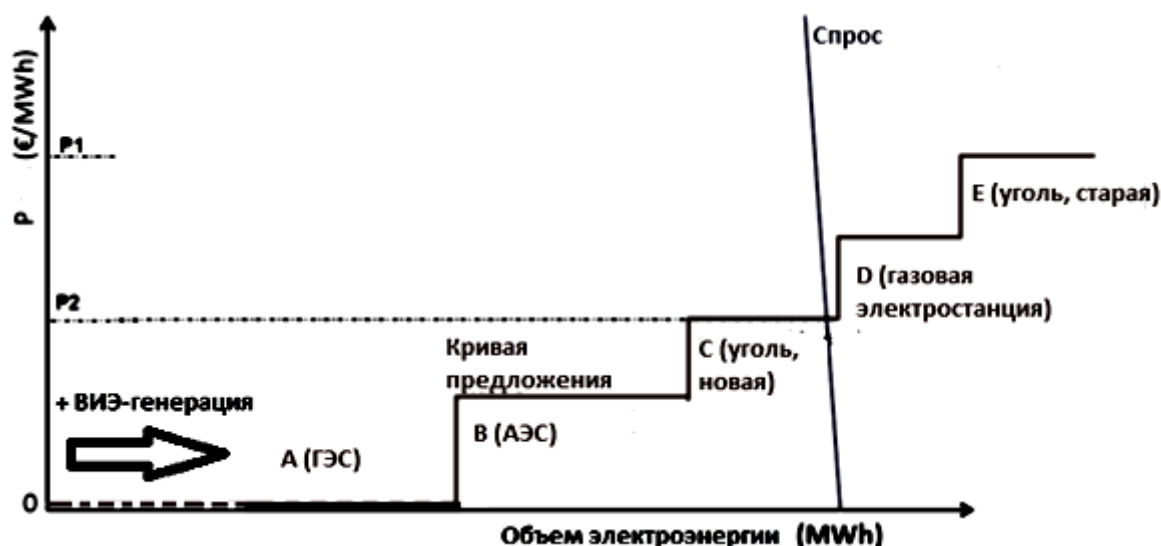


Рис. 4. Влияние ВИЭ на процесс ценообразования

Эта теория подтверждается практикой. Начиная с 2010 г. цены на спотовом рынке электроэнергии в Европе падают, что, в свою очередь, отражается и на долгосрочном сегменте рынка электроэнергии [1]. Уже сейчас объявлено сокращение цен по договорам на долгосрочную поставку до 2019 г.: цена на поставку 1 кВт·ч на период 2014–2019 гг. оказалась ниже 4 центов, что является ее историческим минимумом. Таким образом, вопреки всем прогнозам и ожиданиям, биржевые цены на электроэнергию по сравнению с 2011 г. упали на 40 % [9].

Однако до конечного потребителя это снижение цены на бирже не доходит. Более того, с начала либерализации в 1998 г. цена на электроэнергию для промышленности и домашних хозяйств не упала, а возросла более чем в 2 раза [1]. Что обуславливает такую тенденцию, почему цена для конечного потребителя растет, в то время как биржевая цена демонстрирует исторические минимумы, и какую роль здесь играет развитие «зеленой» энергетики?

**Развитие ВИЭ как фактор роста цены на электроэнергию для конечного потребителя.** В последнее десятилетие развитие ВИЭ в мире шло быстрыми темпами. Большой успех был достиг-

нут не только в отношении технического и технологического прогресса, но и в плане снижения стоимости оборудования. Некоторые технологии ВИЭ – особенно это касается гидро- и биоэнергетики – в отдельных благоприятных регионах стали сопоставимы по затратам с традиционной электрогенерацией и составили ей достойную конкуренцию [10]. Однако несмотря на это, в большинстве своем технологии ВИЭ были и остаются высокочрезвычайными и неконкурентоспособными, поэтому их развитие и распространение невозможны без государственной поддержки [8].

Обычно программы политической поддержки ВИЭ направлены на достижение нескольких целей: это может быть и улучшение технологической конкурентоспособности ВИЭ через снижение издержек производства, и создание рабочих мест, и увеличение внутреннего производства электроэнергии, и экологизация энергосистемы. В некоторых странах государственная политика поддержки ВИЭ существует более 15 лет, поэтому к настоящему времени имеются достаточно богатый регулятивный инструментарий и опыт лучших практик реализации таких политик [2].

Многообразие политических схем поддержки ВИЭ можно представить в виде матрицы (см. табл.) в зависимости от отношения того или иного инструмента к одному из двух параметров:

- 1) регулирует ли политический инструмент цену на «зеленое» электричество или объем генерации;
- 2) поддерживает ли политика инвестиции в мощности ВИЭ, либо напрямую ее субсидирует [6].

Таблица

**Схемы поддержки ВИЭ [6]**

<b>Поддержка ВИЭ</b>	<b>Цена</b>	<b>Количество</b>
Инвестиции	Инвестиционные дотации. Налоговые кредиты. Низкие ставки процента/льготные кредиты	Тендерные системы для инвестиционных грантов
Генерация	«Зеленые» тарифы с фиксированной ценой. Премиальные «зеленые» тарифы	Типовое портфолио ВИЭ. Тендерные системы для долгосрочных контрактов

Число стран, реализующих политику поддержки ВИЭ, неуклонно растет: с 48 в 2005 г. до 109 в 2012 г. [2]. Самой популярной схемой поддержки является «зеленый» тариф. На начало 2012 г. 65 % стран по всему миру использовали именно этот инструмент. Более половины этих стран – развивающиеся либо страны с переходной экономикой [11].

Суть данного механизма заключается в обеспечении гарантированного дохода (фиксированного тарифа) производителям «зеленой» электроэнергии, который должен покрыть все издержки их генерации. Величина этого тарифа в значительной степени зависит от технологии, года ввода в эксплуатацию, вида и размера установки. Тариф гарантируется производителю ВИЭ на длительный срок, как правило, 20 лет [7].

Поскольку выручка, получаемая за реализацию 1 «зеленого» кВт·ч на бирже, в настоящий момент не достигает уровня «зеленого» тарифа, а собственник ВИЭ-установки все равно должен получить свой фиксированный доход, гарантированный ему государством, возникает необходимость в надбавке к биржевой цене. В очень сильном упрощении, размер надбавки рассчитывается по следующей формуле: затраты на реализацию механизма (сумма вознаграждения генераторам ВИЭ) за вычетом доходов от продажи произведенной зеленой электроэнергии на бирже делятся между конечными потребителями электроэнергии.

$$U = \frac{C - R}{n},$$

где  $U$  – надбавка;  $C$  – вознаграждение генераторам ВИЭ, которое рассчитывается как произведение премиальной ставки и объема произведенной ими электроэнергии;  $n$  – количество непривилегированных потребителей электроэнергии.

Таким образом, получаемая в результате сумма надбавки перекладывается на конечного потребителя электроэнергии. Наглядно этот процесс можно проиллюстрировать, обратившись к графику, отражающему кривую предложения Merit Order (см. рис. 5).

ВИЭ-генерация на рынке соответствует отрезку  $OG$ . Цена на рынке определяется пересечением кривых спроса и предложения и равна  $P2$ . Доход от реализации «зеленой» электроэнергии на бирже соответствует площади прямоугольника  $OP2LG$ . Однако генераторы ВИЭ получают за 1 кВт·ч не рыночную цену  $P2$ , а премиальную  $P1$  («зеленый» тариф), их вознаграждение, таким образом, соответствует площади прямоугольника  $OP1KG$ . В итоге возникают непокрытые издержки ( $P2P1KL$ ), которые перекладываются на потребителей.

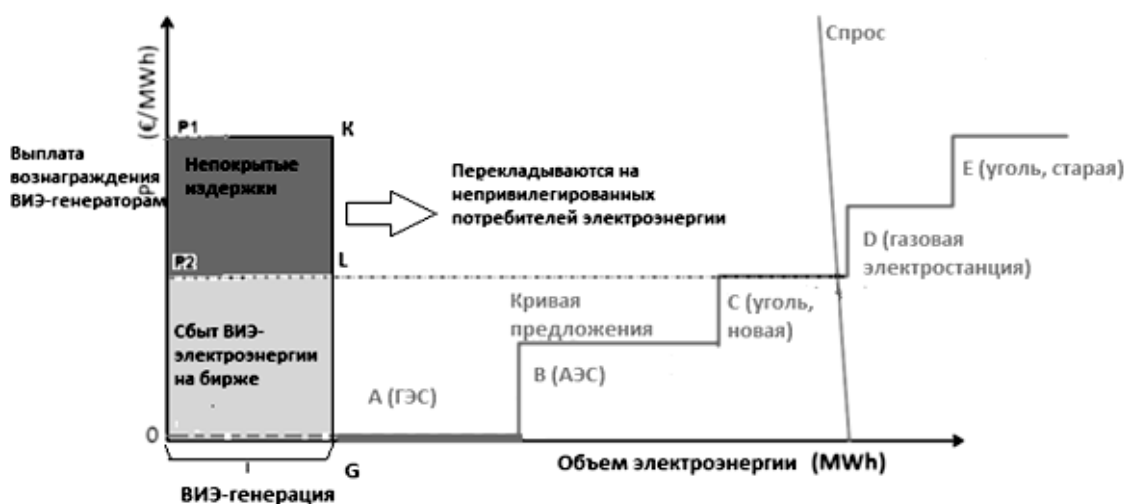


Рис. 5. Процесс перекладывания «зеленой» надбавки на непривилегированных потребителей

Конечные потребители, которые получают электроэнергию из общественной сети, вынуждены оплачивать на потребленный 1 кВт·ч соответствующую ставку надбавки. При этом для определенной категории промышленности действуют правила исключения, которые сильно занижают, а то и вовсе отменяют для них ставку надбавки, дабы не снижать их конкурентоспособность на мировых рынках. К этой категории относятся промышленные предприятия, работающие на экспорт.

Размер «зеленой» надбавки каждый год корректируется и обновляется в зависимости от влияющих факторов. В 2014 г. зеленая надбавка в Германии, стране-лидере в области реализации политики поддержки ВИЭ, составила 6,24 центов/ кВт·ч, что соответствует 18 % цены на электроэнергию для конечного потребителя. Для сравнения, в 2010 г. ее уровень составлял всего лишь 2,05 центов/ кВт·ч [1]. Причинами такого стремительного роста зеленой надбавки в последнее время стали следующие факторы:

- расширение производства электроэнергии фотоэлектрическими системами при одновременной замедленной корректировке ставки вознаграждения ВИЭ-генераторам (прежде всего в 2010, 2011 гг.) [3];

– резкое падение цен на электроэнергию в 2012–2014 гг. (более чем на 20 %), обусловленное сильным падением цен на рынке каменного угля и цены CO<sub>2</sub> на Европейском рынке торговли квотами на выбросы;

– существенное расширение списка объектов промышленности, освобожденных от уплаты «зеленой» надбавки (только с 2011 по 2013 г. прирост привилегированных объектов в Германии составлял 13–14 %, а общий объем электропотребления, освобожденного от уплаты надбавки, составил 28 %);

– выплата вознаграждений ВИЭ-генераторам, превышающая запланированный уровень [7].

Как видно, размер «зеленой» надбавки определяется целой совокупностью эндогенных и экзогенных факторов. К первым относятся цели политики поддержки ВИЭ и темпы роста отрасли, уровень вознаграждения производителей «зеленой» электроэнергии, количество привилегированных потребителей, освобожденных от уплаты надбавки, биржевая цена на 1 кВт·ч. Помимо этого существенное влияние оказывают и экзогенные факторы, такие, как цены на ископаемое топливо на мировых рынках, курсы обмена валют и стоимость CO<sub>2</sub> на рынке торговли квотами на выбросы.

В заключение можно сделать следующие выводы. Влияние развития возобновляемой энергетики на ценообразование является двояким: с одной стороны, выход ВИЭ на рынок генерации ведет к сокращению биржевой цены на электроэнергию, с другой – технологии ВИЭ по-прежнему в большинстве своем остаются высокочрезмерно затратными и неконкурентоспособными относительно технологий традиционной электрогенерации. Это вызывает необходимость проведения государственной политики поддержки ВИЭ, затраты на реализацию которой перекладываются на конечного потребителя, вынужденного потреблять электроэнергию по более высокой цене. Однако стоит иметь в виду, что на размер «надбавки», которую оплачивает конечный потребитель, влияет множество факторов, никак не связанных с развитием отрасли ВИЭ. Например, в европейских парламентах очень сильно лобби крупной промышленности и энергетических концернов, которые добиваются для себя освобождения от уплаты «зеленой» надбавки, вследствие чего ее размер для конечных потребителей растет. Большое влияние на величину ценовой надбавки оказывает политика ЕС в отношении Европейской системы торговли квотами на выбросы (European Union Emission Trading Scheme). Как известно, цена на эмиссионные сертификаты, также не без участия «углеродоемкого» лобби, к концу второго периода (2008–2012 гг.) и к началу третьего периода торговли (2013–2020 гг.) упала до 3,5 евро/т CO<sub>2</sub>. Это событие в значительной степени повлияло на обвал биржевых цен на электроэнергию. Однако согласно объявленному курсу климатической политики ЕС в ближайшее время цена на эмиссионные сертификаты будет только расти. Это, в свою очередь, не пройдет незаметно для рынка электроэнергии. Рост цен на 1 т выбросов увеличит издержки высокоуглеродных технологий электрогенерации (в первую очередь, электростанций, работающих на угле), повысив конкурентоспособность технологий ВИЭ. Цена на бирже возрастет, что приведет к сокращению «зеленой» надбавки.

#### *Библиографический список*

1. Bundesministerium fuer Wirtschaft und Energie. Energiedaten: Ausgewahlte Grafiken [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Energie/energiedaten.html>
2. Evaluating Policies in Support of the Deployment of Renewable Power. IRENA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.irena.org/DocumentDownloads/Publications/Evaluating\\_policies\\_in\\_support\\_of\\_the\\_deployment\\_of\\_renewable\\_power.pdf](http://www.irena.org/DocumentDownloads/Publications/Evaluating_policies_in_support_of_the_deployment_of_renewable_power.pdf)
3. Grau T. Comparison of Feed-in Tariffs and Tenders to Remunerate Solar Power Generation. Discussionpapier Deutsches Institut fuer Wirtschaftsforschung / T. Grau [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.diw.de/sixcms/detail.php?id=diw\\_01.c.458596.de](http://www.diw.de/sixcms/detail.php?id=diw_01.c.458596.de)

4. Groba F. Assessing the Strength and Effectiveness of Renewable Electricity Feed-in Tariffs in European Union Countries Deutsches Institut fuer Wirtschaftsforschung / F. Groba, J. Indvik, S. Jenner [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw\\_01.c.390079.de/dp1176.pdf](http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.390079.de/dp1176.pdf)
5. Haas R. Die Auswirkungen der Energiewende auf die Strommarkte und die Rentabilitet von Konventionellen Kraftwerken / R. Haas, T. Loew [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.nachhaltigkeit.wienerstadtwerke.at/fileadmin/user\\_upload/Downloadbereich/Haas-Loew-Auswirkungen-Energiewende-auf-Energiemaerkte2012.pdf](http://www.nachhaltigkeit.wienerstadtwerke.at/fileadmin/user_upload/Downloadbereich/Haas-Loew-Auswirkungen-Energiewende-auf-Energiemaerkte2012.pdf)
6. Haas R. Promoting Electricity from Renewable Energy Sources - Lessons Learned from the EU / R. Haas, N.I. Meyer, A. Held [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://escholarship.org/uc/item/17k9d82p#page-3>
7. Haller M. EEG-Umlage und die Kosten der Stromversorgung f?r 2014 Eine Analyse von Trends, Ursachen und Wechselwirkungen. Oeko-Institut e.V. berlin 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oeko.de/oekodoc/1793/2013-475-de.pdf>
8. Held A. On the success of policy strategies for the promotion of electricity from renewable energy sources in the EU / A. Held, M. Ragwitz, R. Haas [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eeg.tuwien.ac.at/eeg.tuwien.ac.at\\_pages/publications/pdf/HAA\\_PAP\\_2006\\_1.pdf](http://www.eeg.tuwien.ac.at/eeg.tuwien.ac.at_pages/publications/pdf/HAA_PAP_2006_1.pdf)
9. Jasim S. Erneuerbare Energien im Strommarkt. Renew's Kompakt. Agentur for Erneuerbare Energien / S. Jasim, C. Kunz [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.unendlich-viel-energie.de/media/file/276.AEE\\_RenewsKompakt\\_Strommarkt\\_dez13.pdf](http://www.unendlich-viel-energie.de/media/file/276.AEE_RenewsKompakt_Strommarkt_dez13.pdf) (дата обращения: 15.10.2014).
10. REN21 (2010), Renewables. Global status report. 2010 update, Technical report, Renewable Energy Policy Network for the 21st Century, Renewable Energy Policy [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ren21.net/Portals/0/documents/activities/gsr/REN21\\_GSR\\_2010\\_full\\_revised%20Sept2010.pdf](http://www.ren21.net/Portals/0/documents/activities/gsr/REN21_GSR_2010_full_revised%20Sept2010.pdf)
11. Ragwitz M. Recent developments of feed-in systems in the EU - A research paper for the International Feed-In Cooperation. Fraunhofer ISI / M. Ragwitz, J. Winkler [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.feed-in-cooperation.org/wDefault\\_7/download-files/research/101105\\_feed-in\\_evaluation\\_update-January-2012\\_draft\\_final\\_ISI.pdf](http://www.feed-in-cooperation.org/wDefault_7/download-files/research/101105_feed-in_evaluation_update-January-2012_draft_final_ISI.pdf) Recent developments of feed-in systems in the EU

Ю.П. Григорьева

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОФШОРИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Аннотация.* Ввиду того что офшоры существуют в мировой экономике на протяжении нескольких десятилетий, в зарубежной практике накоплен немалый опыт противодействия им. В статье проанализированы основные подходы к разработке механизмов деофшоризации в экономике зарубежных стран.

*Ключевые слова:* офшор, деофшоризация, налоговое регулирование, отмывание денег.

Yulia Grygoryeva

## INTERNATIONAL EXPERIENCE OF COUNTERACTION TO OFFSHORIZATION OF NATIONAL ECONOMY

*Annotation.* In view of the fact that the offshore developed in the world economy for already several decades, there is an considerable experience of counteraction to them in foreign practice is saved up. In the article the main approaches to development of mechanisms of deoffshorization in the economies of foreign countries are analyzed.

*Keywords:* offshore, deoffshorization, tax regulation, money laundering.

Международно-правовое регулирование офшорного бизнеса сосредоточено преимущественно в деятельности двух организаций – Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (англ. Financial Action Task Force on Money Laundering – FATF) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Членами FATF являются все развитые и крупнейшие развивающиеся (Китай, Индия, Бразилия, Аргентина, Мексика) страны. Она занимается разработкой мер по формированию в каждой стране режима противодействия легализации незаконно полученных доходов. Рекомендации FATF направлены:

- на совершенствование правовой системы в стране;
- на повышение роли финансовых и кредитных учреждений в борьбе с отмыванием денег;
- на активизацию международного сотрудничества в области предотвращения отмывания капиталов [15, с. 11–30].

Помимо прочего FATF в соответствии с критерием риска были разработаны два списка государств – «черный» и «темно-серый» [12]. Эти государства отклоняются от применения контрмер для защиты мировой финансовой системы от рисков отмывания денег.

Конкретные рекомендации FATF касаются ужесточения идентификации собственников офшорных компаний (например, запрещается выпуск акций на предъявителя, а также предусматривается обязательное раскрытие информации о владельце компании). Кроме этого, зарубежные банки вправе арестовать средства на счетах офшорной компании при малейшем подозрении в незаконной деятельности. Примечательно, например, что в докладе FATF «О типовых способах отмывания денег» «серый» импорт был выделен в категорию инструментов отмывания денег.

FATF были разработаны 40 рекомендаций в области преступного отмывания денег и финансирования терроризма, которые пересматриваются раз в пять лет и, по существу, являются ключевым инструментом деятельности организации. Указанные рекомендации представляют собой набор правовых и организационных мер, направленных на формирование национальных (страновых) режимов противодействия офшорам. Резолюция Совета Безопасности ООН № 1617 от 2005 г. установила эти меры обязательными для выполнения странами – участниками ООН [13, с. 5].

Вместе с тем указанных выше рекомендаций в противодействии офшоризации недостаточно. К эффективным механизмам деофшоризации следует отнести меры, разрабатываемые ОЭСР. Так, в 2013 г. ею был подготовлен отчет «О размывании налогооблагаемой базы и выводе прибыли из-под

налогообложения» (англ. аббревиатура – BEPS). В отчете предложена глобальная дорожная карта, позволяющая странам получать причитающиеся им доходы от налогообложения, способствовать большей транспарентности и улучшению обмена информацией, невозможности искусственного перевода прибыли в низконалоговые юрисдикции, большей предсказуемости и уверенности бизнеса [7]. Отметим, что данный проект возник по причине обеспокоенности налоговых органов стран поступлениями в бюджет вследствие политики компаний, которая направлена на размывание налогооблагаемой базы и увод прибыли в офшорные юрисдикции. Кроме этого фундаментальной причиной разработки данного проекта явилось запаздывание существующего распределения прав на налогообложение между странами за изменениями в деловой среде с учетом глобализации бизнеса и ростом роли интеллектуальной собственности в создании стоимости [3, с. 1–2]. Проект получил поддержку со стороны «Большой двадцатки» и других государств. В отчете методики BEPS подтверждены эмпирически, рассмотрены основные принципы налогообложения и предпосылки размывания налогооблагаемой базы. Отмечается, что развитие цифровой экономики является барьером осуществления прав государства на налогообложение, а также описан ряд методов противодействия уклонению от уплаты налогов.

Мероприятия, предлагаемые ОЭСР, делятся на следующие укрупненные группы:

- меры по вопросам налогообложения компаний цифрового сектора;
- меры, направленные на достижение согласованности на международном уровне по вопросам корпоративного налогообложения, устранение различий в налогообложении гибридных инструментов, усиление правил о «контролируемых иностранных компаниях» (см. далее), ограничение размывания налогооблагаемой базы на основе вычета процентных расходов и расходов по другим инструментам финансирования;
- меры, направленные на восстановление преимуществ международных стандартов, в том числе против злоупотребления применением соглашений об избежании двойного налогообложения, против искусственного избежания статуса постоянного представительства;
- меры по обеспечению соответствия порядка ценообразования и порядка создания стоимости;
- меры, направленные на обеспечение транспарентности [4, с. 3–8].

Наконец, следует указать, что в ряде стран был накоплен определенный опыт деофшоризации экономики. В частности, можно выделить концепцию CFC (Controlled Foreign Companies – Контроль над иностранными компаниями). Законодательство о контролируемых иностранных компаниях было направлено именно на предотвращение уклонения от уплаты налогов при помощи офшорных компаний. Следует указать, что данные меры лишают всякого смысла учреждение офшорной компании [1, с. 164]. Суть концепции заключается в том, что доход зарубежной компании, которая контролируется резидентами данной страны, для целей налогообложения зачисляется в доход резидентов, поэтому прямое использование офшорных компаний для аккумуляции зарубежных доходов не дает владельцам этих компаний законной возможности избегания от налогообложения этих доходов по месту проживания. Наиболее успешно в отношении законодательства об иностранных компаниях продвинулись США, где в Налоговом кодексе с 1962 г. существует специальный подраздел [14, ст. VII–XIX].

Среди стран Европейского союза (ЕС) наиболее активно в борьбе с офшорами продвинулись Великобритания и Франция [5]. На наднациональном уровне ЕС антиофшорное регулирование базируется на принятом в 2004 г. «Сообщении по противодействию и борьбе с финансовыми и корпоративными злоупотреблениями» (Communication on preventing and combating financial and corporate malpractice), которое предполагает активизацию информационного обмена между странами о налогообложении компаний, а также проведение согласованной политики между членами ЕС в отношении



офшорных зон [8]. Кроме этого на Кипре, одной из наиболее известных офшорных зон, в рамках экономической и валютно-финансовой интеграции проводятся мероприятия, направленные на сближение его финансовой системы с другими странами ЕС. Это, в частности, выразилось в унификации ставки налога на прибыль для офшорных и национальных компаний, ранее отличавшейся в пять раз, а также в дифференциации резидентов и нерезидентов по принципу места управления и контроля компанией [6, с. 13].

В современных условиях мировое сообщество всерьез обеспокоено проблемой противодействия офшорам, что, например, нашло свое отражение в повестке 39-го саммита «Большой восьмерки», состоявшегося в июне 2013 г. В частности, на нем была обозначена необходимость установления новых международных стандартов и поиска путей обмена информацией в налоговой сфере в целях предотвращения уклонения от уплаты налогов [11]. На саммите шла речь не только о противодействии уклонению от уплаты налогов, но и о препятствовании новым агрессивным методам налогового планирования (англ. *aggressive tax avoidance*).

Пик международной борьбы с офшорами приходится на 2013 г., когда было осуществлено большое число мероприятий в области антиофшорного регулирования [2]. В мире образовалась «Большая пятерка» государств (G5 – США, Германия, Франция, Италия, Испания), принявшая взаимные обязательства по обмену налоговой информацией на основе стандарта, принятого в США. Последний базируется на использовании закона «О раскрытии иностранных счетов для целей налогообложения» (The Foreign Account Tax Compliance Act – FATCA), вступившего в силу 1 января 2014 г. [10]. Этим законом был установлен ряд принципов беспрецедентно жесткого налогового регулирования, в частности, для иностранных банков и финансовых институтов.

Что касается России, она пока не подписала соглашение с США. Однако 30 июня 2014 г. в нашей стране вступил в силу Закон «Об особенностях осуществления финансовых операций с иностранными гражданами и юридическими лицами и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ», который направлен на гармонизацию требований отечественного законодательства с требованиями закона FATCA. Этот закон позволяет российским банкам и другим финансовым организациям передавать информацию о своих зарубежных клиентах налоговым органам иностранного государства после того, как получено согласие таких клиентов [9, с. 2].

В 2014 г. многие офшорные юрисдикции под давлением со стороны ОЭСР и FATF были вынуждены принять конвенцию о взаимопомощи по налоговым вопросам, внести ряд изменений в корпоративное законодательство, а также ввести комплекс других мер, направленных на повышение прозрачности. Следует отметить, что указанные организации не выступают за окончательную ликвидацию офшоров – речь идет об изменении налогообложения, принципов и стандартов корпоративного регулирования в этих территориальных образованиях.

#### Библиографический список

1. Григорьева Ю.П. Эффективные механизмы деофшоризации национальной экономики: зарубежный опыт и российская практика // Новый взгляд. Международный научный вестник. – 2014. – № 4.
2. Захаров А. Наступление на офшоры: Великобритания хочет открыть BVI и Каймановы острова // Forbes-Россия. – 24.05.2013.
3. Отчет ОЭСР «О размывании налогооблагаемой базы и выводе прибыли из-под налогообложения» (BEPS). – Аналитический доклад PriceWaterhouseCoopers, 12.02.2013.
4. План мероприятий ОЭСР по противодействию размыванию налогооблагаемой базы и выводу прибыли из-под налогообложения (BEPS) – поворотный пункт в истории международного налогового сотрудничества // Ernst & Young, 03.10.2013.
5. Фаруки А.А., Царуев А.М. Политика ЕС в отношении офшоров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.mirec.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=38.html](http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=38.html) (дата обращения: 24.10.2014).

6. Хараламбос М. Социально-экономическая адаптация новых стран – членов ЕС: проблемы и перспективы (на примере Кипра): автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М.: РУДН, 2011.
7. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. – Paris: OECD, 2013. – 40 p.
8. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on Preventing and Combating Corporate and Financial Malpractice [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52004DC0611>
9. FATCA. Время действовать. Финансовому сектору России необходимо подготовиться к запуску нового механизма обмена налоговой информацией. – Б.м.: Делойт и Туш СНГ, 2014.
10. Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) // Publication 5118, Catalog Number 65265H Department of the Treasury Internal Revenue Service, Rev. 10-2014.
11. G8 Lough Erne Declaration. – UK, London: Prime Minister's Office, 18 June 2013.
12. High-risk and non-cooperative jurisdictions [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fatf-gafi.org/topics/high-riskandnon-cooperativejurisdictions/documents/public-statement-june-2013.html>
13. Resolution 1617 (2005). – United Nations: Security Council, 29 July 2005.
14. The Deferral of Income Earned Through U.S. Controlled Foreign Corporations: A Policy Study. – US: Office of Tax Policy, Department of the Treasury, December, 2000.
15. The FATF Recommendations – International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation, February 2012. – Paris: FATF/OECD, 2013.

О.Г. Деменко

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

*Аннотация.* Представлены аргументы, обосновывающие необходимость развития инновационной инфраструктуры в Московской области. Описаны основные направления технологических изменений, формирующих инновационный потенциал региона. Приведено обоснование необходимости организации технологической платформы Московской области, перечислены имеющиеся условия для ее формирования.

*Ключевые слова:* инновации, инновационная среда, технологии, наука, технологическая инфраструктура, технологическая платформа, Московская область.

Olga Demenko

## PERFECTION OF TECHNOLOGICAL COMPONENT INNOVATIVE ENVIRONMENT IN THE MOSCOW REGION

*Annotation.* The arguments substantiating the necessity of development of innovation infrastructure in the Moscow region are presented. The basic directions of technological changes, which form the innovative potential of region are described. The substantiation the necessity of organizing technological platform of Moscow region is done, the available conditions for its formation are listed.

*Keywords:* innovation, innovative environment, technology, science, technological infrastructure, technology platform, Moscow region.

Для развития технологической составляющей региона важно обеспечить активный рост технологических изменений, суть которых заключается в двух основных аспектах:

- быстром распространении технологий пятого технологического уклада, основу которого составляют достижения микроэлектроники и вычислительной техники, информатики и материаловедения;
- активном параллельном освоении шестого технологического уклада, основу которого составляют нанотехнологии, биотехнологии, мультимедийные интерактивные информационно-коммуникационные системы, тонкая химия, компьютерное моделирование и проектирование.

Отдельно взятая область не может обеспечить лидирующие позиции по всем направлениям технологического развития. Необходимо, исходя из имеющегося научного потенциала, политической и экономической ситуации в области, выбрать собственные приоритеты технологического развития. На уровне страны определены следующие приоритеты технологической модернизации: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные, космические, медицинские и информационные технологии, экология и рациональное природопользование. На данные приоритеты должно быть ориентировано и развитие технологической инфраструктуры Московской области.

Для реализации задачи нужны соответствующие инструменты. Выбор инструментария представляется достаточно сложным вопросом, так как при формировании технологической составляющей инновационной среды должны учитываться интересы государства, бизнеса, научного сообщества и потребителей, что возможно только при условии полного согласия и взаимовыгоды. Кроме того, для непрерывного развития технологической среды Московской области требуется реализация соответствующих инвестиционных проектов, а их высокая стоимость ведет к необходимости поиска и интеграции различных источников финансирования.

Один из таких инструментов – технологическая платформа, организованная на территории Московской области.

В качестве условий для организации технологической платформы можно выделить следующие:

© Деменко О.Г., 2014

- наличие стратегических технологических целей;
- необходимость в кооперации для решения стратегических научных и технологических задач;
- наличие и разнообразие мер государственной поддержки исследований и разработок в регионе;
- фрагментарность науки, отсутствие единой научной сети;
- наличие институциональных барьеров.

Вышеперечисленные условия представлены в Московской области, т.е. предпосылки для формирования технологической платформы сформированы.

Технологическая платформа предназначена для решения стратегических задач научно-технологического развития региона и нацелена на решение следующих вопросов:

- способствование формированию технологической составляющей региональной инновационной системы;
- способствование развитию науки и технологии;
- повышение конкурентоспособности регионального производства инновационной продукции [1].

Технологические платформы представляют собой объединение органов власти, бизнеса, науки и образования вокруг общего видения научно-технического развития и общих подходов к разработке соответствующих технологий. При этом особое внимание сосредотачивается на определении основных направлений стратегического развития технологической инфраструктуры и инновационной среды. Таким образом, технологические платформы способствуют объединению усилий всех заинтересованных сторон в развитии стратегических направлений инновационных технологий и определяют механизм согласования и координации этих усилий, выступая в качестве особой формы партнерства между государством и бизнесом. С точки зрения инновационной среды технологические платформы представляют собой объект инновационной инфраструктуры.

Среди особенностей технологических платформ можно назвать:

- добровольность, самостоятельность и самоорганизованность участников платформы;
- органы муниципальной власти в роли инициаторов создания и развития платформы в регионе с последующей передачей управляющих функций региональному бизнесу;
- нацеленность на повышение конкурентоспособности регионального промышленного производства благодаря внедрению современных производственных технологий;
- совместная и равноправная формулировка целей, задач и программы действий участниками платформы;
- технологическая, производственная и инвестиционная эффективность как главный ориентир региональной технологической платформы.

Технологические платформы являются не новым внедрением, они активно используются за рубежом – в США и Европе. Так, в США инновационная система построена на активном диалоге субъектов инновационного процесса, а в Европе технологические платформы включают в себя венчурный бизнес, государство и университеты как центры знаний.

В России предложения по формированию собственных технологических платформ выдвигались Правительством еще в 2010 г., но до сих пор данное предложение не имеет активной реализации, хотя является глубоко перспективной и полезной в технологическом, экономическом и инновационном аспектах идеей [2]. Поэтому предлагается организация технологической платформы на территории Московской области. Целью разработки технологической платформы на территории региона является объединение усилий регионального бизнеса, научной среды и муниципальных органов власти для определения приоритетов долгосрочного и среднесрочного научно-технологического

развития Московского региона, формирования региональных стратегических программ технологических изменений и их реализации.

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- организовать эффективное взаимодействие науки, производства, бизнеса, органов местной власти, образования и гражданского общества по определению и развитию перспективных направлений технологического развития региона;
- создать научно-производственную кооперацию в рамках области;
- разработать стратегический план технологического развития региона, т.е. главный документ, который определяет направления, условия и цели технологического развития Московской области;
- определить критерии и условия управления в научно-технологической инфраструктуре региона.

При формировании региональной технологической платформы на территории Московской области необходимо ориентироваться на несколько базовых принципов, а именно:

- платформа должна представлять стратегический интерес для региона и страны в целом,
- в ходе формирования платформы необходимо достигнуть четкого предварительного консенсуса между субъектами, вовлеченными в работу платформы, по основным вопросам и условиям.
- платформа должна быть структурой, открытой для потенциально заинтересованных участников.

Роль муниципальных органов власти при формировании технологической платформы заключается в определении основных приоритетных научно-технологических направлений развития региона и нормативно-правовых условий формирования технологической платформы. Таким образом, муниципальные органы власти создают основу платформы.

Опыт Европы показывает, что инициатива формирования технологических платформ исходит от крупного бизнеса, например, отраслевых объединений промышленных производителей и т.п. Для формирования технологической платформы ее инициаторы образуют совещательный комитет, в который входят представители государства, науки, малого и среднего бизнеса, потребители, негосударственные организации и др. Одновременно формируется научный совет, куда входят ведущие эксперты по проблеме, представляющие академическую и прикладную науки. Так как Европа в части технологического развития имеет значительные отличия от России, а также по причине того, что формирование технологической платформы предлагается в рамках одного региона, а не как в Европе – в рамках целого государства или объединения государств, то для Московской области при формировании технологической платформы могут возникнуть следующие проблемы:

- фрагментарный характер участия всех сторон инновационного процесса;
- сложность привлечения финансовых ресурсов;
- сложность формирования единой цели деятельности технологической платформы;
- проблема определения границ ответственности всех сторон, участниц технологической платформы.

При формировании технологической платформы на территории Московской области предлагается ориентироваться на следующие этапы.

1. Определение целевых показателей и критериев технологического развития Московской области на долгосрочную перспективу: ключевых задач, стратегических целей и возможных путей научно-технологической модернизации промышленности области, научно-технического потенциала региона и периода осуществления изменений.

2. Разработка стратегической программы технологического развития региона, которая включает в себя:

- определение средне- и долгосрочных критериев осуществления технологических изменений;
- построение технологической кооперации и научно-производственных цепочек;
- определение размеров и источников финансирования для проведения технологических изменений в регионе;
- определение и оценка необходимых направлений формирования технологической инфраструктуры;
- формирование институциональной составляющей технологической инфраструктуры региона.

Результатом данного этапа должен стать конкретный план исследований, разработок и технологических внедрений для достижения стратегических целей, поставленных на первом этапе.

3. Внедрение стратегической программы технологического развития региона. Набор проектов, входящих в стратегическую программу, должен постоянно меняться и дополняться с учетом критерия эффективности и полезности.

Соблюдение данных этапов позволит реализовать идею технологической платформы на территории Московской области и достичь главной цели – формирования и активного развития технологической инфраструктуры региона.

Для эффективности функционирования технологической платформы необходимо соблюдение следующих условий:

- цель работы платформы должна быть регионально значимой. Для Московской области – это активное развитие технологической составляющей инновационной среды;
- ориентация на создание новых научно-производственных связей в рамках и за рамками региона, что будет способствовать не только развитию технологического сотрудничества, но и экспорту-импорту технологий;
- формирование условий для преодоления отраслевых, институциональных и ведомственных проблем технологического развития;
- управление технологическим развитием региона на условии мультиструктурности, т.е. равноправного и активного участия всех субъектов инновационного процесса;
- четкость, открытость и прозрачность функционирования платформы.

Основным критерием в рамках формирования и функционирования технологической платформы на территории Московской области должно стать развитие условий для технологического прорыва в обеспечении конкурентоспособности определенных высокотехнологичных отраслей экономики региона, а также развитие и внедрение отдельных новых технологий, обеспечивающих радикальные изменения в приоритетных отраслях экономики области.

Для эффективной работы технологической платформы на территории Московской области также, на наш взгляд, необходимо соблюсти следующие аспекты:

- приоритетная роль в формировании и первоначальной работе платформы должна принадлежать муниципальным органам власти региона;
- деятельность технологической платформы, особенно в части целеполагания и планирования, должна ориентироваться на общегосударственные цели и критерии инновационного развития;
- на первом этапе функционирования платформы необходимо создать условия для преодоления пассивности и незаинтересованности бизнеса в активном технологическом диалоге.

Таким образом, образование технологической платформы на территории Московской области во многом поможет преодолеть снижение темпов развития технологической инфраструктуры региона и значительно повысит потенциал для формирования и развития инновационной среды региона. Важной составляющей государственной политики поддержки инновационных организаций является

налоговое стимулирование инновационной деятельности, которое способно обеспечить попадание финансовых потоков непосредственно в сферу инновационного развития [3].

Подводя итог, следует отметить, что основными условиями организации технологической платформы являются наличие стратегических целей в части технологического развития, необходимость в кооперации для решения технологических задач, осуществление государственной поддержки инновационной деятельности. На территории Московской области условия формирования технологической платформы на данный момент сформированы. Создание технологической платформы в Московской области приведет к росту темпов развития технологической инфраструктуры и развитию инновационной среды региона.

*Библиографический список*

1. Основные направления политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу: утв. Президентом РФ 11 янв. 2012 г. № Пр.-83 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 25.10.2014).
2. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года: утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол № 1 от 15 фев. 2006 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 25.10.2014).
3. Манахов С.В. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в России / С.В. Манахов, А.А. Гретченко, М.И. Абрамова. – М.: Палеотип, 2013 – 116 с.

В.Н. Кириллов

**ИМПОРТЗАМЕЩЕНИЕ В СТРАНАХ  
ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ – ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ  
И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ**

*Аннотация.* Ввиду того что вопросам импортозамещения в последнее время уделяется повышенное внимание, в статье проанализированы опыт и результаты импортозамещения в странах, где оно применялось на практике на протяжении десятилетий.

*Ключевые слова:* импортозамещение, протекционизм, международное разделение труда, внутренний рынок.

Victor Kirillov

**THE IMPORT SUBSTITUTION IN LATIN AMERICA –  
POSITIVE AND NEGATIVE EXPERIENCES**

*Annotation.* Due to the fact that issues of import substitution recently received increased attention, the article analyzes the experience and results of import substitution in countries where it has been used in practice for decades.

*Keywords:* import replacing, protectionism, international division of labor, internal market.

Модель импортозамещения, которая лежала в основе экономического развития многих развивающихся стран (РС), имеет обоснование фактически в теории меркантилизма. На практике модель была реализована в наиболее полном виде в России в первой половине XX в., а после Второй мировой войны – в социалистических странах. Модель была применена во многих экономически развитых странах (ЭРС) в некоторой, относительно небольшой своей части, в периоды Великой депрессии и послевоенного восстановления.

Политика импортозамещения была основой развития обрабатывающей промышленности РС практически во всех этих странах с начала 1950-х гг. А крупные страны Азии и Латинской Америки, такие как Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия, Пакистан, многие годы придерживались этой экономической стратегии [7]. Рассмотрим исторические причины развития импортозамещения в РС.

Промышленная революция в Англии положила начало развитию так называемого традиционного международного разделения труда между колониями и метрополиями, т.е. с долей условности можно сказать, что между теми странами, которые мы называем в настоящее время экономически развитыми и развивающимися. Это разделение труда основывалось на сравнительных преимуществах тех и других стран, а потому оно устойчиво существовало до Великой депрессии 1929–1933 гг., а затем в несколько модифицированной форме и дальше. ЭРС экспортировали готовые товары, РС – продовольствие и сырье. Поскольку мировая экономика в это время развивалась экстенсивно, годовой прирост производства и экспорта промышленных товаров, с одной стороны, и сырья, с другой стороны, практически совпадали, что обеспечивало этому типу международного разделения труда (МРТ) стабильность на протяжении рассматриваемого периода за исключением Первой мировой войны.

Здесь надо отметить, что уже в конце XIX в. все большую роль в мировой экономике стали играть США. К окончанию Первой мировой войны американский экспорт превзошел английский. Очень важно, что США участвовали в МРТ совсем не так, как Англия. США, обладая большой территорией и запасом полезных ископаемых, имели возможность и производить, и экспортировать в огромных количествах сырье и продовольствие, составляя, таким образом, серьезную конкуренцию РС.



Великая депрессия 1929–1933 гг. имела огромные негативные последствия для участия РС в МРТ, так как ЭРС, вынужденные резко сокращать производство и защищать национальных производителей, стали проводить политику жесткого протекционизма по отношению к товарам из РС. Их экспорт из РС стал падать, что неизбежно привело к дефициту конвертируемой валюты и необходимости столь же резко сокращать импорт. Традиционная модель МРТ стала быстро разрушаться.

Страны Латинской Америки от кризиса пострадали в наибольшей степени, поскольку среди других регионов третьего мира этот был в наибольшей степени вовлечен в МРТ, в международную торговлю сырьем и продовольствием с одной стороны, и готовыми изделиями – с другой. Таким образом, страны Латинской Америки, вовлеченные в международную торговлю на основе сырьевой специализации, фактически вынуждены были прибегнуть к импортозамещению в начале 1930-х гг. из-за политики протекционизма ЭРС. Уменьшение валютной выручки от сырьевого экспорта не позволяло осуществлять импортные закупки в том же объеме. Поэтому поощрение строительства промышленных предприятий, выпускающих товары, которые оказались в дефиците на внутреннем рынке из-за сокращения импорта, представлялось самым простым и логичным выходом из сложившейся ситуации. Невозможность настолько же резко сократить импорт готовых изделий, как сокращался экспорт продовольствия и сырья, привела к необходимости наращивать внешний долг. Но ограничения импорта и необходимость чем-то заместить импортную продукцию, наполнять внутренний рынок поневоле активизировали процессы индустриализации в латиноамериканском регионе. Она проходила на основе жесткой протекционистской политики, проводимой правительствами крупных региональных стран, таких как Бразилия, Мексика, Аргентина, Чили и др. [8].

Такая политика неизбежно должна была защищать молодую национальную обрабатывающую промышленность от конкуренции со стороны дешевых и качественных товаров, имевшихся на мировом рынке. В РС политика протекционизма часто дополнялась государственной монополией на внешнюю торговлю, а также отсутствием конвертируемости национальной валюты, что препятствовало вывозу национального капитала. Кроме эскалации импортных пошлин проводилось субсидирование производства продукции, замещающей импортную, за счет средств бюджета закупалась избыточно произведенная продукция и т.п. [11].

Во время Второй мировой войны импортозамещающая индустриализация в странах Латинской Америки получила дополнительный импульс. Эти страны, в большой степени изолированные от иностранных рынков, были вынуждены в срочном порядке обеспечить себя и предметами первой необходимости, и средствами производства. При этом изначальные предпосылки для развития экономики у стран Латинской Америки были значительно лучше, чем, например, у азиатских стран, они обладали несравнимо более мощным экономическим потенциалом. В начале XX в. эти страны по уровню экономического развития не так уж и сильно отличались от ЭРС (если не рассматривать структуру экономики). Начало индустриализации в большинстве стран обычно не было результатом хорошо проработанной программы. Индустриализация была реакцией на внешние неблагоприятные условия, вынудившие эти страны прибегнуть к сокращению и замещению импорта [10].

Стратегия импортозамещения сыграла в странах Латинской Америки важнейшую роль. Импортозамещение имело немало выгод для экономики РС на начальном этапе индустриального развития, когда происходило замещение товаров широкого потребления. Оно позволяло добиться самообеспеченности по большому кругу потребительских товаров, создать достаточно диверсифицированную обрабатывающую промышленность, поменять отраслевую структуру экономики, увеличить квалификацию местной рабочей силы и т.д. Но этот этап завершился в странах Азии уже в середине 1960-х гг., а в странах Африки – в 1970-е гг. [1].

В дальнейшем политика импортозамещения стала создавать серьезные проблемы для экономики тех стран, которые следовали ей достаточно долго. Как видно из опыта РС, импортозамещение

в этих странах дает позитивный эффект в первоначальный период имплементации, но затем проявляются его негативные эффекты.

Замещение импорта в большинстве РС приняло наибольший размах в легкой и пищевой отраслях промышленности. Замена импорта потребительских товаров, как правило, проходит относительно легко. Но в дальнейшем необходимо замещать импорт средств производства, т.е. машин и оборудования. А для этого замещения уже необходимы серьезные инвестиции и соответствующие рынки сбыта, а также современные технологии.

Кроме того, с ростом замещения импорта средств производства растет спрос на импортные сырьевые товары, полуфабрикаты, машины и оборудование, которые требуются для производства и сборки инвестиционной продукции. Растет спрос также и на современную импортную технологию из ЭРС и на иностранных специалистов. Важно и то, что богатые слои населения и предприниматели РС часто все равно предпочитают покупать продукцию, произведенную в ЭРС [12].

Главной направляющей силой импортозамещающей индустриализации РС было государство. В большинстве стран Латинской Америки укрепление госкапитализма началось с национализации предприятий добывающей промышленности. В дальнейшем государственное предпринимательство росло, осуществлялось строительство новых государственных предприятий, базовые отрасли промышленности, производственная инфраструктура в основном принадлежали государству. Государство активно вмешивалось в экономику, расширяло предпринимательскую деятельность, нередко в сырьевых отраслях, например, развивая государственные предприятия в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК). Вопросам себестоимости не уделялось должного внимания.

Политика импортозамещения, таким образом, привела к формированию могущественных и постоянно увеличивающих свои выгоды экономических группировок, заинтересованных в сохранении протекционистской политики. В странах Латинской Америки существовала серьезная проблема ухода национального капитала из-за политической нестабильности и неуверенности в защите прав частной собственности.

Доступ иностранного капитала в латиноамериканскую экономику был ограничен, а в некоторые отрасли – запрещен.

Относительно небольшие размеры национальных рынков, недогрузка производственных мощностей, низкая квалификация и дисциплина местной рабочей силы привели к тому, что себестоимость промышленной продукции РС являлась чрезмерно высокой, а потому требовалась и высокая протекционистская защита. А такая защита позволяет существовать неконкурентоспособным производствам, затормаживает научно-технический прогресс (НТП), рост производительности труда.

В целях ослабления проблемы узости внутренних рынков, повышения конкурентоспособности промышленных изделий были предприняты многочисленные меры по созданию интеграционных группировок РС. В 1960-е гг. в странах третьего мира стремительно стали появляться многочисленные интеграционные группировки (например, Латиноамериканская зона свободной торговли, Центральноамериканский общий рынок и др.). Больших успехов в их функционировании достигнуто не было, эти группировки существовали в основном на бумаге из-за огромного количества внутренних проблем и разногласий.

Политика импортозамещения оставила в импорте только товары, крайне необходимые для развития, а это неизбежно сказалось на снижении темпов экономического развития и росте безработицы [3]. Протекционизм фактически изолировал внутренние рынки РС от иностранной конкуренции, устранив мотивацию для уменьшения себестоимости и повышения качества продукции. Надо отметить и то, что рост экономики РС – пока преимущественно экстенсивный (в ЭРС он давно уже по преимуществу носит интенсивный характер, идет на базе НТП). Поэтому для РС свойственно опережение темпов прироста валовых капиталовложений над увеличением ВВП, прироста капиталовоору-

женности труда над повышением его производительности, высокие удельные трудозатраты. Все это резко усиливает фондоемкость роста, и РС вынуждены вкладывать все больше средств на обеспечение прироста каждого нового процента ВВП, что равносильно снижению эффективности как производства, так и труда.

В условиях, когда абсолютный размер потенциала накопления достаточно ограничен, это ставит серьезные преграды перед их экономическим ростом на перспективу. С этими сложностями столкнулись РС, придерживавшиеся концепции экономической независимости и противостояния ЭРС, которые проводили индустриализацию, ориентированную на внутренний рынок.

Импортозамещающая индустриализация не внесла серьезных изменений в положение большинства РС в МРТ. В 1960-х гг. более 80 % экспорта РС по-прежнему составляло сырье. Но еще на первой сессии ЮНКТАД в 1964 г. Было однозначно определено, что экспорт сырья перестал быть стимулом экономического развития РС.

Надо отметить, что ЭРС оказывали значительную помощь РС, в том числе, и безвозмездную, видимо, полагая, что они, подобно странам Западной Европы после Второй мировой войны, быстро добьются положительных результатов в развитии, получив соответствующий импульс. Однако этого не произошло.

К началу 1980-х гг. кризис западной политики помощи и импортозамещающей индустриализации стал очевидным. Большинство РС имело хронический дефицит текущего платежного баланса, внешняя задолженность увеличивалась, сохранялся дисбаланс колониальной структуры разделения труда между ЭРС и РС.

В связи с вышеизложенным отметим: в настоящее время в мировой экономической науке преобладает точка зрения, что эта стратегия далеко не всегда позволяла преодолеть экономическую отсталость РС путем стабильного экономического роста. Остановимся подробнее на ее недостатках.

1. Эта стратегия ориентирована на производство товаров для внутреннего потребления, объем которого лимитирован невысоким платежеспособным спросом, что резко ограничивает масштабы современного производства и сдерживает научно-технический прогресс.

2. Замещение импорта имеет своим следствием рост спроса на машины и оборудование, полуфабрикаты, материалы и другие товары производственного характера. А поскольку сложную производственную продукцию замещать гораздо труднее, то растущий спрос на нее при невозможности быстрого развертывания внутреннего производства ввиду отсутствия технологий, квалифицированной рабочей силы, необходимого объема капитала, качественных материалов и т.п. ведет к росту импорта. Таким образом, экономия на импорте оказывалась часто иллюзорной.

3. Протекционистская политика ограничила или даже устранила конкуренцию со стороны мирового рынка, способного поставлять качественную и достаточно дешевую продукцию из стран, имеющих сравнительные преимущества по производству таких товаров. Таким образом, национальные производители не имели стимулов к повышению качества своей продукции и снижению ее себестоимости. В результате их товары оказывались совершенно неконкурентоспособными на внешних рынках.

4. Большая часть национальной обрабатывающей индустрии даже в условиях защиты от дешевого импорта могла продолжать работать только благодаря прямым и косвенным государственным субсидиям, налоговым скидкам и другим формам помощи со стороны государства. Местные крайне неэффективные предприятия могли получать прибыль путем повышения цен, используя монопольное положение.

5. Стратегия импортозамещения имела политической целью развитие экономики, опирающейся на собственные силы. Такая политика подразумевала вытеснение иностранного капитала или существенное ухудшение условий его работы. Об этом свидетельствуют данные по национализации

собственности иностранных компаний за период с начала 1960-х гг. до середины 1970-х гг., когда в более чем 60 РС было национализировано почти 900 иностранных предприятий. Большинство случаев произошло в начале 1970-х гг.

6. Политика импортозамещения огромное внимание уделяет интеграционному сотрудничеству между РС. Но интеграция экономик РС происходила в основном на бумаге из-за того, что их сотрудничество не было следствием предшествующего развития производительных сил и структурной взаимодополняемости их экономик, необходимых для успеха интеграции. Это коренным образом отличает интеграционные процессы в РС и ЭРС.

Мы видим, что в теории модель импортозамещения должна была дать развитие самодостаточной многоотраслевой экономике с использованием современных технологий. Однако, как показывает жизнь, серьезно уменьшается только импорт товаров широкого потребления, а импорт производственных товаров, напротив, растет. Но самой серьезной проблемой является то, что создаваемые отрасли индустрии не выдерживали конкуренции на мировом рынке, поскольку находились в «тепличных условиях» и привыкли к ним [5].

Поэтому во всех странах, которые выбрали стратегию импортозамещения в качестве основной линии развития экономики, в том числе и в странах Латинской Америки, после небольшого периода высокой эффективности данной стратегии неизбежно наступает длительный период кризисного состояния [6]. Кризис связан с тем, что такая стратегия не позволяет создать гибкую и эффективную экономику. Протекционизм, отсутствие конкуренции со стороны иностранных товаров, активное и не всегда обоснованное привлечение внешних займов не приводят к принципиальному изменению места РС в мировой экономике, не снижают, а повышают их зависимость от ЭРС.

Многолетняя политика импортозамещения не позволяет развиваться силам, стремящимся к технологическому развитию, напротив, способствует консервации отсталых производственных отношений, низкотехнологичных производств, не позволяет появляться «полюсам роста», «отраслям-моторам», обеспечивающим высокий уровень НТП. Это связано с тем, что в условиях отсутствия конкуренции национальные предприятия, даже функционируя крайне неэффективно, могут получать прибыль, поскольку используют монопольное положение.

Не сумев добиться динамичного роста экспорта ввиду его низкой конкурентоспособности из-за высокой цены и низкого качества товаров, страны Латинской Америки не смогли решить и такие проблемы, как рост дефицитности платежного баланса, потребности в новых займах для того, чтобы расплачиваться с имеющимися долгами, растущее технологическое отставание и зависимость и т.д. Вследствие этого рост экономики не позволил решить внутри- и внешнеэкономические проблемы, не обеспечил модернизацию РС. Уже к 1960-м гг. не только теоретикам, но руководству стран Латинской Америки стало очевидно, что применяемая модель экономического развития устарела и необходимо переходить к модели экспортной ориентации [2].

Однако непоследовательная и неэффективная государственная политика в этот период, следование политике экспортной ориентации на словах, но не на деле, не привела к существенным результатам. Основными экспортными товарами стран Латинской Америки по-прежнему оставались нефть и кофе, промышленность по-прежнему больше ориентировалась на внутренний рынок в связи с ее слабой конкурентоспособностью. Попытки модернизировать экономику при недемократических правительствах не дали заметного результата. Военный режим показал эффективность только в Чили.

К концу 1980-х гг. руководство стран Латинской Америки начинают осознавать тупиковость существующей модели экономического развития и необходимость перехода к новой модели, более либеральной, которая способствовала бы преодолению кризисных явлений. Эта политика включала такие элементы, как ослабление ограничений во внешней торговле, стимулирование экспорта, в особенности экспорта готовых изделий, уменьшение таможенных пошлин, плавная девальвация курса

национальной валюты в целях стимулирования экспорта, отмена ограничений в валютной сфере, облегчение привлечения иностранных инвестиций и их стимулирование и т.п. Кроме того, либеральные экономические преобразования включали в себя проведение широкой приватизации. В 1990-х гг. вследствие вышеописанных реформ усилился рост экономики стран Латинской Америки, появилось плюсовое сальдо платежного баланса, уменьшился внешний долг, повысилась экспортная квота и т.п. Наметился выход из длительного кризиса 1980-х гг. [9].

Таким образом, можно констатировать, что латиноамериканская модель показала неэффективность из-за ориентации на внутренний рынок, закрытый от иностранной конкуренции. Критику импортозамещающей индустриализации подтверждает то, что многие страны, следовавшие такой политике, не достигли особых успехов в повышении показателей экономического развития по сравнению с ЭРС. Во многих случаях импортозамещающее развитие отечественной обрабатывающей промышленности вместо заметного рывка привело к стагнации экономического развития, отсутствию роста дохода на душу населения. Например, Индии после десятилетий выполнения амбициозных программ развития в 1950–1970-е гг., удалось повысить доход на душу населения всего на несколько процентов. Другой пример – Аргентина, бывшая когда-то богатой страной, экономика которой в течение очень многих лет развивалась очень медленно. Хотя некоторым государствам, например Мексике, удалось добиться существенного экономического прогресса, но и они тоже не смогли преодолеть отставание от ЭРС.

Существуют серьезные сомнения насчет того, внесло ли импортозамещение позитивный вклад в развитие экономики. И хотя многие экономисты горячо выступали за импортозамещение в 50-е гг. и начале 60-х гг. XX в., позднее индустриализация, основанная на импортозамещении, подвергалась жесткой критике. Внимание академических и политических кругов было направлено на устранение проблем, возникших в результате политики импортозамещения [4]. Только несколькими странами действительно удалось резко подняться вверх по шкале дохода, но эти страны никогда не придерживались импортозамещающей модели или отошли от нее в самом начале.

#### *Библиографический список*

1. Андрианов В.Д. Новые индустриальные страны в мировом капиталистическом хозяйстве / В.Д. Андрианов. – М.: Междунар. отношения, 1989.
2. Виландт Г. Латинская Америка: сегодняшний день и перспективы // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 2.
3. Кириллов В.Н. Роль товарного импорта в инновационном развитии экономики // Фундаментальные и прикладные исследования. Проблемы и результаты: сб. науч. тр. по материалам Междунар. заоч. науч.-практ. конф. – Новосибирск, 2012.
4. Кириллов В.Н. Значение инновационной модели развития для экономического роста // Наука и образование в жизни современного общества: сб. науч. тр. по материалам Междунар. заоч. науч.-практ. конф. – Тамбов, 2012.
5. Кириллов В.Н. Развитие импортозамещения в РФ // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: сб. науч. тр. по материалам Междунар. заоч. науч.-практ. конф. – Новосибирск, 2012.
6. Клочковский Л.А. Экономика стран Латинской Америки / Л.А. Клочковский [и др.]. – В 2 т. – М., 2007.
7. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учеб. пособие / Р.М. Нуреев. – М.: Инфра-М, 2001.
8. Развивающиеся страны: экономический рост и социальный прогресс / отв. ред. В.Л. Шейнис, А.Я. Эльянов. – М.: Наука, 1983.
9. Шереметьев И.К. Латинская Америка в XXI веке: неплохой старт // Латинская Америка. – 2010. – № 4.
10. Bronstein Arturo S. Societal Change and Industrial Relations in Latin America: Trends and Prospects // International Labour Review. – 1995.
11. Dornbusch R. The Macroeconomics of Populism in Latin America / R. Dornbusch, S. Edwards. – Washington D.C., IBRD, 1989.
12. Lora Eduardo. Structural Reforms in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure It (Updated version) // Inter-American Development Bank Working Paper. – 2012. – № 346.

В.А. Родина

**МОДЕЛИ ВНУТРИДНЕВНОЙ ДИНАМИКИ  
ЛИКВИДНОСТИ АКЦИЙ ИНДЕКСА «ГОЛУБЫХ  
ФИШЕК» МОСКОВСКОЙ БИРЖИ**

*Аннотация.* Статья посвящена выявлению закономерностей внутридневного поведения ликвидности в сегменте «голубых фишек» российского рынка акций. Аппроксимация ликвидности проводится по торговой активности, торговым издержкам и эластичности. Результаты показывают, что внутридневное поведение ликвидности характеризуется закономерностями, сопоставимыми с таковыми, выявленными в зарубежных исследованиях по ряду рыночных параметров на зарубежных рынках. Другим наблюдением является расхождение оценок ликвидности, полученных различными аппроксимациями ликвидности, что, видимо, обусловлено гетерогенными субъективными ожиданиями участников торгов.

**Ключевые слова:** ликвидность, внутридневная динамика, торговая активность, торговые издержки, эластичность.

Victoria Rodina

**LIQUIDITY DYNAMICS: INTRADAY PATTERNS OF THE  
BLUE CHIP INDEX STOCKS ON THE MOSCOW  
EXCHANGE**

*Annotation.* The article is devoted to identify regularities in the intraday liquidity dynamics in the blue chip segment of the Russian stock market. Liquidity is approximated via three components: trading activity, trading costs, elasticity. The results reveal that intraday liquidity dynamics is featured by regularities similar to those identified in foreign research papers for a number of market parameters in stock markets abroad. Additionally it is observed that liquidity estimates obtained for different liquidity components do not have positive correlation. That possibly is due to heterogeneous subjective expectations of market participants.

**Keywords:** liquidity, intraday dynamics, trading activity, trading costs, elasticity.

В последние годы наблюдается увеличение масштабов рыночной активности, что во многом обусловлено адаптацией развитых коммуникационных технологий на биржевых площадках и повсеместным внедрением системы электронных торгов с автоматической системой исполнения сделок по совпадающим заявкам. Насыщенность каждого торгового дня несопоставима с таковой, которая была хотя бы десятилетие назад. На Московской бирже (МБ) по самым активно торгуемым акциям совершается несколько десятков тысяч сделок в день с частотой, в среднем превышающей одну сделку в секунду: Газпром (GAZP) – 71 сделка в минуту, Сбербанк (SBER) – 122 сделки в минуту, ВТБ (VTBR) – 68 сделок в минуту (по состоянию на сентябрь 2012 г. по данным торгов на МБ в режиме основных торгов в период торговой сессии). Рыночной активности в немалой степени способствует усиливающаяся практика алгоритмической торговли и торговли на высокочастотных интервалах.

В этой связи обоснованным видится развитие отдельного направления рыночной аналитики – исследование внутридневной рыночной динамики по ряду показателей рынка. Исследования на дневных данных в среднесрочном и долгосрочном периодах остаются актуальными, однако в условиях нарастания частоты и интенсивности биржевых торгов становится очевидной актуальность проведения исследований в краткосрочном периоде. Это связано с тем, что временной интервал процесса принятия и реализации решений участниками торгов сокращается, что, с одной стороны, ставит перед ними требование более гибкого и оперативного реагирования на изменения рыночной конъюнктуры, с другой стороны, предоставляет им возможность оперативного осуществления торговых стратегий. Частота наблюдений варьируется от тиковой частоты (вплоть до миллисекунд) до 10–15 минут. Выбор временного интервала определяется индивидуально в зависимости от качества «сы-

рых» данных, тестируемой гипотезы и методологии исследования. Основное требование для частоты наблюдений – соответствие сформированных на временных интервалах рыночных показателей требованиям проведения статистических и эконометрических тестов положенной в основу исследования гипотезы. На коротком временном интервале усиливается эффект шума в значениях рыночных показателей, на длинном временном интервале – эффект сглаживания. Помимо этого, на коротком временном интервале имеется вероятность того, что не будут учтены асинхронная торговля и лаги в реакции рынка на изменения рыночной конъюнктуры [8]. Часто в исследованиях на внутрисдневных данных определяется частота наблюдений в 5–15 минут, однако очевидно, что, если имеются положительные подвижки в рыночной активности, временной интервал имеет смысл сократить.

В статье рассматривается внутрисдневная динамика ликвидности как в совокупности, так и по отдельным акциям российских эмитентов, обращающихся на Московской бирже. Зарубежные исследования внутрисдневной динамики рыночных показателей свидетельствуют в пользу существования устойчивых типов поведения в течение торгового дня – U-образная, L-образная, W-образная и M-образная формы. Наиболее часто встречаемый тип поведения – U-образная форма [4].

В контексте рассмотрения внутрисдневной ликвидности мы упомянем два исследования. В исследовании Ranaldo [7] выявлен U-образный тип поведения ликвидности в течение торгового дня в совокупности для 15 акций швейцарских эмитентов, торгуемых на бирже Swiss Exchange. Внутрисдневная ликвидность аппроксимирована восьмью показателями ликвидности (включая показатели, разработанные автором исследования) на основе данных как по состоявшимся сделкам, так и по книге лимитных заявок. U-образная форма наблюдается по всем показателям ликвидности (в случае если показатель ликвидности имеет не прямую, а обратную интерпретацию, наблюдается  $\cap$ -образная форма). В исследовании Gougiéroux [4] представлена M-образная модель внутрисдневной динамики ликвидности обыкновенной акции французской компании Alcatel, обращающейся на бирже Paris Bourse. Авторы исследования ввели в качестве показателя ликвидности показатель интенсивности торгов в момент времени  $t$ , представляющий собой непрерывную функцию от времени  $\lambda(t)$ , где  $t$  варьируется от 0 до 25 000 секунд (один торговый день). Интенсивность торгов рассчитывается на основе данных по количеству и частоте состоявшихся сделок, рыночных заявок и лимитных заявок, в том числе с дифференциацией по покупке и продаже. Авторы исследования выявили, что «внутрисдневная сезонность», характеризующаяся M-образной формой, свойственна всем вариантам расчета показателя интенсивности торгов.

В настоящем исследовании ставятся два вопроса – *соответствует ли внутрисдневная динамика ликвидности на российском рынке акций тому или иному типу поведения и имеется ли согласованность оценок внутрисдневного состояния ликвидности, полученных различными способами расчета*. За годы проведения исследований ликвидности зарубежными исследователями было предложено много вариантов формального выражения ликвидности финансовых активов, что обусловлено множественностью интерпретаций данного рыночного показателя. С одной стороны, ликвидность ассоциируется с торговой активностью – возможностью совершения сделки незамедлительно после выставления заявки. С другой стороны, ликвидность ассоциируется с малыми издержками совершения сделки, что предусматривает минимальную наценку (уступку) в случае продажи (покупки) финансового актива по отношению к равновесной рыночной цене. Помимо этого, ликвидность интерпретируется как гибкость реакции (эластичность) цены финансового актива на изменения рыночной конъюнктуры – движение рыночной цены к равновесному уровню характеризуется минимальным лагом и малой волатильностью. Свод интерпретаций ликвидности (в англоязычной литературе наиболее часто употребляемым термином является *liquidity dimensions* – измерения ликвидности) и отдельных вариантов их формального выражения, встречаемых в зарубежных исследованиях, представлен в работе [1]. Многогранная природа ликвидности затрудняет выведение комплексного многофакторного

показателя ликвидности, в должной мере учитывающего различные интерпретации. В зарубежной практике проведения исследований решением является параллельная оценка ликвидности по ряду аппроксимаций, отражающих ту или иную интерпретацию [3; 6]. Мы применили аналогичный подход и параллельно рассчитали показатели ликвидности по торговой активности (количество сделок, объем торгов, дисбаланс цен bid и ask), по торговым издержкам (спрэд цен bid и ask), по эластичности цены (доходность).

Период выборки составляет 20 торговых дней сентября 2012 г. Выявление моделей внутридневной динамики ликвидности предполагает тестирование по наиболее ликвидным акциям, расчеты по которым не будут смещены последствиями асинхронной торговли и инертной реакции цены на события предшествующего периода (аномально высокая доходность, аномально крупная сделка, рыночные новости), что свойственно менее ликвидным акциям. Акции выборки включают обыкновенные акции Индекса «голубых фишек» Московской биржи по состоянию на сентябрь 2012 г. (СНMF, GAZP, GMKN, NYDR, LKOH, ROSN, RTKM, SBER, SNGS, URKA, VTBR) и дополнительно обыкновенные акции с сопоставимыми значениями по торговой активности и рыночной капитализации эмитента (MGNT, MRKH, MTLR, NLMK, TATN). Через базу данных Bloomberg Terminal были получены тиковые «сырые» данные по параметрам реализованных сделок и лимитных заявок (цена, количество, момент времени  $t$ ).

В зависимости от специфики формального представления показатели ликвидности были рассчитаны либо как средние, либо как совокупные значения на 15-минутных интервалах в период торговой сессии режима основных торгов с 10:00 до 18:45. Выбор 15-минутного интервала обусловлен тем, что такая разбивка позволяет охватить период торговой сессии полностью, без остатка. Альтернативным временным интервалом мог бы быть 5-минутный интервал, однако представляется, что для российского рынка акций он недостаточен для того, чтобы по возможности полно отразить рыночные флуктуации от наступления тех или иных событий.

Три предложенные в нашем исследовании показатели ликвидности – количество сделок, объем торгов, спрэд цен bid и ask – просты в трактовке, на других двух – дисбаланс цен bid и ask и доходность – следует остановиться немного детальнее. В отличие от объема торгов, который непосредственно определяет реализованную глубину рынка, дисбаланс цен bid и ask (относительно объема торгов) опосредованно характеризует потенциальную глубину рынка – возможности совершения сделки крупного объема по превалирующей на данный момент времени цене bid или ask. Потенциальная глубина рынка представляет интерес с той точки зрения, что она определяет емкость рынка, своего рода «буфер», способный предотвратить (по крайней мере отдалить) наступление неблагоприятного изменения цены, если состоится сделка крупного объема. Оценка торговой активности по дисбалансу цен bid и ask была предложена Rinaldo [7]. Автор использует термин *expected market depth* (ожидаемая глубина рынка). Чем больший дисбаланс вызывают состоявшиеся сделки, тем тоньше буфер, тем чувствительнее цена финансового актива к ходу торгов. Данная оценка является привлекательной, хотя и не оптимальной метрикой потенциальной глубины рынка (более точной метрикой было бы соотношение объемов состоявшейся сделки и лучшего предложения, совпадающих по направлению, однако тиковые данные по направлению сделок (sell, buy) не имеются в используемой для настоящего исследования базе данных). Что касается доходности, то она как таковая не относится к стандартным аппроксимациям ликвидности, однако может быть использована в качестве комбинированной метрики эластичности цены. На малых временных интервалах доходность интерпретируется как скачки цены финансового актива. Чем масштабнее амплитуда скачков, тем сложнее процесс отражения ценой предшествующих событий. Не случайно более высокая доходность свойственна акциям эмитентов малой рыночной капитализации – такие акции, как правило, обладают невысокой ликвидностью. Стандартными метриками эластичности являются показатели Amivest и Amihud [2],



представляющие собой соотношение абсолютного движения цены в ответ на изменение объема торгов (показатели обратные друг другу). Предполагается, что чем больше объем торгов, тем большее движение цены финансового актива возможно «нейтрализовать» (предупредить флуктуации относительно равновесной цены). Данные показатели зарекомендовали себя на дневных интервалах. Однако в настоящем исследовании, рассчитанные по внутрисуточным данным на малых интервалах, они показали сильную волатильность и широкую амплитуду колебаний значений (разница между минимальным и максимальным значением достигала  $10^{12}$ ), что делает их непригодными для исследования внутрисуточной динамики.

Полученные на 35 15-минутных интервалах торгового дня числовые значения торговой активности, торговых издержек и эластичности цены были усреднены перекрестно (по акциям выборки) и по времени (по совпадающим временным интервалам торговых дней выборки). На рисунках 1 и 2 представлена внутрисуточная динамика ликвидности в интерпретации торговой активности, на рисунке 3 – в интерпретации торговых издержек, на рисунке 4 – в интерпретации эластичности цены.



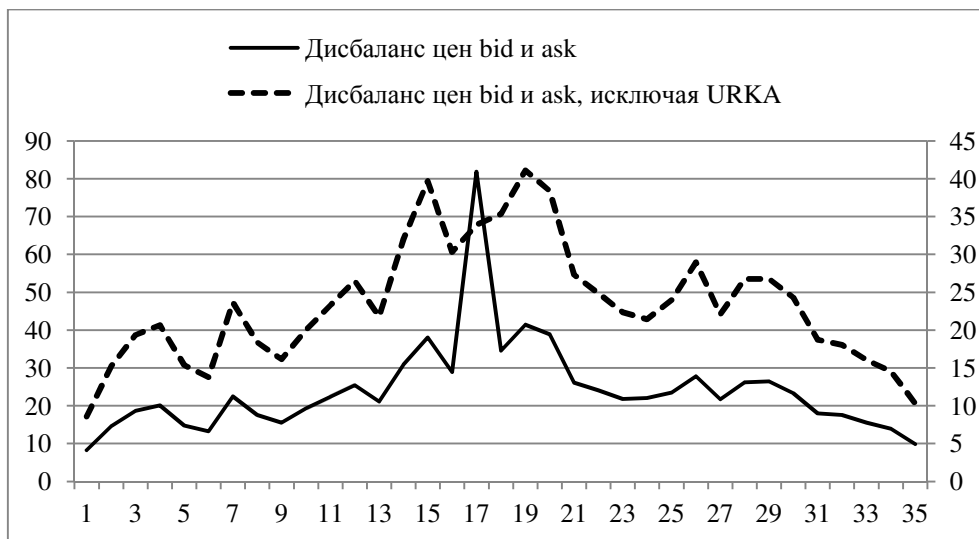
Источник: составлено автором на основе данных Bloomberg

Рис. 1. Относительный объем торгов (правая шкала), количество сделок (левая шкала)

Торговая активность по состоявшимся сделкам демонстрирует явную U-образную форму в течение торгового дня, достигая наибольших значений в начале и в конце торгового дня. После открытия торговой сессии и в течение двух-трех внутрисуточных интервалов (до 11:00) наблюдается уверенный и глубокий спад. Последующая динамика характеризуется серией локальных максимумов и минимумов. В течение последних пяти внутрисуточных интервалов (с 17:30) данная динамика демонстрирует устойчивый подъем, подводя торговую активность к максимальным значениям к закрытию торговой сессии.

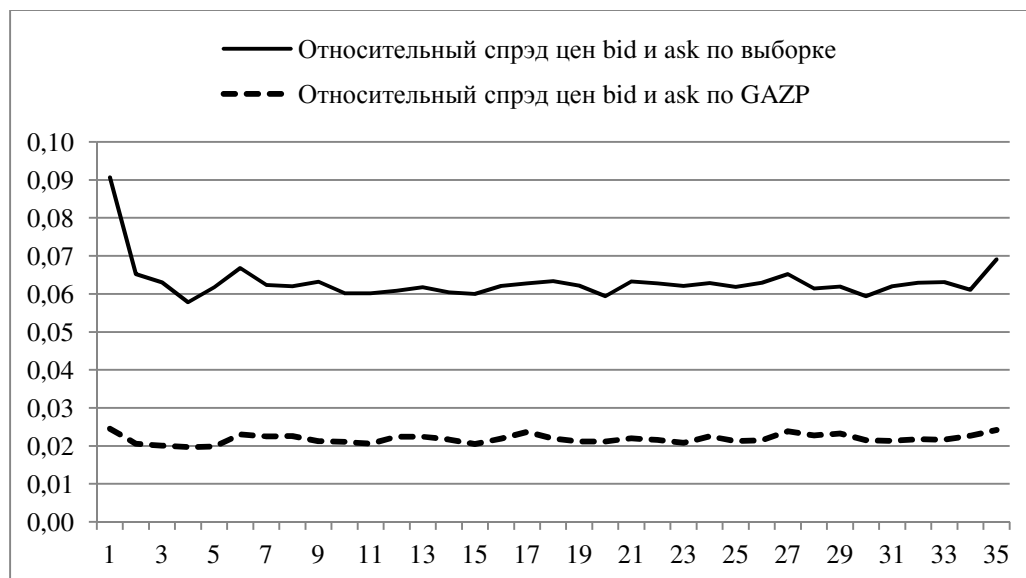
Следует учесть, что реализованная глубина (см. рис. 1) и потенциальная глубина (см. рис. 2) имеют противоположную трактовку ликвидности. Поскольку в основе расчета потенциальной глубины рынка лежит отношение дисбаланса цен bid и ask к объему торгов, понижение значения показателя ассоциируется с улучшением состояния ликвидности. В итоге полученная П-образная форма потенциальной глубины соответствует U-образной форме реализованной глубины, что свидетельствует о согласованности определения состояния ликвидности по всем показателям торговой активности. На

графике слева (см. рис. 2) дисбаланс цен bid и ask представлен как усредненное значение по совокупной выборке. Наличие пика на временном интервале 14:00–14:15 указывает на статистический выброс по одной / нескольким акциям выборки. Рассмотрение индивидуальной внутрисессионной динамики выявило аномально высокое значение данного показателя для обыкновенной акции ОАО «Уралкалий» (URKA) – 800,05, что в 27,4 раза превышает следующий максимум – 46,22. На графике справа (см. рис. 2) представлена сглаженная картина – дисбаланс цен bid и ask, исключая URKA.



Источник: составлено автором на основе данных Bloomberg

Рис. 2. Дисбаланс цен bid и ask, включая URKA (правая шкала), исключая URKA (левая шкала)



Источник: составлено автором на основе данных Bloomberg

Рис. 3. Относительный спрэд цен bid и ask по выборке, по обыкновенной акции ОАО «Газпром» (GAZP)

Торговые издержки не демонстрируют U-образной формы в явном виде, чему препятствует недостаточная восходящая динамика к концу торговой сессии, которая тем не менее не позволяет

описать внутридневные торговые издержки L-образной формой. Рассмотрение индивидуальной внутридневной динамики выявило два отчетливых типа поведения для выборки: 1) вариации U-образной формы, различающиеся по величине последнего максимума, 2) горизонтальная динамика с несколько более высокой волатильностью в начале торгового дня (GAZP, ROSN, SBER, VTBR) (см. рис. 3). Вместе с тем ни по одной акции выборки не наблюдались восходящая динамика на открытии и нисходящая динамика на закрытии торговой сессии, вследствие чего тип внутридневного поведения торговых издержек точнее всего можно охарактеризовать как асимметричная U-образная форма. Внутридневная динамика спреда цен bid и ask совпадает во времени с таковой для торговой активности в части первого спада (до 11:00), но отстает в части последнего подъема (с 18:30).



Источник: составлено автором на основе данных Bloomberg

Рис. 4. Доходность по выборке, по обыкновенной акции ОАО «ЛУКОЙЛ» (LКОН)

Внутридневное поведение эластичности цены напоминает L-образную форму по совокупной выборке и индивидуально по многим акциям выборки (см. рис. 4) с сильной волатильностью в течение торгового дня. На временном интервале 10:00–10:30 наблюдается нисходящий тренд с абсолютного максимума доходности – это наименее ликвидный период в сегменте высоколиквидных акций российского рынка (в интерпретации эластичности).

В итоге ответ на первый вопрос настоящего исследования – *соответствует ли внутридневная динамика ликвидности на российском рынке акций тому или иному типу поведения* – положительный. Внутридневное поведение ликвидности формирует U-,  $\cap$ -, L- и ассиметричные U-образные модели. Наиболее унифицирована по акциям выборки внутридневная динамика торговой активности, наименее – эластичности (как было упомянуто выше, доходность не в полной мере отражает эластичность цены). Внутридневное поведение рыночных показателей считается *привлекательным инструментом оценки степени интеграции локальной фондовой биржи в глобальную систему организованных торгов*. Рассмотрим внутридневную динамику относительно начала европейской и американской торговых сессий. По состоянию на сентябрь 2012 г. Лондонская фондовая биржа (LSE) открывалась в 11:00 МСК, Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE) – в 17:30 МСК. Именно на временной интервал 11:00–11:15 попадает первый и наиболее крупный локальный пик торговой активности. Помимо этого, торговая активность меняет тренд на последний подъем именно в период 17:30–17:45. Очевидно, что с открытием европейской и американской торговых сессий на Москов-

скую биржу прибывают новые участники торгов, торгующие под влиянием задающихся в эти моменты зарубежных трендов, что ведет к улучшению не только реализованной глубины рынка, но и потенциальной глубины рынка (см. рис. 1 и 2). Следует отметить, что по состоянию на сентябрь 2012 г. имеются акции, состоящие в кросс-листинге: Северсталь, ЛУКОЙЛ, Магнит, Новолипецкий металлургический комбинат, Роснефть, Уралкалий, ВТБ – на LSE, Мечел – на NYSE (по сводным данным J.P. Morgan на интернет-сайте [www.adr.com](http://www.adr.com), включающем данные по другим депозитарным банкам – Bank of New York Mellon, Citi, Deutsche Bank и т.д.). Однако, хотя акции выборки, состоящие в кросс-листинге, реагируют активнее, внутрисуточная динамика совокупной выборки свидетельствует в пользу глубокой интеграции высоколиквидного сегмента российского рынка акций в глобальную систему организованных торгов.

Что касается ответа на второй вопрос настоящего исследования – *имеется ли согласованность оценок внутрисуточного состояния ликвидности, полученных различными способами расчета*, – то он отрицательный. Различные рассчитанные на 15-минутных интервалах показатели ликвидности дают следующую картину комплексного равновесия в течение торгового дня: в первый час торговой сессии активные торги проводятся при широком спреде и на широких колебаниях цены, последующей деактивации торгов сопутствуют малый спред и малые колебания цены, в последний час с четвертью торговой сессии активность торгов стремится к утреннему масштабу, а величина и волатильность спреда и доходности несколько возрастают. Теоретическая картина предполагает сходимость показателей ликвидности на ликвидном рынке (активные торги + узкий спред + относительно ровная ценовая динамика) [5]. Поскольку эмпирическая картина отличается (ухудшение состояния ликвидности по одним показателям ассоциируется с улучшением по другим показателям), стоит найти объяснение данному феномену. Внутрисуточная динамика торговых издержек параллельна таковой для эластичности цены – это обусловлено тем, что большинство сделок совершается по ценам лучшего предложения на покупку/продажу и, с учетом чередования направления торгов (в отсутствие устойчивого рыночного тренда buy и sell относительно равномерно распределены на временном интервале), широкий спред, очевидно, влечет увеличение доходности. Следовательно, коллизия возникает между торговой активностью, с одной стороны, и торговыми издержками и эластичностью, с другой стороны. Первый и последний часы торговой сессии привлекают институциональных и частных трейдеров и информированных участников торгов. Кластеризация торгов, возможно, выгодна всем: с одной стороны, на фоне интенсивных сделок, реализующих торговые решения институциональных трейдеров, принятых в преддверии/по итогам торгового дня, деятельность информированных участников торгов не столь различима; с другой стороны, частные трейдеры могут поставить на краткосрочную волатильность цены. Широкий спред в этих условиях обусловлен страхованием от вероятности информационной асимметрии торгов и наличием избыточного спроса / предложения финансового актива в краткосрочном (менее 15-минутного интервала) периоде. В период спада торговой активности спред цен bid и ask, возможно, сужается ввиду улучшения прозрачности торгов – консолидации новостного потока, гармонизирующей ориентацию участников торгов относительно направления движения цены финансового актива, уменьшению вероятности совершения сделки с информированным контрагентом. Таким образом, *разноплановое состояние ликвидности в течение торгового дня формируется под влиянием торговых решений участников торгов с гетерогенным поведением* (гетерогенными ожиданиями).

#### Библиографический список

1. Родина В.А. Количественные показатели диагностирования ликвидности финансовых активов: классификация и особенности расчета // Управление корпоративными финансами. – 2013. – № 2(56). – С. 76–89.

2. Amihud Y. Illiquidity and Stock Returns: Cross-section and Time-series Effects // *Journal of Financial Market*, 2002. – no 5. – Pp. 31-56.
3. Barclay M., Christie W., Harris J. and other. The Effects of Market Reform on the Trading Costs and Depths of NASDAQ Stocks // *Journal of Finance*. – 1999. – no 54. – Pp. 1-34.
4. Gouriéroux C., Jasiak J., Le Fol G. Intraday Market Activity // *Journal of Financial Markets*. – 1999. – no 2(3). – Pp. 193-226.
5. Harris L. *Trading and Exchanges: Market Microstructure for Practitioners*. – Oxford; N.Y.: Oxford University Press, 2002. – Pp. 394–442.
6. Hendershott T., Jones C., Menkveld A. Does Algorithmic Trading Improve Liquidity? // *Journal of Finance*. – 2011, LXVI (1). – Pp. 1-33.
7. Ranaldo A. Intraday Market Liquidity on the Swiss Stock Exchange // *Financial Markets and Portfolio Management*. – 2001. – no 15(3). – Pp. 309-327.
8. Thomas S., T. Patnaik. Variance-Ratio Tests and High-Frequency Data: A Study of Liquidity and Mean Reversion in the Indian Equity Markets [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ssrn.com/abstract=357982> (дата обращения: 25.10.2014).

Т.Е. Тетерина

**ЭКОНОМИКА РОССИИ В ПЕРИОД ПЕРВОЙ  
МИРОВОЙ ВОЙНЫ**

*Аннотация.* В статье рассматриваются экономическая история нашей страны в период начала Первой мировой войны и состояние экономики России. Показаны проблемы, возникшие в важнейших отраслях экономики. Дается характеристика экономической политики государства.

*Ключевые слова:* Россия, решающие проблемы экономики, состояние экономики, Первая мировая война, экономическая политика.

Tatiana Teterina

**RUSSIA'S ECONOMY DURING THE FIRST WORLD WAR**

*Annotation.* The article discusses the economic history of our country during the First World War and the state of the Russian economy. The problems that arose in the most important sectors of the economy are shown. Economic policy is characterized.

*Keywords:* Russia, crucial problems of the economy, state of the economy, First World War, economic policy.

К началу XX в. межимпериалистические противоречия сильно обострились. Капиталистические страны США и Германия лидировали в экономическом развитии, обогнав Англию и Францию, но подавляющая часть источников сырья, рынков сбыта, сфер приложения капитала осталась в руках Англии и Франции. Главную роль играли англо-германские противоречия, упорная борьба между этими странами за передел уже поделенного мира.

Острыми были и противоречия между Францией и Германией. Царская Россия поддерживала Англию и Францию в силу своей экономической зависимости от них, но преследовала и свои империалистические цели – подчинение Балканских и других стран. Сложились два империалистических блока: Антанта, в которую вошли Англия, Франция и Россия, и германский блок в составе Германии, Австро-Венгрии, Болгарии и Турции. В 1914 г. между этими блоками вспыхнула война, в ходе которой к Антанте присоединились Япония, Италия, Румыния, США и ряд других держав. Война стала мировой.

В силу своей отсталости Россия не сумела подготовиться к войне ни в экономическом, ни в военно-стратегическом, ни в морально-психологическом отношении. Что касается последнего, то действительно война не имела глубокой и всесторонней поддержки в широких слоях населения. С 1908 г. началась реорганизация вооруженных сил и модернизация вооружения, которые, однако, завершились не к 1914 г., а лишь к 1915 г. Это и дало возможность говорить о неготовности России к войне. Здесь отрицательную роль сыграли бюрократизм и управленческие промедления. Поэтому в военно-экономическом отношении Россия значительно уступала противнику. К примеру, по производству стали она отставала от Германии в восемь раз. Военных заводов было немного, в основном это были технически отсталые и малопроизводительные предприятия. Многие виды вооружения, например минометы, зенитные орудия, не выпускались; пулеметы изготовлялись единицами. Даже винтовки и патроны к ним производились в недостаточном количестве – 525 тыс. винтовок и 300 млн патронов в год, в то время как потребность в винтовках уже в первый год войны достигла 5 млн шт., а потребность в патронах – 2,4 млрд шт.

Кроме того, в русской армии было почти вдвое меньше пушек, чем суммарно в армиях противника; тяжелых орудий Россия имела всего 240, а Германия и Австро-Венгрия – 1394. Также не хватало снарядов, инженерных, медицинских и других средств и материалов. Был колоссальный разрыв между имеющимся и требуемым военным снаряжением, который царское правительство пыта-

лось ликвидировать за счет огромных заказов, размещенных на Западе, особенно в США. Заграничные расходы за годы войны составили 3222 млн руб. золотом. Россией закупалось у союзников не только вооружение, но даже топоры, кирки, конская сбруя, мешки. Американские монополии получили на военных заказах России не менее 400 млн руб. прибыли.

Одной из решающих военно-промышленных проблем стало производство металла. При потребности стали 18,5 млн т русская промышленность давала всего 4,2 млн т. Необходимость в цветных металлах была в четыре раза выше, чем их выплавка. На работе промышленности сильно сказывались неудачи на фронте. Весной 1915 г. в связи с наступлением немцев остро встал вопрос об эвакуации промышленных предприятий с западных территорий (Прибалтика, Польша, Западная Украина). Не было составлено четкого плана эвакуации, поэтому она проходила весьма неорганизованно. Правительство возложило эвакуацию на самих предпринимателей, получивших для этого специальные средства. Из-за отсутствия правительственного контроля некоторые связанные с немцами фирмы, получив средства, не думали увозить свои предприятия. А эвакуированные предприятия монтировались на новых местах медленно. Уже в первый год войны русская промышленность лишилась 20 % производственных мощностей за счет потери промышленности Польши и Прибалтики [3].

Война потребовала резкого усиления регулирующей роли государства в экономике воюющих стран. Военно-государственное регулирование не затронуло основ капиталистической частной собственности. Регулирующие мероприятия буржуазного государства в военное время В.И. Ленин называл военной каторгой для рабочих и раем для капиталистов [1]. Вмешательство государственных органов в дела частной промышленности выразилось в попытке наладить централизованное распределение сырьевых и топливно-энергетических ресурсов между предприятиями России. С этой целью в августе 1915 г. при государстве были образованы так называемые особые совещания по регулированию распределения топлива, продовольствия, по вопросам перевозок. Функции центрального государственного «регулирующего» органа были возложены на совещание по обороне, которое должно было мобилизовать промышленность для работы на нужды фронта. Они возглавлялись соответствующими министрами, приказы и предписания которых имели силу директивы.

В целом перестройка промышленности на военный лад далеко не удовлетворяла требованиям войны. Хотя в 1916 г. производство вооружения увеличилось на 229,3 %, а военного снаряжения – на 121,2 % по сравнению с 1913 г., этого было слишком мало для нужд фронта. Военная перестройка хозяйства, хоть она не удовлетворяла потребностей фронта, была достигнута дорогой ценой. Нарушилась связь между предприятиями, так как транспорт был загружен военными перевозками. Прекратился импорт оборудования и сырья.

В 1914–1915 гг. закрылись 20 заводов черной металлургии. Тяжелое положение сложилось и в топливной промышленности в связи со снижением производительности труда и потерей захваченного немцами Домбровского угольного бассейна. Хотя добыча нефти и увеличилась на 40 млн пудов, этот рост отставал от огромного роста потребностей в жидком топливе. Резко сократилось производство и в легкой, в частности хлопчатобумажной промышленности. Очень выросли цены, началась спекуляция.

Мировая война вызвала невиданный рост монополистического капитала. Особенно усилилась концентрация производства и капиталов в металлургической и каменноугольной промышленности. Вместо синдикатов в России стали образовываться формы монополий – концерны, объединявшие крупные предприятия различных отраслей промышленности и банки. Чрезвычайно усилилось могущество финансового капитала и финансовой олигархии на базе военной экономики. Интенсивно продолжалось сращивание финансового капитала с государственной властью. Война принесла капиталистам колоссальные прибыли.

Рабочему классу война принесла усиленную интенсификацию труда и голод. Выросла про-

должительность рабочего дня, сократилось количество дней отдыха, были введены принудительные сверхурочные работы. Заработная плата рабочих отставала от роста цен: в Московском округе, например, она возросла в среднем на 70–90 %, а цены – на 200–300 %. Особенно тяжело сказывались на положении трудящихся перебои в снабжении продовольствием и промышленными товарами широкого потребления. Усиление концентрации рабочего класса и ухудшение его положения в связи с войной способствовали нарастанию революционного кризиса в стране [3].

Сельское хозяйство страны война привела в состояние полного упадка. Главной причиной этого была мобилизация в армию мужского населения. К 1917 г. в армии находилась почти половина трудоспособных мужчин деревни, а женщины при тогдашней примитивной сельскохозяйственной технике заменить мужчин не могли. Нужно отметить, что война поглотила миллионы лошадей – основную тяговую силу крестьянских хозяйств. Так, в 1916 г. убыль скота достигла одной четверти довоенного поголовья. Кроме того, резко сократились производство и импорт сельскохозяйственных машин: к 1916 г. русское сельскохозяйственное машиностроение давало только 20–25 % довоенного объема продукции, а импорт сельскохозяйственных машин составил всего 4 % от довоенного уровня. В этот период потребность в минеральных удобрениях удовлетворялась только на 8 %. Ослабление производительных сил деревни привело к сокращению посевных площадей и урожайности. В 1916 г. посевные площади под хлебами и картофелем сократились до 81,7 % от уровня 1913 г. Общий сбор хлебов по стране упал до 80 % от довоенного уровня. Уменьшились посевы и сборы технических культур. Война нанесла сильный удар по маломощному и средняцкому хозяйству: значительно возросло число беспосевных и малопосевных дворов [2].

Развал работы транспорта довел экономику России до состояния полной разрухи. Заводы транспортного машиностроения были заняты производством военной продукции. Подвижной состав разрушался. Закупленные в Англии паровозы и вагоны поступали в Россию с запозданием и совершенно не покрывали потребностей страны. Несмотря на резко возросшую интенсивность перевозок – в 1916 г. ежедневно грузили 91,5 тыс. вагонов по сравнению с 58 тыс. в 1913 г., на станциях оставались невывезенные грузы на десятки миллионов рублей. Из-за недостатка подвижного состава срывалось даже непосредственное снабжение армии боеприпасами, снаряжением и продовольствием. На транспорте процветало взяточничество. Царское правительство показало полную неспособность организовать работу путей сообщения в условиях войны.

Война полностью парализовала финансовую систему русского империализма. За 1914–1916 гг. расходы возросли с 4,86 млрд до 18,1 млрд руб. Доходы не могли покрыть и части этих расходов. За два года войны дефицит в бюджете вырос более чем втрое. Царское правительство пыталось покрыть дефицит путем безудержной эмиссии бумажных денег. Количество денег в обращении за два с половиной года войны увеличилось почти в шесть раз. Наступила инфляция. Так, в феврале 1917 г. рубль стоил 27 довоенных копеек. В Петрограде, например, в 1917 г. цены на хлеб выросли в сравнении с 1914 г. в пять раз, на масло – более чем в восемь раз, на промышленные товары – в 4–6 раз, а номинальная заработная плата с учетом сверхурочных работ и удлиненного рабочего дня увеличилась только в 2–3 раза. Были повышены косвенные налоги на товары широкого потребления [3].

Для финансирования войны царское правительство прибегало к внутренним и внешним займам. В течение 1914–1916 гг. было выпущено шесть внутренних займов на общую сумму 9 млрд руб. Большого распространения они не получили. За время войны было заключено займов на общую сумму 42,5 млрд руб., внешний и внутренний долг правительства составил 80 млрд руб. Это равнялось 2/3 национального богатства страны. Зависимость России от империалистов Запада, особенно от Англии, возрастала. Кризис финансовой системы довершил развал народного хозяйства. К 1917 г. состояние народного хозяйства России стало катастрофическим.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что Первая мировая война со стороны обеих



лагерей была несправедливой, империалистической. По своим масштабам, по количеству человеческих жертв, материальному ущербу, причиненному народному хозяйству воюющих стран, эта война намного превосходила все предыдущие войны. Она довела до крайних пределов обнищание трудящихся в воюющих странах. В то же время война принесла колоссальные сверхприбыли финансовому капиталу, дала толчок могучему подъему революционной и антиимпериалистической борьбы широких народных масс.

*Библиографический список*

1. Ленин В.И. Грозная катастрофа и как с ней бороться // Полн. собр. соч. – Т. 34. – С. 151-199.
2. Борейко А.А. История экономического развития России: учеб. пособие для вузов / А.А. Борейко [и др.]; под ред. А.К. Шуркалина. – М.: Приор, 2000. – 208 с.
3. Чунтулов В.Т. Экономическая история СССР: учебник для экон. вузов / В.Т. Чунтулов. – М.: Высш. шк., 1987. – 368 с.

Е.М. Тетцоева

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ РИСКА БОЯ ПРИ ПЕРЕВОЗКАХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

*Аннотация.* В статье объясняется причина возникновения боя строительных материалов при их логистической обработке. Выделены основные разновидности риска боя строительных грузов. Автором рассмотрены основные требования к логистическому коэффициенту риска боя и обоснована целесообразность использования коэффициента боя при расчете плановых логистических расходов. Предложена формула расчета логистического коэффициента риска боя.

*Ключевые слова:* строительные грузы, риски грузовых перевозок, частичная гибель груза, коэффициент боя, плановые логистические расходы.

Ekaterina Tettsoeva

## USING OF LOGISTIC INDEXES FOR BREAKAGE RISK ASSESSMENT IN THE CONTEXT OF CONSTRUCTION SUPPLIES

*Annotation.* The article explains the origin of construction materials breakage during the logistic process. There are main types of breakage risk of construction materials featured. The author has studied the principal requirements for the logistic index of breakage risk and proved the necessity of using of the breakage index in the context of the estimation of planned logistic expenses. There is a formula of estimation of the logistic index of breakage risk suggested.

*Keywords:* construction cargo, risks in cargo carriage, partial loss of cargo, breakage index, planned logistic expenses.

В широкой номенклатуре строительных грузов отдельное место занимают тарно-штучные грузы (как правило, являющиеся мелкоштучными), характеризующиеся подверженностью бою. В первую очередь к таким изделиям относятся облицовочные материалы из натурального сырья: плитка и кирпич, а также керамическая черепица. Перевозка подобных грузов навалом недопустима, однако даже их транспортировка на паллетах, с формированием транспортного пакета, не является гарантией полной сохранности изделий в процессе перемещения.

В ходе транспортировки подверженных бою строительных грузов возникает риск повреждения, приводящего в большинстве случаев к частичной гибели груза. Данный риск обусловлен физическими характеристиками облицовочных материалов и керамической черепицы и по этой причине является специфическим, т.е. должен подлежать обязательной оценке и учету в ходе планирования логистических расходов при перевозке данного вида грузов. Риск боя материалов при перевозке является чистым, поскольку связан с получением отрицательного результата: например, организация-импортер вынуждена повторно заказывать разбитые изделия, увеличивая таким образом свои расходы. Более сложно однозначно отнести риск боя строительных грузов к фундаментальным или специфическим – определение принадлежности данного риска к той или другой разновидности зависит от конкретных причин его возникновения. Так, в случае если бой был вызван попаданием транспортного средства под воздействие стихийного природного явления, к которым можно отнести сильные штормы, наводнения, землетрясения, извержения вулканов и др., источником риска являются неуправляемые природные процессы, а сам риск будет относиться к категории фундаментальных. Риск боя, вызванный действиями ответственных за него на определенном участке логистической цепочки физических и юридических лиц (в качестве примера можно привести упаковку груза, не соответствующую его физическим характеристикам и не обеспечивающую сохранность груза при транспорти-

ровке и проведении различных экспедиционных операций), является специфическим, подлежащим прямому управлению и сокращению в максимально возможном объеме.

Рассматривая основные причины возникновения риска боя, необходимо выделить его виды.

1. Естественный риск боя, который возможен в результате:

- воздействия стихийных явлений природного характера;
- резкой смены климатических условий, в которых происходит перевозка;
- нападения на транспортное средство, перевозящее груз, диких животных.

2. Организационный риск боя, который связан:

- с неправильной последовательностью погрузки в кузов автотранспортного средства транспортных пакетов с различными видами изделий;
- погрузкой паллет в превышающее допустимый максимум количество ярусов;
- использованием в процессе погрузки-разгрузки подъемно-транспортного оборудования, не соответствующего габаритным и весовым параметрам транспортной тары;
- упаковкой груза в тару, не соответствующую его физическим характеристикам и не обеспечивающую сохранность груза в процессе перевозки и проведения экспедиционных операций;
- отсутствием у ответственных за логистическую обработку лиц инструкции, касающейся особенностей проведения манипуляций с ним;
- выбором маршрута и транспортного средства, заведомо известных как нежелательные для перевозки груза данного типа;
- отсутствием у поставщика надлежащего контроля качества отгружаемой со склада продукции;
- отсутствием налаженного информационного обмена между участниками логистического процесса.

3. Маркетинговый риск боя, связанный с тем, что:

- поставщик материалов производит более качественную упаковку и маркировку груза, предназначенного для перспективных клиентов, и менее ответственно выполняет данные функции в отношении грузов тех клиентов, которые не представляют собой значительной важности для поставщика со стратегической точки зрения;
- перевозчик более качественно выполняет логистические операции в отношении груза тех клиентов, которые реально обеспечивают либо потенциально могут обеспечить больший объем перевозок, т.е. сделать существенный вклад в общий объем продаж услуг данной транспортной компании.

4. Техногенный риск боя, вероятность которого возможна в результате:

- дорожно-транспортного происшествия;
- возгорания и взрыва транспортного средства или складского помещения по причине возникновения тех или иных неисправностей при их функционировании.

5. Криминогенный риск боя может быть вызван нападением отдельного лица или группы лиц с противоправными намерениями на транспортное средство или склад, на котором временно хранится подверженный бою груз [2; 3].

Несмотря на существование широкого спектра разновидностей риска боя, все они оказывают одинаковое негативное воздействие на величину логистических затрат и, как следствие, на финансовый результат деятельности компании. В связи с этим актуальной задачей является прогнозирование риска боя с максимальной точностью, не только в натуральном, но и в денежном выражении. Наиболее целесообразным представляется включение риска боя перевозимой продукции в состав планируемых логистических расходов на этапе вычисления закупочной стоимости материалов. Удобным

инструментом для учета данного риска может стать логистический коэффициент риска боя (далее – коэффициент боя) в составе формулы расчета логистических расходов.

При выборе способа расчета коэффициента боя необходимо основываться на следующих требованиях к данному показателю:

- 1) учет накопленной статистической информации по абсолютной величине боя в натуральном и денежном выражении за весь предыдущий период;
- 2) уникальность коэффициентов риска боя для каждой группы номенклатуры перевозимых грузов, обусловленная их отличительными характеристиками (размер, форма, конструкция и др.);
- 3) уникальность коэффициентов риска боя для каждого отдельно взятого маршрута и (или) способа перевозки;
- 4) уникальность коэффициентов риска боя для каждого перевозчика, оказывающего услуги по доставке товаров;
- 5) учет закупочной стоимости утерянных в результате боя изделий.

Коэффициент боя должен вычисляться с помощью расчета средних значений боя в натуральном и стоимостном выражении, исчисленных за всю историю наблюдений. Накопленные данные подвергаются статистической обработке и затем формируют совокупность, на основании которой происходит расчет коэффициента боя.

При этом весьма важной задачей представляется группировка исходных данных для нахождения коэффициентов боя в зависимости от ряда параметров перевозки:

- группы номенклатуры перевозимых товаров;
- маршрута и способа перевозки;
- компании-перевозчика, организующего доставку.

Физические свойства и конструктивные особенности (например, наличие крупных полых деталей) могут существенно влиять на подверженность того или иного изделия бою при перевозке, поэтому целесообразно перед расчетом коэффициента боя разделить всю имеющуюся номенклатуру грузов на группы в первую очередь согласно их отличительным характеристикам. Далее необходимо вести отдельный учет статистической информации по бою в зависимости от маршрута и способа перевозки груза. Так, изделия одной номенклатурной группы могут вывозиться разными видами транспорта или с различных складов производителя и в связи с этим показывать различные значения коэффициента боя. В качестве примера можно привести, во-первых, использование различных транспортно-технологических схем (трейлерная или контейнерная), во-вторых, передвижение по разным маршрутам (перевозка по более короткому маршруту, но со следованием по участку с некачественным дорожным покрытием, и более длительный по времени маршрут по автотрассе, соответствующей всем мировым стандартам). Отдельно следует упомянуть специфику упаковки и подготовки продукции к отгрузке на каждом из складов грузоотправителя, которая может в ряде случаев существенно различаться (пробное использование новых упаковочных материалов на одном из складов) [1]. Что касается изменения количества утерянной в результате боя продукции в зависимости от привлечения к организации перевозки определенной компании, то и по этому признаку следует дифференцировать коэффициенты боя, вводя в расчеты показатели, соответствующие выбранному транспортному экспедитору.

Коэффициент боя должен являться показателем, который отражает отношение закупочной стоимости утраченных в результате боя изделий к общим логистическим затратам на перевозку всей партии груза.

С учетом вышеуказанных требований в качестве коэффициента боя можно предложить следующий показатель:

$$K_{\delta} = \frac{(n_{\delta} - n_{\text{комп}}) \cdot (P_3 + C_{\text{лог}})}{C_{\text{лог}} \cdot n_{\text{п}}} + 1, \quad (1)$$

где  $n_{\delta}$  – количество изделий в поставке, утерянных в результате боя, шт.;  $n_{\text{комп}}$  – количество утерянных в результате боя изделий, подлежащих возмещению транспортно-экспедиционной компанией, шт.;  $P_3$  – закупочная цена изделия, утраченного в результате боя, руб./шт.;  $C_{\text{лог}}$  – логистические затраты на доставку одного утраченного в результате боя изделия, руб./шт.;  $n_{\text{п}}$  – общее количество изделий в поставке, шт.

Однако не следует предложенную формулу рассматривать в качестве универсального инструмента для оценки риска боя перевозимых грузов: на показатель накладываются два достаточно важных ограничения. Во-первых, поставка может включать в себя несколько разновидностей изделий из разных номенклатурных групп. Во-вторых, для широкого применения приведенной выше формулы необходимо обладать достаточной исследуемой совокупностью, т.е. числом поставок по данному перевозчику, складу поставщика и т.п.

Коэффициент при расчете плановой закупочной стоимости материалов умножается на величину логистических затрат, к полученному произведению прибавляется выставленная поставщиком в инвойсе или счете стоимость закупаемых товаров:

$$C_{\text{з.план}} = C_{\text{лог.общ}} \cdot K_{\delta} + C_3, \quad (2)$$

где  $C_{\text{лог.общ}}$  – логистические затраты на доставку партии изделия, руб.;  $K_{\delta}$  – коэффициент боя;  $C_3$  – стоимость закупаемой партии изделий, руб.

Коэффициент боя, рассмотренный в статье, является не единственным показателем, который можно использовать при расчете плановой закупочной стоимости по формуле (2). Среди иных коэффициентов, ввод которых в формулу возможен, следует назвать качественные показатели, учитывающие различные виды рисков, связанных с задержкой поставки продукции строительной отрасли, а также с изменением графика поставок крупных партий строительных грузов.

Планирование логистических расходов является значимым этапом планирования закупочной стоимости и продажной цены товаров. При определении плановых логистических расходов необходимо принимать во внимание специфику некоторых разновидностей строительных грузов, заключающуюся в их подверженности бою в процессе логистической обработки. Коэффициент боя позволяет учитывать риск частичной утраты груза в ходе перевозки и выполнения транспортно-экспедиционных операций, что делает оценку логистических расходов более точной.

#### Библиографический список

1. Кретов И.И. Логистика во внешнеэкономической деятельности / И.И. Кретов, К.В. Садченко. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 272 с.
2. Лактюшина З.Н. Риск в международных автомобильных перевозках: оценка и выбор оптимального метода снижения / З.Н. Лактюшина, М.Ю. Мацнев. – М.: Изд. центр ГУУ, 1998. – 68 с.
3. Тетцоева Е.М. Основные проблемы транспортно-экспедиционного обслуживания в современной России // Реформы в России и проблемы управления – 2007: сб. материалов 22-й Всерос. науч. конф. молодых ученых и студентов. – Вып. 4. – М.: Изд. центр ГУУ, 2007. – С. 188-191.

З.М. Хочева

З.Х. Безирова

**ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ  
ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ**

*Аннотация.* Переход на инновационный путь развития усилил использование региональных инновационных систем при изучении процессов формирования нового типа экономики в условиях модернизации. В статье предложены пути совершенствования региональных экономик, предполагающие использование полюсов роста при формировании конкурентоспособной региональной инновационной системы.

*Ключевые слова:* регион, модернизация, инновационная система, национальное хозяйство, полюса роста, экономический рост.

Zuhra Khochueva

Zarema Bezirova

**THE FORMATION OF AN EFFECTIVE REGIONAL  
INNOVATION SYSTEM**

*Annotation.* Transition to innovative development has strengthened the use of regional innovation systems in the study of the formation of a new type of economy in the face of modernization. The article suggests ways to improve regional economies, suggesting the use of growth poles in the formation of a competitive regional innovation system.

*Keywords:* region, modernization, innovation system, national economy, growth poles, economic growth.

Современное социально-экономическое развитие невозможно без формирования эффективной региональной инновационной системы. Пространственное развитие региональных инновационных систем не ограничено рамками одного государства или федерального округа, что предполагает создание инновационного сектора экономики. В данном контексте инновационный сектор экономики представляет собой целостный многоотраслевой комплекс научных, образовательных, производственных, управленческих и консалтинговых структур, обеспечивающих направленность экономической трансформации, воспроизводство инноваций и обмен ими между различными отраслями и секторами национального хозяйства, призванный вносить существенный вклад в национальное благосостояние, устойчивость, безопасность и конкурентоспособность региональной социально-экономической системы.

Важность инновационного сектора региональной экономики определяется следующими факторами:

- связью инноваций с формированием новых товарных рынков и более рациональным использованием ресурсов;
- взаимосвязью наукоемких высокотехнологичных отраслей с секторами промышленности, сельского хозяйства, услуг и крупными успехами на внешних рынках;
- мультипликативным эффектом затрат на научные исследования в различных отраслях экономики.

Важную роль играют другие отрасли промышленности и экономики в целом, подстегиваемые новыми технологиями и новыми конкурентами, производящие более совершенные товары на базе передовых технологий, обуславливающие более высокий уровень производительности труда, а также создающие большие производственные возможности и рабочие места с более высоким уровнем оплаты труда.

Размеры инновационного сектора регионального хозяйства характеризуют научно-технический и экономический потенциал региона. В этой связи возникает вопрос оценки инновационного сектора экономики. На практике применяют два критерия: отраслевой и продуктовый. По мнению исследователей М.А. Бендикова, В.В. Вовченко, Е.А. Семеновой, И.Э. Фролова и др., к категории вы-

сокотехнологичной продукции в настоящее время принято относить такую продукцию, при производстве которой уровень наукоемкости (доля затрат на исследования и разработки, отнесенная к результатам производства) составляет не менее 3,5 % [цит. по: 3]. По продуктовому критерию в группу высокотехнологичных производств высокого уровня (high level) включены производства, обеспечивающие выпуск 41 наукоемкого продукта, рассчитанного на массового потребителя. По отраслевому критерию в соответствии со стандартной международной торговой классификацией (SITC) в группу ведущих (leading-edge) технологий были включены следующие производства и отрасли: продукты органической химии и пластики, фармацевтическая продукция, химикаты, радиоактивные материалы, турбины и оборудование реакторов, генераторы для ядерных, гидро- и ветровых электростанций, телекоммуникационное оборудование, электрические приборы и оборудование для медицины, авиационная и космическая техника, продукция оборонного комплекса [2; 5]. Что касается отраслевого критерия, то в расчетах учитываются затраты на науку и новые технологии, численность ученых, инженеров и техников, объем добавленной стоимости, объемы сбыта продукции, доля каждого сектора в общем объеме производства. Часто для этой цели используют производственные функции.

Таким образом, важность развития инновационного сектора связана с обеспечением в экономике высоких темпов роста и обеспечением мультипликативного эффекта, с большой долей добавленной стоимости в продукции отраслей, высоким уровнем заработной платы работников, крупными объемами экспорта, со стимулированием образования и с успешной деятельностью малых и средних предприятий, с венчурным (рисковым) капиталом. Важно отметить, что инновационная сфера активно влияет на экономический рост региональной экономики. В частности, чем больше затраты на научные исследования и разработки, тем выше прирост валового регионального продукта (ВРП). Инновационный подход в повышении эффективности социально-экономической деятельности имеет огромное значение потому, что на долю новых и усовершенствованных продуктов и технологий в ведущих странах приходится от 70 до 85 % прироста валового внутреннего продукта [1].

Накопленный совокупный инновационный ресурс, обеспечивающий интенсивное развитие субъектов РФ и способствующий получению ими дохода, представляет собой их инновационный потенциал. В ходе анализа различных методологических подходов к оценке инновационного потенциала макрорегиона с точки зрения его способности формировать инновационно-активную экономику нами предложен ряд показателей, характеризующих отдельные его компоненты. В этой связи наблюдаются весьма существенные различия инновационной активности хозяйствующих субъектов в зависимости от их региональной принадлежности, что обусловлено неоднородностью инновационной инфраструктуры регионов, а также имеющимися различиями в обеспеченности последних научно-техническими, финансовыми, трудовыми и иными ресурсами. Иначе говоря, уровень инновационной активности регионов зависит от инновационного потенциала, которым они располагают, и особенностями их инфраструктуры. Существует и обратное влияние инновационной активности хозяйствующих субъектов макрорегиона на его инновационный потенциал. Представляется целесообразным определить зависимость инновационного потенциала макрорегионов от показателей инновационной активности его экономических субъектов.

В целях определения конкурентоспособности Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) в инновационном развитии выявлена зависимость между величиной ВРП и объемом инновационной продукции (работ, услуг) в субъектах округа. В данном контексте исследование тесноты парной связи проведено путем расчета коэффициента Спирмена, с помощью которого определена зависимость между объемом инновационной продукции, работ, услуг и ВРП в СКФО [4]:

$$\rho_{x,y_i} = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n^3 - n} \quad , \quad (1)$$

где  $\rho$  – коэффициент корреляции рангов;  $d_i^2$  – квадрат разности рангов;  $x_i$  – показатель плотности дорог с твердым покрытием;  $y_i$  – показатель валового регионального продукта на 1 тыс. человек;  $d_i$  – разность между рангами;  $n$  – число взаимосвязанных значений  $x_i$  и  $y_i$ .

Если связь между показателями отсутствует, то  $\rho = 0$ ; связь полная прямая при  $\rho = +1$ ; связь полная обратная при  $\rho = -1$ . Коэффициент Спирмена изменяется в интервале от -1 до +1. Произведенные нами расчеты отражены в таблице 1, на основании данных которой были выполнены расчеты коэффициента корреляции рангов:

$$\rho_{xy} = 1 - (6 \times 0,3426607) : (7^3 - 7) = 1 - 0,0059941 = + 0,9938811.$$

Коэффициент корреляции равен 0,99 – высокий показатель положительной тесноты связи.

Таблица 1

**Теснота связи между объемом инновационной продукции (работ, услуг) и ВРП СКФО, в 2010 г.\***

Субъект СКФО	ВРП, тыс. руб./тыс. чел., $Y_i$	Объем инновационной продукции (работ, услуг), тыс. руб./тыс. чел., $X_i$	$d_i = X_i - Y_i$	$d^2$
Республика Дагестан	0,0978994	0,0005292	-0,0973702	0,0094810
Республика Ингушетия	0,0518957	0,0000017	-0,0518940	0,0026930
Кабардино-Балкарская Республика	0,0884378	0,0024071	-0,0860307	0,0074013
Карачаево-Черкесская Республика	0,0908262	0,0057994	-0,0850268	0,0072296
Республика Северная Осетия – Алания	0,1051191	0,0004836	-0,1046355	0,0109486
Чеченская Республика	0,0546476	0,0008350	-0,0538126	0,0028958
Ставропольский край	0,1137433	0,0071409	-0,1066024	0,0113641
Сумма $\Sigma$	0,6025691	0,0171968	-0,5853723	0,3426607

$n$  – число регионов = 7.

Параметры линейного уравнения парной регрессии, выявленные в результате анализа, а именно найденный параметр  $b$  – коэффициент регрессии (коэффициент в уравнении парной регрессии; свободный член  $a$ ) позволит при определенном прогнозе роста инновационной продукции (работ, услуг) спрогнозировать рост ВРП:

$$y = a + bx, \quad (2)$$

где  $y$  – среднее значение результативного признака  $Y$  при определенном значении факторного признака  $X$ .

В ходе исследования нами рассчитаны коэффициент  $b$ , свободный член  $a$ :

$$b = +[(x_i - x^*) \times (y_i - y^*)] \div (x_i - x^*)^2 = 0,0636939,$$



$$a = y - bx = -0,0030262.$$

Уравнение парной линейной корреляционной связи ВРП и объема инновационной продукции (работ, услуг) имеет следующий вид:

$$y = -0,0030262 + 0,0636939x \text{ или } y = 0,0636939x - 0,0030262.$$

Определенные с помощью вышеуказанного уравнения расчетные значения ВРП (см. табл. 2) и положительный знак коэффициентов  $a$  и  $b$  свидетельствуют о прямой корреляционной зависимости между анализируемыми показателями.

Таблица 2

**Оценка тесноты связи ВРП и объема инновационной продукции (работ, услуг)  
в СКФО, в 2010 г.\***

Субъект СКФО	ВРП, тыс. руб./ тыс. чел., $Y_i$	Объем инновационной продукции (работ, услуг), тыс. руб./тыс. чел., $X_i$	Расчетное значение $Y$
Республика Дагестан	0,0978994	0,0005292	0,0032094
Республика Ингушетия	0,0518957	0,0000017	0,0002792
Кабардино-Балкарская Республика	0,0884378	0,0024071	0,0026067
Карачаево-Черкесская Республика	0,0908262	0,0057994	0,0027589
Республика Северная Осетия-Алания	0,1051191	0,0004836	0,0036692
Чеченская Республика	0,0546476	0,0008350	0,0004545
Ставропольский край	0,1137433	0,0071409	0,0042186
Сумма $\Sigma$	0,6025691	0,0171968	-
Среднее значение	0,0860813	0,0024567	-

При отрицательном значении коэффициента  $a$  область существования признака  $Y$  не включала бы нулевое значение признака  $X$  и близкие к нему значения. Однако выявленная закономерность, заключающаяся в том, что чем выше объем инновационной продукции (работ, услуг), тем выше величина ВРП (на 1 тыс. чел.), по абсолютному большинству регионов соблюдается, и это означает, что инновации имеют большое влияние на формирование единого экономического пространства макроуровня.

Исключение составляет Республика Ингушетия, в которой при относительно низком объеме инновационной продукции (работ, услуг) наблюдается высокое фактическое значение показателя ВРП (за счет имеющихся природных ресурсов), хотя прогнозируемый показатель ВРП значительно ниже. Для Чеченской Республики при имеющемся объеме инновационной продукции (работ, услуг) уровень ВРП должен быть значительно выше, что говорит о неиспользованных возможностях региона.

Таким образом, выполненный анализ зависимости показателей социально-экономического развития регионов и произведенные расчеты, характеризующие состояние единого экономического пространства макроуровня, обобщающим показателем которого является валовой региональный продукт, позволили установить тот факт, что между объемом инновационной продукции (работ, услуг) и ВРП существует прямая корреляционная зависимость. В соответствии с данной зависимостью увеличение объема инновационной продукции (работ, услуг) в субъектах СКФО вызывает увеличение ВРП.

Современные подходы к изучению инновационных процессов и управлению ими основаны на пересмотре роли производства, науки и государства как независимых элементов, представленных взаимосвязанными звеньями сложной системы, обеспечиваемой определенными институциональными факторами. В настоящее время принципы инновационной политики в развитых странах охватывают ее региональную составляющую, формирование единого научно-инновационного пространства, поддержание благоприятной среды для нововведения, признание в качестве главного источника конкурентоспособности организационных инноваций. Основной задачей государственной региональной политики России на современном этапе пространственного развития экономики становится обеспечение концентрации ресурсов на приоритетных направлениях, создание условий для межрегиональной кооперации и стратегического партнерства власти, бизнеса, общественных институтов, стимулирующих переход к инновационной модели развития. Следовательно, должны быть сформированы инновационные технологии управления развитием территорий, работающие на повышение конкурентоспособности субъектов РФ.

Таким образом, формирование конкурентоспособной региональной инновационной системы (РИС), представляющей собой совокупность институтов региона, участвующих в процессе создания и распространения инноваций, может послужить территориальными «полюсами роста», аспект которых непосредственно направлен на усиление их инновационного влияния на социально-экономическую динамику регионов. Приток иностранного капитала в экономику дифференцированных регионов не только обеспечит получение доступа к новым технологиям производства и методам управления, но также будет способствовать: во-первых, обновлению и модернизации технологической базы региональных предприятий, что позволит расширить ассортимент производимой продукции, освоить новые рынки сбыта (в частности, за рубежом), создать дополнительные рабочие места; во-вторых, эффективному развитию и функционированию региональной инфраструктуры; в-третьих, развитию внешнеэкономических отношений региона с другими странами, в частности, в области предпринимательского сотрудничества. В этой связи будут созданы благоприятные условия для внешнеэкономической деятельности региона, повышения эффективности региональной экономики и уровня жизни населения.

На основании рассмотрения макроструктуры РИС (см. рис.) можно выделить следующие основные направления совершенствования РИС (с точки зрения максимального эффекта на экономическое развитие): принятие комплекса мер, направленных на активный рост числа организаций генерации знаний; разработка и реализация в регионе программы инновационного развития; совершенствование института интеллектуальной собственности; привлечение в регион высококвалифицированных трудовых ресурсов; развитие инновационной инфраструктуры; создание эффективных механизмов функционирования системы взаимодействия основных субъектов РИС.



Рис. Структурные блоки региональных инновационных систем

Таким образом, трансформация экономики на этапе перехода на новый качественный уровень – пространственное инновационное развитие экономики – предполагает использование «полюсов роста», которые служат инструментом эффективного раскрытия потенциала регионов и конкурентоспособной инновационной системы. «Полюса роста» внесут кардинальный вклад в развитие макрорегиона, рациональное использование трудовых ресурсов, улучшение качества социальных услуг и инфраструктуры за счет целостного развития территорий и выбранных отраслей экономики для формирования нового пространственного каркаса развития, включая создание зон опережающего роста.

#### Библиографический список

1. Варшавский А.Е. Научно-технический прогресс в моделях экономического развития / А.Е. Варшавский. – М.: Финансы и статистика, 1984.
2. Внешнеэкономические проблемы перехода России на инновационный путь развития / Под ред. С.А. Ситаряна. – М.: Наука, 2001. – 252 с.
3. Фоломьев А. Высокотехнологичный комплекс в экономике России // Экономист. – 2004. – № 5.
4. Созаева Т.Х., Жантудуева Х.М., Байсултанов А.С. Северо-Кавказский федеральный округ в условиях модернизации хозяйственного развития // Национальный интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 27(84). – С. 23-32.
5. Sunman H. Science parks and the growth of technology-based enterprises / H. Sunman. – CSP Publication Ltd, Cardiff, 1987. – 114 p.

---

---

## Раздел III. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 336.741.225 (470)

М.Ю. Авдаев

### МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМАХ НА ОБЩЕСТВЕННОМ ТРАНСПОРТЕ

*Аннотация.* Предложены модели проведения платежей за проезд и расчетов между участниками платежной системы на общественном транспорте с использованием различных финансовых инструментов – электронных проездных билетов, электронных и мобильных кошельков, а также методика распределения выручки от продажи пополнения проездных билетов между пассажирскими перевозчиками.

*Ключевые слова:* локальная платежная система на транспорте, общественный пассажирский транспорт, электронный проездной билет, электронный кошелек, транспортная карта, льготная социальная карта.

Mausar Avdaev

### METHOD OF USING PAYMENT INSTRUMENTS IN THE PAYMENT SYSTEM AT PUBLIC TRANSPORT

*Annotation.* Models of payments for travel and payments between participants in the payment system for public transport with the use of various financial instruments such as electronic ticketing, electronic and mobile wallets, as well as the method of distribution of proceeds from the sale of tickets replenishment between passenger carriers are considered.

*Keywords:* local payment system at transport, public passenger transport, electronic ticket, electronic purse, travel card, preferential social card.

Общественный транспорт представляет собой социально значимую инфраструктуру, что предъявляет особые требования к технологичности и эффективности его работы. Государством принимаются действия по стимулированию развития транспорта, в частности, созданию автоматизированных систем учета пассажиров и оплаты проезда. Ключевым фактором развития платежных систем является совершенствование применения в них платежных инструментов. К настоящему времени сложилась инструментальная специализация платежных систем в обслуживании платежей. Так, одни системы предназначены исключительно для обслуживания интернет-торговли и строятся на базе электронных денег, другие – на базе микропроцессорных карт [4]. Данная специализация отразилась в отсутствии у большинства систем универсальности и совместимости, что приводит к затруднениям для клиентов при осуществлении платежей между платежными системами [2].

Основу финансового обеспечения платежной модели составляет выбор инструмента оплаты: традиционный электронный проездной билет на базе мультипроцессорной карты; электронный проездной документ с функциями электронного кошелька и возможностью встраивания банковских платежных приложений; электронный платеж с мобильного телефона [2]. На основе данных платежных инструментов можно предложить следующие модели платежей.

**1. Модель расчетов, основанная на использовании электронных льготных и полных проездных билетов.** Модель основывается на локально используемых проездных электронных билетах двух типов – полных и льготных, которые различаются по объему предоставляемых льгот (процент оплаты стоимости проезда пассажиром), льготодателям (муниципальный, региональный, федеральный бюджеты).

Финансово-распределительным ядром в платежной системе выступает процессинговый центр, в задачи которого входит распределение денежной выручки между пассажирскими перевозчиками и распределение комиссии между технологическими участниками. Денежные средства от продажи и пополнения электронных проездных билетов от агентов и из пунктов продажи транспортных карт поступают на расчетный счет процессингового центра, открытого в коммерческом банке – участнике транспортной платежной системы. Процессинговый центр имеет возможность ежедневно распределять часть полученной выручки между перевозчиками (соответствующую фактическому количеству предъявлений билетов).

Отдельным аспектом, требующим финансового регулирования, является финансирование дифференцированного льготного проезда в общественном транспорте за счет средств федерального, региональных и местных бюджетов. Для обеспечения работоспособности системы необходимо создать единую информационную базу по льготам разного уровня и обеспечить межбюджетное взаимодействие для оперативного учета операций и возмещения средств. Информация о продаже (выдаче) проездных билетов и об оказании услуг муниципальным льготникам непосредственно передается льготодателю в рамках установившихся отношений органа исполнительной власти с локальной платежной системой. Информация об услугах региональным и федеральным льготникам должна передаваться в централизованном порядке региональным и федеральным бюджетодателям, которые должны обеспечивать своевременное перечисление средств процессинговому центру. Таким образом, статус процессингового центра должен быть повышен в силу возложения на него функций бюджетополучателя и распределителя средств. Параллельно с возмещением затрат перевозчикам процессинговый центр должен удержать и распределить комиссию между участниками платежного процесса. В соответствии с условиями заключаемых агентских и иных договоров с операционными участниками получаемая от пассажирских перевозчиков плата распределяется пропорционально объему совершенных транзакций между операционными участниками.

**2. Модель расчетов в локальной транспортной платежной системе, основанная на использовании проездных билетов с функциями электронных кошельков.** Основное отличие платежей с электронного кошелька от предыдущей рассмотренной модели в том, что если электронный проездной билет содержит информацию о количестве поездок (т.е. натуральный показатель), то на электронном кошельке хранится сумма денег (т.е. стоимостной показатель), которая может гибко использоваться пассажиром. При традиционной форме оплаты проезда пассажир, проезжающий из одного конца города в другой, и пассажир, проехавший несколько остановок, платят одинаково. Благодаря проведению операций не с количественными показателями поездок, а с электронными денежными средствами появляются возможности введения зонного принципа оплаты проезда и использования различных видов тарифов.

Таким образом, самым общим преимуществом выступает расширение спектра оказываемых услуг и повышение качества обслуживания пассажиров, достижение прозрачности финансовых потоков. С внедрением электронной карты-кошелька на транспорте упростится оплата проезда и увеличится сбор выручки. Недостатком электронных кошельков, как и электронных проездных билетов, является то, что их использование не исключает кондукторов, которые теперь будут выполнять функции контролеров.

С введением электронных кошельков упрощается и финансовое взаимодействие между расчетными и технологическими участниками. Факт предъявления для оплаты проезда электронного кошелька фиксируется считывающими устройствами на транспорте, и требуемая сумма списывается расчетным банком со счета плательщика-пассажира. Одновременно регистрация факта оплаты передается в процессинговый центр, который подтверждает оказание услуги и санкционирует перечисление средств банком в пользу получателей средств (плата за проезд пассажирскому перевозчику и ко-

миссия технологических участников). В этой модели роль процессингового центра сужается до технологических функций с минимальным набором финансовых операций, а отношения между владельцем кошелька и расчетным банком становятся прямыми, а не опосредованными.

**3. Модель расчетов в локальной транспортной платежной системе, основанная на использовании мобильных кошельков.** Развитием предыдущей модели и ее дополнением может стать использование мобильных телефонов для оплаты проезда на общественном транспорте и других аналогичных целей, а также при объединении локальных платежных систем [1]. Для преодоления трудностей, связанных с несовместимостью платежных систем, наличием дополнительных посредников по перечислению средств и дополнительных комиссий, предлагается использовать мобильный телефон в качестве технологической платформы построения платежной системы на транспорте. Для проведения платежей за проезд на транспорте мобильный телефон должен быть обеспечен тремя платежными опциями:

- возможностью обеспечения связи с банком в режиме реального времени;
- возможностью считывания информации с телефона через стационарные считывающие устройства;
- возможностью передачи денежных обязательств непосредственно от одного мобильного устройства другому по беспроводной связи: Bluetooth, Wi-Fi, WiMax.

Наличие трех опций предоставит пользователю выбор инструмента платежа в зависимости от направления перечисления денег и индивидуальных предпочтений плательщика. Кроме того, данная система будет обладать высокой степенью универсальности, так как будет способна обслуживать платежи как в сети интернет, так и вне ее, а также высокой степенью защиты от взлома [3]. Предполагается, что такое внедрение сделает процесс расчетов за проезд более удобным и решит проблему безбилетного проезда. Но вместе с тем систему электронных платежей через мобильный кошелек не способны воспринять малообеспеченные категории пассажиров из-за отсутствия у них мобильных телефонов, отвечающих технологическим требованиям, соответственно, невозможно обеспечить полную собираемость оплаты за проезд.

При использовании мобильного телефона в локальной платежной системе на транспорте появляется новый участник – технологический посредник – сотовый оператор, который берет на себя функции процессингового центра по перечислению платежа. При оплате проезда поручение плательщика о списании средств с мобильного счета передается сотовому оператору, который санкционирует списание средств со счета обслуживающим банком и одновременно информирует процессинговый центр о совершении платежа. Расчетный банк, в котором хранятся средства на мобильных счетах, перечисляет выручку за оказанные транспортные услуги пассажирским перевозчикам и комиссию процессинговому центру.

Таким образом, современные требования к платежным системам на транспорте требуют совершенствования моделей расчетов и платежей между участниками, для чего необходима разработка вариативных платежных инструментов.

#### *Библиографический список*

1. Коробейникова О.М. Развитие платежных систем на общественном транспорте в контексте формирования национальной платежной системы России // Государственный советник [Электронный ресурс]. – 2014. – № 1(5). – С. 79–86. – Режим доступа: <http://gossovetnik.files.wordpress.com/2013/05/14-01.pdf>.
2. Коробейникова О.М. Современные финансовые технологии оплаты проезда в общественном транспорте: предпосылки развития и действующие механизмы // Государственное управление. Электронный вестник [Электронный ресурс]. – 2012. – № 31. – Режим доступа: <http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2012/31/Korobeinikova.pdf>.

3. Коробейникова О.М., Коробейников Д.А. Минимизация финансовых рисков в платежных системах на общественном транспорте // Перспективы науки и образования [Электронный ресурс]. – 2014. – № 1. – С. 273–278. – Режим доступа: [http://pnojurnal.files.wordpress.com/2014/02/pdf\\_140150.pdf](http://pnojurnal.files.wordpress.com/2014/02/pdf_140150.pdf).
4. Перекрестова Л.В., Коробейникова О.М., Коробейников Д.А. Эволюция платежных инструментов в мировой экономике // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11. – С. 126–129.

О.Н. Бурова

**ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ  
НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКИХ  
ОРГАНИЗАЦИЙ**

*Аннотация.* В статье рассматриваются факторы, оказывающие влияние на финансовое состояние российских организаций, и, в частности, особенности их воздействия на сферу управления финансами малых организаций.

*Ключевые слова:* финансовое состояние, малое предприятие, индекс глобализации, макрофактор, фактор внутренней среды.

Olga Burova

**THE FACTORS INFLUENCING THE FINANCIAL  
STANDING OF RUSSIAN ORGANIZATIONS**

*Annotation.* The article deals with the influence of factors on the financial standing of Russian companies and, in particular, the features of its impact on the financial management in small enterprises.

*Keywords:* financial standing, small enterprise, index of globalization, macrofactor, factor of internal environment.

Финансы организаций являются одним из основных звеньев финансовой системы страны. Темпы роста национальной экономики определяются прежде всего развитием сектора нефинансовых корпораций, которое напрямую зависит от эффективности принятых управленческих решений. Важную роль в регулировании деятельности организаций играют результаты процедуры оценки финансового состояния организаций. Все это приводит к необходимости усовершенствования методологии финансового анализа и использования определенного информационного обеспечения. Современный инструментарий оценки финансового состояния должен включать исследование факторов внутренней и внешней среды [3; 4].

Как будет показано далее, особое значение оказывает влияние такого фактора, как тип организации. В связи с тем, что развитие субъектов малого предпринимательства является одной из основных целей государственной политики, возрастает интерес к рассмотрению специфики влияния факторов на текущее и перспективное финансовое состояние именно данного сектора экономики.

В настоящее время существует большое количество факторов, оказывающих влияние на деятельность организаций. В статье предложена многоуровневая модель таких факторов (см. рис.). Факторы распределены в три иерархические группы: факторы глобального уровня, макроуровня и микроуровня – в зависимости от принадлежности к ближнему и дальнему окружению компании. Глобальные и макро-факторы следует относить к факторам внешней среды.

Большинство методологий финансового анализа основано на исследовании данных бухгалтерской отчетности организации за несколько последних лет (ретроспективный анализ). Однако на современном этапе развития экономики внешние факторы, которые в традиционном анализе не учитывались, становятся предметом непосредственного рассмотрения аналитика.

Руководители малых предприятий концентрируются непосредственно на бизнесе и зачастую не заинтересованы в учете макроэкономических изменений, что сопряжено с недооценкой влияния **глобальных и макро-факторов** на состояние бизнес-среды [5].



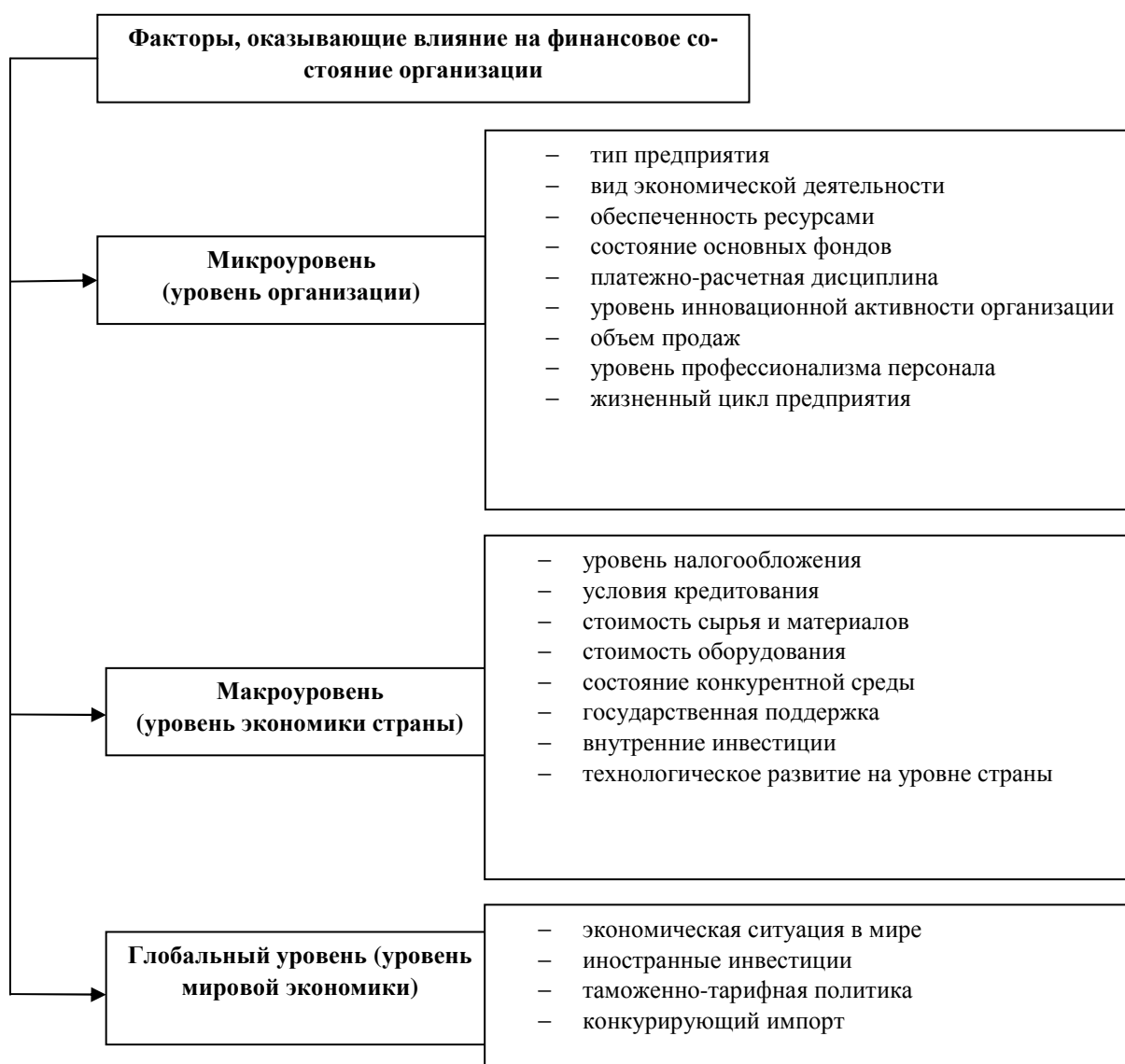


Рис. Факторы, оказывающие влияние на финансовое состояние организации

**Факторы, относящиеся к глобальному уровню,** оказывают косвенное воздействие на финансовое состояние российских организаций, однако их влияние нельзя недооценивать.

Одним из определяющих факторов является уровень глобализации. В 2014 г. опубликован индекс глобализации КОФ (KOF Index of Globalization), который измеряет глобализацию по экономическим, политическим и социальным показателям жизни общества. В данном исследовании уровень глобализации оценивается в 207 странах на основе более 24 переменных, среди которых одной из основных является экономическая глобализация, учитывающая влияние реальных потоков (торговли и инвестиций) и ограничения (барьеры на импорт, средний уровень тарифов, налоги на международную торговлю, ограничения на счета). Россия заняла 56-е место (114-е место по экономическим индикаторам) [7].

**Экономическая ситуация в мире** в последние десятилетия определяется ростом взаимозависимости стран в мировой экономике, возникновением и обострением глобальных проблем. Ярким

примером негативных последствий процесса глобализации является влияние мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. на деятельность предприятий по всему миру, и в том числе в России, что нашло отражение в ухудшении финансового состояния организаций.

Влияние глобализации определяет участие России в международных организациях. С 2012 г. Россия входит в официальный список стран-участниц Всемирной торговой организации (ВТО). В долгосрочной перспективе фактор участия России в ВТО, как предполагается, будет оказывать положительное воздействие на экономический рост в стране, содействовать развитию внутренней и внешней торговли и инвестиций, стимулировать конкуренцию на внутреннем рынке. Тем не менее в краткосрочной перспективе могут возникнуть проблемы у отдельных неконкурентоспособных предприятий.

По опубликованной в 2013 г. аналитической записке «МСП Банка» в рамках исследовательского проекта «Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2013 г.» в части, связанной с прогнозами последствий вступления страны в ВТО для российского бизнеса, доля пессимистичных прогнозов среди предприятий сельскохозяйственного сектора оказалась существенно выше средней по всей выборке – 47 % против 19 %. Также сильных негативных последствий предсказуемо ожидают производственные предприятия: 26 % из них прогнозируют ухудшение условий деятельности в отрасли. Руководители торговых компаний, составляющих около 50 % от количества малых организаций, дали умеренно негативный прогноз [5]. Таким образом, в гораздо большей степени на российскую экономику, деятельность организаций в дальнейшем будут оказывать влияние такие факторы, как изменения валютных курсов, цены на нефть, состояние мировой экономической конъюнктуры, инвестиционная привлекательность.

Одним из основных направлений государственной политики является формирование благоприятного инвестиционного климата и повышение инвестиционной привлекательности страны. **Иностранные инвестиции** оказывают стимулирующее воздействие на экономический рост и финансовое состояние организаций, являются важным источником капитальных вложений в национальное производство товаров и услуг, кроме того, способствуют распространению новых технологий производства и обеспечивают рост конкурентоспособности на внутреннем рынке. Инвестиции, оказывая влияние на размер внеоборотных и оборотных активов, определяют *финансовую устойчивость* предприятий. Таким образом, при принятии решений о целесообразности инвестиций необходимо провести анализ структуры капитала, прогнозирование денежных потоков, оценку амортизационных отчислений.

**Таможенно-тарифные отношения** связаны с развитием международных экономических отношений и являются фактором развития национальных экономик. Регулируя таможенно-тарифные отношения, государство стимулирует или препятствует притоку иностранных инвестиций, ускоряет или сдерживает иностранную конкуренцию. Согласно прогнозу социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 гг., «реализация таможенно-тарифной политики должна быть нацелена на достижение результатов по диверсификации экономики, привлечению в нее высоких технологий и ускоренному развитию экспортноориентированных промышленных производств» [1].

В условиях выполнения тарифных обязательств (снижения тарифных ставок по группам товаров) России в ВТО растет **конкурирующий импорт**, сдерживающий рост отечественного производства. По мнению некоторых аналитиков, снижение тарифных ставок, либерализация импортного режима в краткосрочной перспективе могут привести к росту *вероятности банкротства*, снижению *рентабельности* неконкурентоспособных предприятий.

Степень влияния **макроэкономических факторов** определяется общим состоянием экономики страны, денежно-кредитной политикой, налоговой системой. Малые предприятия более чутко реа-

гируют на изменения именно данной группы факторов, в связи с чем особую значимость приобретает система государственного регулирования малого предпринимательства.

Согласно нескольким последним отчетам Росстата по проведенным исследованиям деловой активности малых производственных предприятий, среди факторов, сдерживающих рост производства, по мнению руководителей, наибольшее влияние оказывает **уровень налогообложения**. С помощью механизма предоставления (или отмены) льгот, регулирования налоговой ставки государство стимулирует (или сдерживает) инвестиционную активность. В условиях финансовой нестабильности, спада производства предприятиям становится труднее уплачивать налоги, остро начинает ощущаться налоговая нагрузка. Размер налоговых платежей оказывает значительное влияние на финансовое состояние организаций в связи с тем, что имеет непосредственную связь с *финансовыми результатами* и, следовательно, с *рентабельностью*. Для инновационно-активных предприятий существует такая возможность, как инвестиционные налоговые кредиты, предполагающие изменение срока исполнения налогового обязательства.

Российские предприятия зачастую сталкиваются с проблемой изношенности оборудования, нехваткой средств на покупку нового. В связи с тем что собственный капитал у малых предприятий невелик, приходится рассчитывать лишь на привлечение заемных средств. В данном случае основное внимание сосредотачивается на анализе таких факторов, как **стоимость оборудования на рынке и условия кредитования** (процентные ставки по кредитам, срок кредита, периодичность платежей и др.). Данные факторы оказывают значительное влияние на все стороны деятельности организаций: *ликвидность, финансовую устойчивость, деловую активность, рентабельность, вероятность банкротства*. Для малых предприятий предусмотрена возможность льготного кредитования, возмещения лизинговых платежей за счет предоставления субсидий.

На финансовое состояние также оказывает влияние **стоимость сырья и материалов** (условия договора с поставщиками). В данном случае важное значение приобретает анализ *оборачиваемости запасов, финансовой устойчивости*.

От способности организации правильно позиционировать себя на рынке товаров и услуг и от уровня профессионализма конкурентов зависит успешность деятельности предприятия в долгосрочной перспективе. **Конкурентная среда** для малых предприятий достаточно жесткая, что связано с деятельностью на рынке большого количества крупных игроков.

Одной из проблем, с которой сталкивается в настоящее время Россия, является значительный объем оттока капитала и, следовательно, недостаточность **внутренних инвестиций** для развития производства отечественных товаров и услуг. Российские инвесторы зачастую предпочитают вкладывать капитал за границей, что оказывает отрицательное влияние на **технологическое развитие страны**.

Развитие малого предпринимательства в значительной степени зависит от **государственной поддержки** этого сектора экономики. В настоящее время разработаны и реализуются различные меры поддержки, такие как применение специальных налоговых режимов, упрощенных способов ведения бухгалтерского учета, создание особых экономических зон, предоставление льгот по аренде помещений и др.

Влияние глобальных и макро-факторов предприятие не может регулировать. Факторы, действующие на **микроуровне (факторы внутренней среды)**, оказывают непосредственное воздействие на финансовое состояние организаций.

Большинство существующих методик финансового анализа не учитывают влияния таких факторов, как **тип предприятия** (микро-, малое, среднее, крупное предприятие) и **вид экономической деятельности**. Однако из таблицы (см. далее) четко видно проявление этого влияния. Если по коэффициенту текущей ликвидности не так ярко наблюдаются различия, то по коэффициенту автономии,

сроку погашения кредиторской задолженности, коэффициенту рентабельности активов следует сделать вывод о различиях финансового состояния организаций по типу и виду экономической деятельности. Кроме того, при проведении финансового анализа необходимо обращать внимание на сезонность, которая особенно проявляется на предприятиях, занимающихся сельским хозяйством, рыболовством.

Таблица

**Финансовые коэффициенты по типу организации и видам экономической деятельности\***

	Крупные и средние организации		Малые организации (включая микро)	
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
<i>Коэффициент текущей ликвидности, %</i>				
Всего	126,7	121,8	111,8	296
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	121,3	148,3	179,3	116,7
Добыча полезных ископаемых	168,8	150,6	83,8	98,4
Обрабатывающие производства	141,2	130,2	125,8	119,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	107,6	96,6	106,3	99,4
Строительство	103,2	101,7	97,8	100,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	134,6	133	116,8	119,8
Транспорт и связь	110,2	116,7	100,8	109,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	111,0	105,3	99,7	213,9
<i>Коэффициент автономии, %</i>				
Всего	46,3	43,8	46,4	14,8
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	32,0	35,3	43,0	30,3
Добыча полезных ископаемых	66,8	56,3	11,0	6,0
Обрабатывающие производства	40,4	36,2	40,3	32,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	62,4	58,5	21,6	20,1
Строительство	14,9	13,6	7,9	10,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	46,8	44,8	14,0	16,0
Транспорт и связь	58,3	56,6	17,6	21,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	34,4	42,6	15,8	17,2
<i>Средний срок погашения кредиторской задолженности, дн.</i>				
Всего	80,8	82,3	137,6	130,4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	207,0	99,2	133,8	161,9
Добыча полезных ископаемых	64,9	75,5	151,4	1117,8

Окончание табл.

	Крупные и средние организации		Малые организации (включая микро)	
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
Обрабатывающие производства	71,8	80,8	103,8	106,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	89,1	94,8	188,6	142,5
Строительство	199,0	224,6	207,9	199
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	63,1	69,0	88,0	95,3
Транспорт и связь	74,8	80,4	104,5	102,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	218,2	233,5	436,2	181,2
<i>Рентабельность активов, %</i>				
Всего	5,9	4,1	2,5	1,1
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,3	1,6	2,8	1,5
Добыча полезных ископаемых	12,0	11,2	-0,9	0,3
Обрабатывающие производства	8,0	4,4	3,5	4,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,1	0,2	1,6	2,2
Строительство	2,7	1,5	2,3	3,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	7,6	6,4	4,2	4,8
Транспорт и связь	5,4	4,3	4,9	5,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2,6	0,7	1,9	3,7

\* По расчетам Федеральной службы государственной статистики [6].

В современных условиях структура **ресурсов** (источников финансирования) является фактором, оказывающим непосредственное влияние на финансовую устойчивость организаций. Источниками финансирования деятельности могут быть как собственные средства (самофинансирование), так и заемные. Для малых организаций остро стоят проблемы недостатка собственного капитала (в основном уставный капитал достигает минимального значения, закрепленного в законодательстве), недоступности заемных средств.

Важным при проведении финансового анализа является определение **состояния основных фондов**. Одной из основных проблем, с которой сталкиваются организации, и одним из факторов, ограничивающих рост производства, является значительная степень износа оборудования (на конец 2012 г. в РФ значение показателя составило 47,7 % [6]). У малых предприятий данная проблема усиливается нехваткой для финансирования собственных средств, недоступностью заемных средств, отсутствием необходимого обеспечения под кредит. В связи с этим требуется проведение **анализа амортизационных отчислений**, которые являются одним из источников самофинансирования деятельности. Кроме того, одним из решений для обновления основных фондов может стать взятие оборудования в **лизинг**.

**Уровень платежно-расчетной дисциплины** характеризуется наличием дебиторской задолженности и оказывает значительное влияние на финансовое состояние организаций, *ликвидность активов*. Большинство российских компаний в настоящее время сталкиваются с такими проблемами, как невозврат денежных средств дебиторами, рост сомнительных долгов. Особенно остро обстоит ситуация в малых организациях. В период кризиса 2008–2009 гг. доля дебиторской задолженности в сумме оборотных активов превысила уровень в 50 % (в 2009 г. – 55,15 %) [6]. В связи с этим важно документарно регулировать отношения с дебиторами, что делает необходимым принятие соответствующих мер, предполагающих, прежде всего, **анализ дебиторской и кредиторской задолженности, операционного и финансового цикла**, совершенствование на этой основе политики управления запасами.

Значительное влияние на финансовое состояние организаций оказывает их **уровень инновационной активности**. Удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические инновации в 2013 г., в общем числе обследованных малых организаций в РФ составил лишь 4,8 % [6].

От **объема продаж** (ассортимента, цены на товар) зависит успешность развития бизнеса. В данном случае важен анализ точки безубыточности.

От **эффективности деятельности персонала организации и его профессионализма** зависит непосредственно деятельность организации, однако внешнему пользователю сложно оценить влияние данного фактора. Важно отметить, что одной из особенностей малых предприятий является простая форма организации управления, что приводит к неэффективному управлению персоналом, высокому уровню текучести кадров и, следовательно, использованию труда низкоквалифицированных работников.

Уровень развития предприятий также непосредственно зависит от **жизненного цикла предприятия (срока функционирования)**. Принято выделять следующие основные стадии жизненного цикла: создание, интенсивный рост, стабилизация (зрелость), спад или старение (ликвидация бизнеса и уход с рынка). В зависимости от стадий разными будут и целевые для исследования показатели.

На **стадии создания** компании в условиях закрепления на рынке, поиска покупателей на товар основным целевым показателем является **объем продаж** при обязательном контроле за **расходом денежных средств**. На **стадии роста**, характеризующимся значительным увеличением объема продаж и, следовательно, необходимостью инвестиций в основной и оборотный капиталы, возникает угроза **платежеспособности**, и в связи с этим целевым индикатором становится **точка безубыточности**. На **стадии стабилизации** (зрелости) необходимыми является анализ **оборачиваемости оборотного капитала, операционного и финансового цикла**, совершенствование на этой основе политики **управления запасами, дебиторской и кредиторской задолженности**, а также рассмотрение показателей **рентабельности** [2]. Специфика деятельности малых предприятий проявляется в том, что зачастую (удельный вес убыточных организаций составляет около 20 % [6]) стадия создания так и не сменяется стадией роста, а сразу переходит в стадию ликвидации.

Таким образом, в статье исследованы факторы влияния на финансовое состояние организаций и особенности их воздействия на деятельность малого предприятия. В качестве основы для определения финансового состояния организаций предлагается использовать модель, основанную на влиянии рассмотренных критериальных факторов. Для сохранения положительной репутации, хорошего финансового состояния малым предприятиям важно быть более мобильными, использовать те возможности, которые имеются (лизинг, льготное кредитование и др.).

#### Библиографический список

1. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов (разработан Минэкономразвития России).

2. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учеб. / О.В. Ефимова. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2013. – 349 с. – (Высшее финансовое образование).
3. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А.Н. Жилкина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 332 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2013. – 1104 с.
5. Соболев А., Шамрай А., Литянская Н. Россия в ВТО: оценки руководителей малых и средних предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.mspbank.ru/ru/press\\_center/msp\\_news/?pid=8003](http://www.mspbank.ru/ru/press_center/msp_news/?pid=8003) (дата обращения: 14.10.2014 г.).
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 14.10.2014 г.).
7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://globalization.kof.ethz.ch/> (дата обращения: 14.10.2014 г.).

С.Г. Горнич  
У.Ю. Блинова

## БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ ДИСКРЕТНЫХ РАСХОДОВ

*Аннотация.* В статье сформулированы рекомендации по организации бюджетирования и контроля дискретных расходов. Представлены требования к составлению бюджетов, уточнены и дополнены классификационные признаки бюджетов в части дискретных расходов, предложен механизм контроля исполнения бюджетов.

*Ключевые слова:* бюджетирование, затраты, финансовая модель, управленческий учет, дискретные расходы, контроль бюджетирования.

Svetlana Gornich  
Ulyana Blinova

## BUDGETING AND CONTROL OF DISCRETE EXPENDITURE

*Annotation.* In the article recommendations on the organization of the budgeting and control of discrete expenses are formulated. It provides requirements for budgeting, refined and supplemented by classification attributes of the discrete budgets expenditure. Proposed a mechanism for monitoring budget execution.

*Keywords:* budgeting, costs, financial model, management accounting, discrete expenses, control of budgeting.

В настоящее время стремление работать с максимальной экономической отдачей заставляет многие организации реформировать как свою внутреннюю организационную структуру, так и методы управления бизнесом, такие как бюджетирование. Бюджетирование – это определение, не так давно появившееся в России. В науке на сегодняшний момент нет единства в понимании сущности этого понятия. Бюджетом обычно считают систему планирования деятельности организации в количественном выражении (в натуральных и денежных измерителях), а также процесс подготовки, организации и контроля бюджетов с целью разработки и принятия эффективных управленческих решений. Однако большинство авторов подчеркивают, что бюджетное планирование представляет собой процесс подготовки отдельных бюджетов по структурным или функциональным подразделениям организации исходя из разработанных стратегий и программ организации.

Для адекватной требованиям рыночных условий организации системы анализа и планирования денежных потоков необходимо создание современной системы управления финансами. Такая система как раз и основана на контроле и разработке исполнения иерархической системы бюджетов. Система бюджетов позволяет осуществлять текущий и оперативный контроль поступления и расходования средств, а также выработку эффективной финансовой стратегии.

Бюджетирование является довольно трудоемким процессом, предполагающим участие многих специалистов, объединенных единым руководством и общей идеей и требующим определенных материальных и временных затрат. В этой связи возникает необходимость согласовывать деятельность подразделений организации и подчинить ее общей стратегической цели. Бюджеты составляются по всей хозяйственной деятельности и включают разнообразные данные (плановые и фактические). В принципе, в бюджетах отражены цели и задачи компании. Поэтому в процессе бюджетирования обеспечивается текущий контроль за решениями и процедурами по обеспечению достижения запланированных финансовых показателей в результате образования, распределения и использования хозяйственных средств компании на всех стадиях ее создания, деятельности, реорганизации и ликвидации, а также в результате формирования и изменения стоимостных оценок и пропорций активов и пассивов организации [2].



Таким образом, актуальность организации бюджетирования в компании обусловлена необходимостью систематического анализа бизнеса и предоставления программы развития организации в таком структурированном виде, который позволяет осуществлять непрерывный мониторинг и принимать оперативные решения по возникающим проблемам.

Эффективно строить хозяйственную деятельность и управлять ей без бюджетирования невозможно. При этом методы и приемы бюджетирования должны отвечать современным реалиям, не копировать, а учитывать зарубежный опыт, не пренебрегать имеющимся отечественным опытом; не быть просто дополнительным и ненужным этапом экономических работ, а осуществлять помощь организациям. В целом бюджетирование способствует реализации трех важнейших функций управления – планирования, учета и контроля.

По содержанию бюджет представляет собой документ установленного формата, включающий определенные статьи и плановые показатели за конкретный временной период. Он составляется до начала выполнения предполагаемых действий и носит директивный характер. При этом менеджеры несут персональную ответственность за его исполнение. Структуру бюджетов, содержание бюджетных статей, согласованность бюджетов между собой, их функции определяет управленческий аппарат организации исходя из ее реальных задач, специфики деятельности и других факторов.

Основной целью бюджетирования является эффективное распределение экономических ресурсов, находящихся в распоряжении организации, для достижения лучших финансовых результатов. Система бюджетирования предполагает многовариантный анализ финансовых последствий реализации намеченных планов, предусматривает анализ различных сценариев изменения финансового состояния организации, оценку финансовой устойчивости в изменяющихся условиях хозяйственной внешней среды.

Исходя из стратегических целей организации бюджеты решают задачи распределения финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении организации. Разработка бюджетов придает количественную определенность выбранным перспективам деятельности организации, все затраты и результаты приобретают денежное выражение. Бюджетирование способствует правильному и четкому направлению целей в организации, разработке стратегии бизнеса [3].

Бюджетирование является основой управленческого учета, и в этом проявляется функция учета. В современной организации требуется представлять точные факты по подразделениям, видам продукции, районам торговли или комбинации этих показателей. Благодаря бюджетированию в организации появляется возможность сравнивать намеченные цели с действительными результатами деятельности организации и получать точную информацию. В управленческом учете роль бюджетирования состоит в отражении движения счетов и активов организации (в том числе денежных средств), финансовых ресурсов. При помощи бюджетирования своевременно представляются соответствующие показатели финансовой деятельности организации в максимально удобной форме и виде, приемлемом для принятия эффективных управленческих решений [4].

Как правило, формирование бюджетов базируется на принципах единства, гибкости, непрерывности и точности. Внедрение бюджетирования требует от руководства организации немалых усилий и занимает довольно продолжительный период времени. На подготовительном этапе должен быть проведен анализ организационной структуры организации, функций подразделений, информационных потоков, документооборота. В результате анализа следует выделить центры затрат, центры доходов, определить центры финансовой ответственности, т.е. сформировать финансовую модель. Финансовая модель – это финансовая структура организации, которая представляет собой результат структурирования информации не по признаку финансовых потоков, а по признаку финансовой ответственности того или иного подразделения.

Кроме того, необходимым условием осуществления бюджетирования является использование

информационных технологий.

В процессе принятия бюджетов руководители подразделений, ответственные за их разработку, представляют свои бюджеты на утверждение планово-финансовой комиссии, специально созданной для этих целей. При несоответствии бюджетов обоснованным уровням деловой активности организации они будут отправлены на доработку. Таким образом обеспечивается реалистичность бюджетов.

Конкретную форму составления бюджета выбирает непосредственно его разработчик исходя из того, что информация, содержащаяся в бюджете, должна быть максимально точна, определена и полна для ее получателя. При разработке бюджета отдельные виды деятельности координируются таким образом, чтобы все подразделения организации работали согласованно, стремясь достичь общих целей, стоящих перед организацией.

При разработке и исполнении бюджетов необходимо учитывать ряд требований. Так, бюджетирование как составная часть оперативного (краткосрочного) планирования должно согласовываться с поставленными целями организации (стратегическими, текущими, маркетинговыми и т.п.). Именно поэтому двух одинаково построенных систем бюджетного планирования не существует, поскольку в каждой организации на основе ее специфики (отрасли, стандартов, деятельности и т.п.) формируется свой подход к построению и использованию бюджетов.

Временной период бюджетирования зависит от целей планирования, т.е. от того, в течение какого периода предполагается достижение того или иного факта финансово-хозяйственной деятельности организации. Стандартным периодом бюджетирования, если речь не идет о каком-либо новом стратегическом проекте, является календарный год с делением по кварталам, месяцам, а иногда и неделям. Обычно именно на такой период разрабатываются текущие планы деятельности организации. При этом бюджеты могут составляться в фиксированных показателях на весь год, но могут и пересматриваться в течение периода с появлением новой информации. Наиболее эффективным является подход, при котором показатели бюджетов ежемесячно корректируются по мере получения новой информации.

При составлении бюджетов дискретных расходов применяются документы, по форме и структуре приближенные к документам бухгалтерской отчетности. Это значительно облегчает составление бюджетов и упрощает сравнение плановых и фактических данных. Большинство бюджетов составляется на один год с разбивкой по месяцам.

Бюджетирование играет ключевую роль в системе информационного обеспечения управления, позволяя трансформировать стратегические цели и ключевые показатели в финансовые и операционные планы, что обеспечивает стратегическую ориентацию деятельности компании. Большинство организаций уже используют традиционное бюджетирование расходов, и на его внедрение тратится огромное количество финансовых, трудовых и других ресурсов. При этом ряд проблем остается. Процедуры формирования бюджетов зачастую недокументированы, не используются стандартные документы. Кроме того, отсутствие последовательности операций приводит к отрыву долгосрочных планов от краткосрочных. В результате бюджет организации не выдерживается в соответствии со стратегическими целями.

Подход к стратегическому бюджетированию является более эффективным применительно к разным видам расходов, в том числе и к дискретным, поскольку стратегическое бюджетирование способно соединить обе управленческие категории (цели и показатели деятельности) в единый инструмент в области стратегического управленческого учета. Стратегическое бюджетирование расходов необходимо определять как связующее звено инструментов стратегического управленческого учета. При этом важнейшим условием эффективной организации стратегического управленческого учета расходов является планирование использования стратегической информации. Она приобретает при-

оритетную роль в каждом инструменте стратегического управленческого учета, в то время как в процессе стратегического бюджетирования сводит их воедино [5; 6].

Повышение эффективности использования инструментов управленческого учета связано также с необходимостью внедрения информационных технологий, что даст необходимую формализацию процессу управленческого учета в целом. Процесс принятия управленческого решения в области дискретных расходов и роль в этом бюджетирования показаны на рисунке 1.

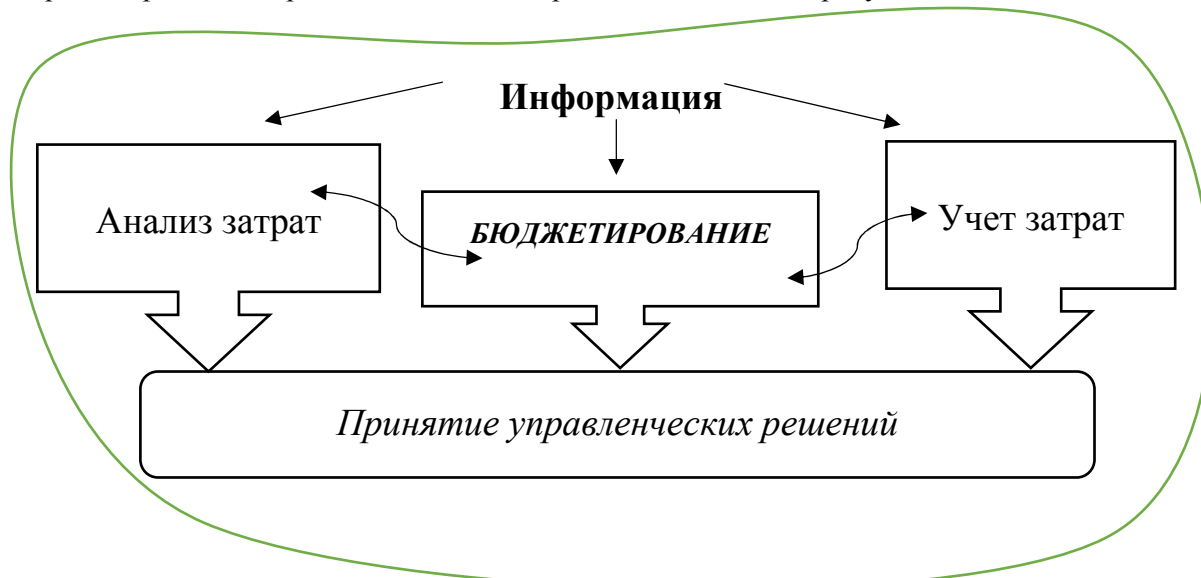


Рис. 1. Бюджетирование и принятие управленческих решений

Говоря о системе стратегического бюджетирования и его месте среди инструментов стратегического управленческого учета, необходимо отметить, что оно позволяет при совершении любой операции иметь в режиме реального времени достоверную финансовую информацию о движении денежных средств, о статьях расходов в разрезе подразделений и смет, осуществлять контроль за использованием средств, планировать доходы и расходы на два-три и более года вперед. Кроме того, бюджетирование обеспечивает обратную связь с результатами деятельности, предупреждает возможные ошибки и недоработки, позволяет своевременно выявить отклонения от заданного стратегического направления.

Предварительным этапом при осуществлении стратегического бюджетирования в организации должна стать реализация следующих ключевых операций:

- постановки стратегических целей;
- анализа состояния организации в целом;
- определения круга задач на перспективу;
- определения ответственных подразделений и отдельных менеджеров;
- определения информационных потребностей процессов стратегического управления;
- построения и организации информационной системы с возможностью корректировки стратегий.

Главной задачей бюджетирования при ориентации на долгосрочную перспективу является предоставление руководству организации и его подразделениям необходимой информации (в том числе стратегической) для принятия управленческих решений.

Для формирования, корректировки и достижения показателей бюджетного планирования не-

обходимо владеть информацией, поставляемой другими элементами стратегического управленческого учета. Принципиально важно при построении стратегического бюджетирования дискретных расходов определить ту стратегическую информацию, которая требуется для организации эффективного стратегического управленческого учета расходов. По нашему мнению, под стратегической информацией необходимо понимать данные о внутреннем и внешнем окружении, способные помочь в реализации стратегических целей организации на основе формирования системы показателей, корректировка и использование которых позволит в будущем сохранить и укрепить стратегические позиции организации.

Как правило, процесс бюджетирования сопровождается интенсивным информационным обменом и включает этапы планирования, контроля исполнения, анализа и корректировки планов. Поэтому движение стратегической информации в системе стратегического бюджетирования дискретных расходов можно разбить на несколько этапов, имеющих непрерывный и последовательный характер: сбор стратегической информации, ее анализ и использование.

При сборе стратегической информации необходимо уметь соотносить ее с теми целями, которые ставит перед собой руководитель организации при реализации задач стратегического управления на уровне каждого подразделения и каждого функционального элемента. На этапе сбора стратегической информации проводится диагностика имеющихся информационных ресурсов организации, оцениваются данные и то, как часто они обновляются, а также насколько востребованы и т.д. Кроме того, могут проводиться интервью с ключевыми сотрудниками по определению потребности организации в стратегической информации.

По результатам анализа стратегической информации можно рекомендовать составление отчетов соответствия существующей информации текущим потребностям организации. Данный этап может считаться законченным, если в результате его проведения получены конкретные плановые индикаторы, а также произведена их систематизация в виде разработанных стратегий организации.

Этап использования стратегической информации связан непосредственно с процессом разработки бюджетов на стратегическую перспективу, с определением круга лиц, на которых возлагается ответственность за использование и расчет показателей стратегического бюджетирования. После обеспечения готовности и утверждения бюджетов необходимо определить потребителей управленческой информации, дискретные расходы с детализацией и определением объемов по уровням отдельных подразделений организации.

Отметим, что процесс бюджетирования дискретных расходов как инструмент стратегического управленческого учета должен характеризоваться следующим:

- долгосрочной ориентацией бюджетов на три-пять лет;
- связью со стратегическими целями и в целом со стратегией организации для осуществления стратегических направлений деятельности, таких как научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) и освоение новых видов производств;
- стратегической гибкостью, согласно которой показатели подвержены корректировке на любом из этапов бюджетирования. Это предполагает определение промежуточных точек контроля с целью своевременного реагирования на внешние и внутренние факторы, воздействующие на осуществление стратегии;
- наличием индикаторов, имеющих качественный и нефинансовый характер, заложенных в систему целевых сбалансированных показателей организации для контроля реализации утвержденной стратегии организации.

В целом реформирование системы бюджетирования дискретных расходов должно строиться в направлении создания комплекса целевых сбалансированных показателей и других инструментов стратегического управленческого учета. Совокупность бюджетов, сгруппированных по ряду потенциально возможных на практике признаков для бюджетирования дискретных расходов, должна соз-

давать отдельные перенастраиваемые системы. Бюджеты дискретных расходов должны включаться в генеральный бюджет организации.

Отметим также и необходимость составления бюджетных регламентов, которые устанавливают как общие требования к составлению генерального бюджета, так и требования к частным бюджетам по дискретным расходам. Также должны быть прописаны основные показатели и бюджетные статьи и принципы их формирования, методики расчета показателей деятельности. Необходимо регламентом установить общие требования к составлению и контролю бюджетов, в том числе и для дискретных расходов: формировать по уровням бюджетов и стандартным формам, разработанным в организации; закреплять все элементы бюджетирования и прописывать их характеристику и порядок расчета в тыс. руб.; разработать положение о контроле за исполнением бюджетов.

Функция контроля также является очень важной. При контроле за деятельностью организации должен использоваться набор показателей или критериев, часть из которых представляет бюджетирование. Деятельность организации на любом этапе можно оценивать путем непрерывного сопоставления фактических данных с планом. Такой контроль позволяет выявить отклонения деятельности и скорректировать ее максимально быстро. Контроль бюджетирования должен включать общие сведения, обязанности по контролю бюджетов, основание, объект и цель контроля, принципы и процедуры контроля, ответственных лиц, сроки проведения, срок формирования отчета и других документов по результатам проверки [1].

Отметим рекомендуемые основные направления организации внутреннего контроля исполнения бюджетов (см. рис. 2).

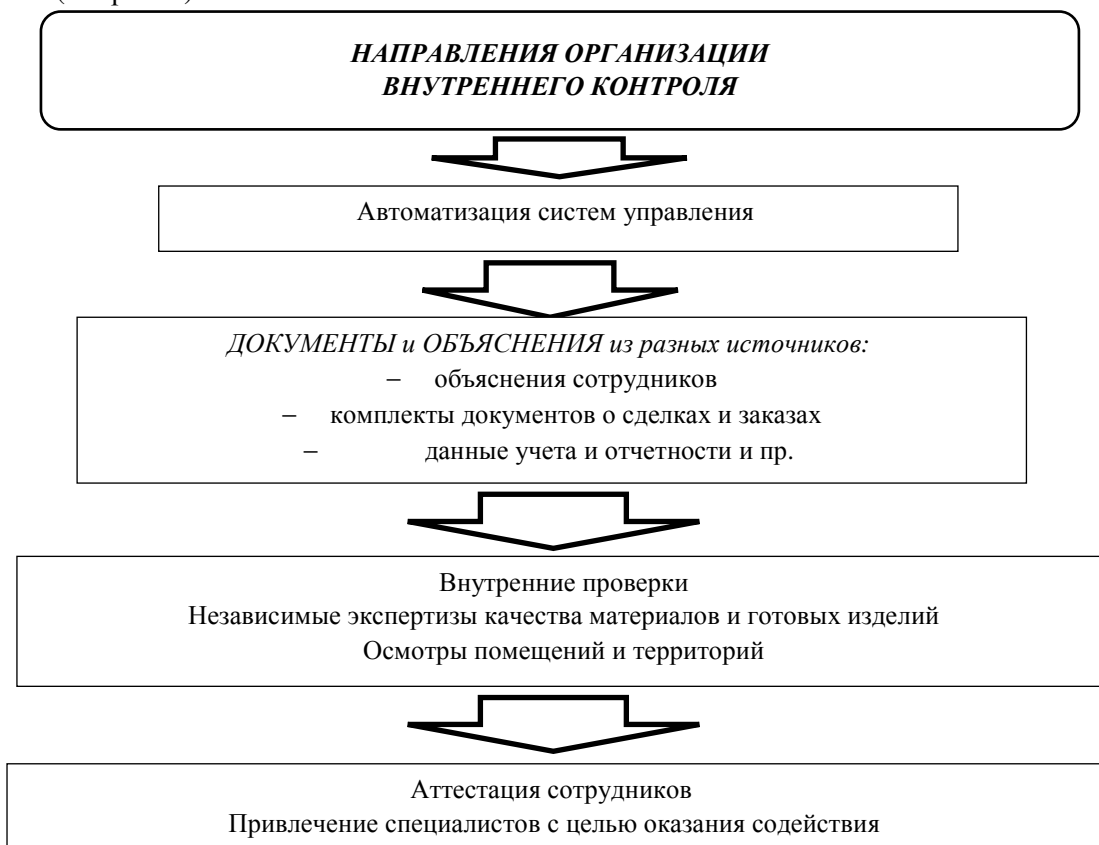


Рис. 2. Организация внутреннего контроля исполнения бюджетов

В ходе контроля исполнения бюджетов дискретных расходов необходимо осуществлять анализ отклонений планируемых показателей от фактических. Это способствует принятию решений и

координации действий между подразделениями организации: выявляются проблемы, определяются дополнительные возможности.

По степени существенности выделяют отклонения существенные и несущественные. Исходя из действующих показателей существенности согласно финансовой отчетности и исследованиям ученых для анализа можно выбрать следующую градацию дискретных расходов: 5 % от чистой прибыли организации, 2 % от объема выручки, 2 % от общих затрат организации. По степени воздействия отклонения можно классифицировать: менее 5 % – незначительные, их не обязательно учитывать; до 10 % – допустимые; до 15 % – предельные; до 30 % – критические, требуют пересмотра учета дискретных расходов; от 30 % и больше – чрезвычайные, необходимы срочные меры. Важно также определить: уровень существенности отклонений дискретных расходов в процентах к соответствующему бюджету и в суммовом значении, долю благоприятных и неблагоприятных отклонений в общем объеме дискретных расходов. Это позволит понять правильность финансовой стратегии организации в области управления дискретными расходами.

При проведении контроля бюджетов дискретных расходов необходимо учитывать требования к его эффективности. Это позволит обеспечить рациональность внепроизводственной деятельности организации, при которой возникают дискретные расходы. В настоящее время довольно неэффективен процесс бюджетирования ремонтов в промышленных организациях. На многих производственных предприятиях расходы на ремонт оборудования не планируются и в бюджет не попадают.

На рынке появляются новые организации, которые покупают зарубежное оборудование мирового уровня с оптимальным соотношением цены и качества. У оборудования определен гарантийный срок эксплуатации и независимо от удаленности клиента установлен регламент техобслуживания. Согласно этому сервисная организация отвечает за качество обслуживания и проводит сервисный ремонт. Есть и внеплановые поломки оборудования, но они приравниваются к форс-мажорным ситуациям. При такой системе не вызывает трудностей бюджетирование дискретных расходов.

Второй вариант, более распространенный в настоящее время: в организации есть в наличии оборудование (производственные линии) разного времени выпуска и разной степени морального и физического устаревания. В переходный период практически все организации испытывали острую нехватку (дефицит) денежных средств, в результате которой ремонтные работы проводились нерегулярно, расходы на ремонт не планировались. Поскольку финансирование ремонтов было нерегулярным и недостаточным, нередко приобретались дешевые комплектующие и детали низкого качества. Недостаток планирования ремонтных работ приводил к появлению избыточных финансовых резервов и запасных частей. Это способствовало искажению структуры ремонтов, скачкообразному и неконтролируемому появлению дискретных расходов. Такой подход чреват возможными сбоями в работе предприятия вплоть до полной остановки производства. Эта проблема может быть решена путем перехода на систему плано-предупредительных ремонтов и бюджетирования дискретных расходов на этой основе.

Накопленная информация о проведенных ремонтах за предыдущие периоды работы организации служит основой для финансирования ремонтов. Для эффективного управленческого учета дискретных расходов и его элемента – бюджетирования – необходимо осуществить переход на систему плано-предупредительных ремонтов. Это позволит избежать перерасхода сумм на ремонт благодаря организации четкой системы управленческого учета дискретных расходов и их бюджетирования.

Для этого предложим следующий механизм:

- 1) сгруппировать оборудование по степени важности;
- 2) создать график плано-предупредительных ремонтов и его обоснование;
- 3) создать систему документации по ремонтам;
- 4) продумать системы стимулирования и контроля работников;
- 5) внедрить систему автоматизации учета и бюджетирования ремонтных работ.

Сначала все оборудование необходимо разделить на группы, руководствуясь стоимостью обслуживания и ремонта и важностью оборудования для стабильной работы производства. Выбор наиболее значимого оборудования позволит в полном объеме провести финансирование ремонта. Также надо убедиться в эффективности механизма ремонта, а затем применять этот опыт в отношении других групп основных средств.

Необходимо подготовить и утвердить график планово-предупредительных ремонтов на год и обосновать необходимость заявленных межремонтных работ и их объемов по выбранным группам оборудования. График надо подтвердить статистикой эксплуатации в организации и технической документацией производителей оборудования за ряд периодов. Детально нужно планировать ремонты наиболее значимых видов оборудования и дорогостоящие ремонты. При планировании указываются наименование и вид ремонта, сумма расходов, сроки проведения ремонтных работ и т.п. Что касается менее значимого имущества (с точки зрения технологического процесса), его ремонт можно планировать на основании информации за предыдущие периоды. Можно заложить в соответствующий бюджет и примерную сумму ремонта вспомогательных основных средств (например, мебели офиса), поскольку детально планировать их ремонт и сумму дискретных расходов нерационально. Внедрять такую систему для всего оборудования неоправданно.

По итогам утверждения графиков ремонтов необходимо создать систему документов технического обслуживания и ремонта. Она включает ведомости дефектов и стандартные сметы ремонтов, заявки на платеж по приобретению запасных частей, акты сдачи-приемки ремонтных работ и т.д., т.е. документы, обосновывающие ремонтные работы и подтверждающие их исполнение. На основании смет на ремонт составляется бюджет ремонтов на год, поэтому система ремонтов является базой для работы технических служб по проведению ремонтов, для бюджетирования ремонтов и составления заявок на оплату запчастей.

Надо также разработать меры, направленные на обеспечение эффективной и бесперебойной работы производственного оборудования, и разработать концепцию сервисного обслуживания оборудования. Одна из составляющих эффективного управления ремонтами – информационная система, которая позволяет значительно уменьшить трудозатраты на планирование и контроль ремонтных работ.

При закреплении сумм на ремонт в бюджете предлагаем использовать данные за предыдущие периоды о динамике расходов по типам ремонтов и оборудования. Кроме этого, сумму расходов надо определять на основе разработанных организацией нормативов отчислений от учетной стоимости производственных фондов. Поэтому важная задача управленческого учета – разработать такие нормативы. Желательно заложить в бюджет и расходы на непредвиденные поломки.

При составлении бюджета на ремонт следует осуществлять планомерную работу по сокращению расходов на ремонт. Для этого анализируется возможность использования для ремонта материалов, имеющихся на складе, без дополнительной их покупки или снижения стоимости за счет централизованных закупок материалов.

#### *Библиографический список*

1. Блинова У.Ю. Контроль в системе антикризисного менеджмента // Аудит и финансовый анализ. – 2005. – № 1. – С. 146-161.
2. Блинова У.Ю. Теоретические и методологические аспекты организации императивного и превентивного контроля / У.Ю. Блинова, Н.К. Рожкова. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2005.
3. Виханский О.В. Стратегическое управление: учеб. / О.В. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1999.

4. Рожкова Н.К. Особенности формирования системы управленческого учета // Материалы 2 международной научно-практической конференции «Человек и общество: проблемы взаимодействия» / Под ред. Л.В. Соколовой. – Саратов: Наука, 2009. – С. 160–168.
5. Романов А.П. Стратегический менеджмент: учеб. пособ. / А.П. Романов, И.А. Жариков. – Тамбов: Изд -во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009.
6. Юрьева Л.В. Стратегический управленческий учет для бизнеса: учеб. / Л.В. Юрьева [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2013.



Д.Э. Нига́й  
Л.Н. Герасимова

## РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

*Аннотация.* В статье анализируется дебиторская задолженность, определен характер взаимоотношений с покупателями товаров (работ, услуг). Рассмотрены рекомендации по управлению дебиторской задолженностью.

*Ключевые слова:* дебиторская задолженность, анализ, резерв по сомнительным долгам, контроль за качеством дебиторской задолженности, регламент управления.

Daria Nigay  
Larisa Gerasimova

## DEVELOPMENT OF RECOMMENDATIONS FOR DEBTORS' ACCOUNTS MANAGEMENT

*Annotation.* In the article analysis of debtors' accounts is performed, relationship with buyers of goods (works, services) is explored. Recommendations for management of debtors' accounts are considered.

*Keywords:* debtors' accounts, analysis, bad debt reserve, control of debtors' accounts quality, regulations of management.

Политика управления дебиторской задолженностью – часть общей бизнес-политики предприятия, направленная на расширение объема реализации продукции и заключающаяся в оптимизации общего объема размера дебиторской задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Основным способом достижения конкурентного преимущества по управлению дебиторской задолженностью является минимизация просроченной задолженности. С целью максимизации притока денежных средств следует разрабатывать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями оплаты и гибким ценообразованием. Возможны различные варианты: от предоплаты или частичной предоплаты до передачи на реализацию и банковской гарантии. Но возможности применения предоплаты крайне ограничены – только при значительной рыночной власти поставщика и превышении спроса над предложением, что встречается крайне редко. Более распространенный метод стимулирования заказчиков – предоставление им скидок за предоплату. Например, при оплате товара в течение 10 дней с даты получения товара дается скидка в размере 2 %; при оплате в течение 30 дней – оплата без скидок; свыше 30 дней – применяются штрафные санкции, например 0,03 % за каждый день задержки платежа сверх 30 дней (или сверх срока, установленного договором) [1].

Отделу сбыта или коммерческой службе предприятия целесообразно вести рейтинг покупателей по системе признаков: надежные, ненадежные (сомнительные); постоянные, разовые, перспективные; крупные, средние, мелкие [2].

Формирование политики управления дебиторской задолженностью предприятия должно осуществляться по следующим основным этапам:

- анализ дебиторской задолженности в предшествующем периоде;
- формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции;
- определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по кредиту;
- формирование системы кредитных условий;
- формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация предоставления кредитов;
- формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;
- обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности.

При формировании принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции решаются вопросы о форме осуществления реализации продукции в кредит и о типе кредитной политики предприятия (консервативном, умеренном или агрессивном).

При определении возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по кредиту, необходимо учитывать планируемые объемы реализации продукции в кредит, средний период предоставления отсрочки платежа по отдельным формам кредита, средний период просрочки платежей исходя из сложившейся хозяйственной практики, коэффициент соотношения себестоимости и цены реализуемой продукции [3].

Предоставление скидок стимулирует не только увеличение продаж, но и сокращение сроков отвлечения денежных средств в расчетах с покупателями. Ценовая мотивация сейчас является общепринятой практикой. Эффективная ее реализация поставщиком позволяет ему существенно уменьшить дебиторскую задолженность.

При большом числе заказчиков часто возникает безнадежная задолженность, например в связи с банкротством или ликвидацией должника. Для уменьшения возможных потерь от списания безнадежной задолженности создается резерв по сомнительным долгам. Резерв по сомнительным долгам создается по дебиторской задолженности, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и при этом не обеспечена гарантиями или банковским поручительством [4].

Чтобы иметь более реальную оценку средств, которые в перспективе сможет получить предприятие от дебиторов, нужно попытаться оценить вероятность безнадежных долгов в группах по срокам возникновения задолженности. Оценка можно сделать на основе экспертных данных, либо используя накопленную статистику. Поскольку суммы резерва по сомнительным долгам относятся на финансовые результаты деятельности организации, они уменьшают облагаемую налогом прибыль.

Рекомендуется составлять реестр старения счетов дебиторов. Исходной информацией для его составления являются данные бухгалтерского учета по задолженности конкретных контрагентов, при этом важно получить информацию не только о сумме задолженности, но и о сроках ее возникновения. Для получения информации о просроченной задолженности следует провести анализ договоров с контрагентами. Когда такая информация получена, все дебиторы ранжируются по убыванию величины задолженности

Для увеличения эффективности контроля за дебиторской задолженностью надо утвердить внутренний регламент контроля и управления дебиторской задолженностью, где следует прописать порядок работы с дебиторской задолженностью, направленной на своевременное выявление просроченной задолженности, процедуры взыскания просроченной задолженности и ответственных за их выполнение. Необходимо не только распределить ответственность между подразделениями, но и описать действия всех занятых в управлении дебиторской задолженностью сотрудников в регламенте управления дебиторской задолженностью.

В таблице представлен разработанный регламент взаимодействия между структурными подразделениями ООО «Коттон Вэй» по вопросам учета исполнения обязательств по договорам, связанным с реализацией услуг, товаров.

Таблица

**Регламент управления дебиторской задолженностью ООО «Коттон Вэй»**

<b>Мероприятия</b>	<b>Ответственное лицо (подразделение)</b>
Подготовка и заключение договора	Департамент по работе на оптовом и розничном рынках
Отгрузка товара	Департамент по работе на оптовом и розничном рынках

Мероприятия	Ответственное лицо (подразделение)
Извещение дебитора о сумме и сроках дебиторской задолженности	Финансовая служба
Оформление расчетных документов и пересылка их дебитору	Финансовая служба
За два-три дня до наступления срока оплаты напоминание дебитору по телефону о наступлении срока оплаты	Финансовая служба
Предоставление выписок из банка по платежам по договорам, связанным с реализацией услуг	Финансовая служба
Разнесение платежей по сформированным обязательствам, размещение реестра дебиторской задолженности для заинтересованных структурных подразделений	Департамент по работе на оптовом и розничном рынках
При неоплате в срок выяснение по телефону причин неоплаты и договоренность о сроке оплаты	Департамент по работе на оптовом и розничном рынках
Прекращение отгрузки до оплаты	Коммерческий директор
Письмо покупателю о возможности предъявления штрафных санкций	Финансовая служба
При просрочке платежа до 30 дней начисление штрафа	Финансовая служба
Постоянные телефонные напоминания дебитору	Департамент по работе на оптовом и розничном рынках
Рассмотрение возможных вариантов реструктуризации дебиторской задолженности	Финансовая служба
При просрочке платежей до 90 дней принятие возможных мер по досудебному урегулированию проблемы	Юридический отдел
Официальное письмо дебитору с претензией о неоплате задолженности и о том, что дело будет передано в арбитражный суд	Юридический отдел
Передача иска к дебитору в арбитражный суд	Юридический отдел

Для более эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо:

- 1) осуществлять предварительную работу с потенциальными дебиторами до отгрузки, в том числе по выяснению их платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости. Такая работа, касающаяся особенно новых покупателей, должна осуществляться юридической службой организации в части проверки учредительных документов контрагента, а также может осуществляться финансовым отделом в части анализа показателей платежеспособности контрагента по данным его бухгалтерской отчетности. Анализ дебиторов проводится на основании следующих источников: данные, получаемые непосредственно от потенциального покупателя, из внутренних источников (если сделки носят постоянный или периодический характер), из внешних источников (коммерческие журналы, газеты, справочники, государственная отчетность) и т.д.;
- 2) при заключении договора тщательно оговаривать с покупателями условия предоставления отсрочки, систему штрафных санкций за просрочку платежа;
- 3) проводить регулярный мониторинг состояния задолженности, в частности анализ состава, структуры, динамики и оборачиваемости дебиторской задолженности;

- 4) регулярно проводить акты сверки с контрагентами для подтверждения задолженности;
- 5) усилить контроль качества дебиторской задолженности, т.е. при выявлении просроченной дебиторской задолженности, которая может перерасти в безнадежную, своевременно предпринимать меры по досудебному и судебному урегулированию такой задолженности;
- 6) контролировать соотношение кредиторской и дебиторской задолженностей.

Данные меры предполагают более четкую организацию учета и анализа дебиторской задолженности, что, в свою очередь, должно привести к выявлению на более ранних сроках просроченной дебиторской задолженности, своевременному резерву по сомнительным долгам и, как следствие, к повышению качества управления дебиторской задолженностью в организации.

*Библиографический список*

1. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности: учеб.-практич. пособ. / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. – М.: Проспект, 2011.
2. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: учеб. / Л.Е. Басовский. – М.: Инфра-М, 2013.
3. Володин А.А. Управление финансами. Финансы предприятий: учеб. / А.А. Володин. – 2-е изд. – М.: Инфра-М. – 2011. – 510 с.
4. Горбулин В.Д., Фокина О.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета / В.Д. Горбулин, О.Н. Фокина. – М.: ГроссМедиа Ферлаг: РосБух, 2010. – 127 с.

В.С. Панчева

## АНАЛИЗ НЕОБХОДИМОСТИ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

*Аннотация.* В настоящее время в России планируется в дополнение к налогу на добычу полезных ископаемых ввод двух дополнительных налогов в целях более полного извлечения ренты государством. В статье анализируется необходимость введения данной системы налогообложения на примере зарубежного опыта и делаются выводы о ее применимости в России.

*Ключевые слова:* налог на дополнительный доход, налог на финансовый результат, рента, стимулирование добычи, администрирование.

Valeriya Pancheva

## ANALYSIS OF NEED FOR THE INTRODUCTION OF THE TAX FINANCIAL RESULT AND ADDITIONAL INCOME IN THE OIL AND GAS INDUSTRY ON THE EXAMPLE OF FOREIGN EXPERIENCE

*Annotation.* At present time in Russia in addition to the tax on extraction of minerals enter two additional revenues are planned to more fully extract rents by the state. The article analyzes the need for the introduction of the tax system on the example of foreign experience, and draws conclusions about its applicability in Russia.

*Keywords:* tax on additional income, financial result tax, rents, promotion, production, administration.

В настоящее время в Правительстве Российской Федерации рассматривается возможность введения налога на финансовый результат или налога на дополнительный доход в нефтегазовой отрасли. Последнее десятилетие с подобными предложениями не раз выступали российские экономисты и ученые. Но в то же время существует и множество противников подобного налогообложения. По состоянию на 2014 г. налоги, основанные на налогообложении финансового результата и проектных доходов, относительно не распространены в мировой практике. Такие системы налогообложения широко используются в Великобритании, Норвегии, Австралии, отдельных штатах Канады, в то время как ключевые добывающие страны мира по-прежнему функционируют в режимах, основанных на разделе ресурсной ренты через уплату роялти или соглашениях о разделе продукции (СРП). Сторонники налогообложения прибыли или сверхприбыли компаний, налогов на дополнительный доход и на финансовый результат (НДД/НФР) часто приводят следующую аргументацию в пользу их внедрения на территории Российской Федерации:

- 1) возможность осуществить отказ от ориентации текущей системы налогообложения на оборотные налоги;
- 2) упрощение администрирования текущей системы налогообложения: снижение числа точечных льгот и преференций;
- 3) стимулирование добычи трудноизвлекаемых запасов (ТРИЗ) нефти.

На практике те страны мира, которые перешли на эту систему, не смогли до конца реализовать все положительные стороны данной системы налогообложения. Так, ни в одной из стран, принявших НДД/НФР, не был достигнут значительный рост добычи, абсолютно все страны значительно потеряли в бюджетных поступлениях и абсолютно все они столкнулись со значительными

трудностями в администрировании налогового режима и необходимостью создания «точечных» льгот для отдельных проектов.

Система применяется в Австралии. В ходе ее использования отмечаются сложности с отслеживанием трансфертных цен, что важно понимать для России, где они распространены. Например, денежный поток по месторождению может быть отрицательным, однако денежный поток по интегрированному проекту «месторождение – транспорт – нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ) – реализация на экспорт за счет трансфертного ценообразования внутри компании» – положительным. На практике таких прецедентов достаточно, однако в этом случае государство не будет получать рентного дохода от инвестора из-за отрицательности денежного потока по проекту разработки месторождения. В Австралии это привело к необходимости облагать НДС даже независимые НПЗ, получающие нефть по толлинговым (давальческим) схемам, учитывая как налогооблагаемую базу прибыль, получаемую от толлинга.

В Австралии действует налог на нефтяную ресурсную ренту (PRRT) в размере 40 % от налогооблагаемой прибыли, определяемой как разница между поступлениями по проекту, эксплуатационными и смежными затратами, необходимыми для реализации проекта. При этом в отдельных случаях под проектом может пониматься не одно месторождение, а сразу несколько. Налогом по системе PRRT может облагаться и прибыль НПЗ от уплаты сторонней компанией за толлинг.

Налог был введен для стимулирования собственной добычи нефти и газа в стране в 1987 г. взамен нефтяного акциза и роялти для шельфовых проектов, позже его применение было расширено почти для всех австралийских проектов по добыче. Ключевым стимулом для ввода подобного налогового режима стало снижение добычи на месторождениях Bass Strait и Northern West Shelf, которые обеспечивали основные объемы добычи в стране. Снижение собственной добычи на фоне роста спроса приводило страну к увеличению импорта и росту цен на нефть и нефтепродукты на внутреннем рынке. Именно для целей поддержания собственной добычи был введен льготный режим недропользования, однако важно понимать, что уже в начале 1980-х гг. поступления от нефтяной промышленности в Австралии составляли менее 2 % от валового внутреннего продукта (ВВП).

Практику применения налога на ресурсную ренту в Австралии с 2012 г. начали переносить на нефтяные и газовые проекты на суше и континентальном шельфе северо-западного побережья, для чего были созданы многочисленные рабочие группы с участием международных консалтинговых компаний, представителей власти и бизнеса. Переход на PRRT был объявлен в целях увеличения добычи на нетрадиционных месторождениях, в первую очередь на месторождениях сланцевых нефти и газа и метана угольных пластов. Одновременно с этим за счет поступления от нефтегазового комплекса планировалось наполнить дефицитный австралийский бюджет. Ставка налога была увеличена с 30 до 40 % в целях пополнения бюджета, что сразу привело к негативным последствиям для отрасли. В частности, по данным «Эрнст энд Янг» [3], снизилась инвестиционная привлекательность труднодоступных и нетрадиционных залежей Австралии по сравнению с аналогичными проектами в Китае, Индии и некоторых других странах мира.

При переходе на налогообложение финансового результата австралийское правительство руководствовалось теми же принципами, которые относительно верны и для России. Стимулировать добычу необходимо, особенно в условиях перехода на работу в условиях сильно истощенных месторождений и ТРИЗ, однако создание либерального стимулирующего режима недропользования ведет к «привыканию» к льготам со стороны инвесторов. То есть ввод НДС способен увеличить добычу и обеспечить рост экспорта нефти и газа, однако почти наверняка снизит бюджетные поступления. В российских реалиях, когда значительная часть бюджета и ВВП (явно большая австралийских 0,1 %) обеспечивается именно за счет поступлений из нефтяного сектора, подобные потери в поступлениях могут вызвать необратимые последствия и бюджетный дефицит. Эта ситуация в перспективе приве-

дет к необходимости повысить налоговую нагрузку, что моментально приведет к оттоку капитала в те страны, где режим недропользования будет более лояльным к инвестору. Таким образом, может сложиться ситуация, когда РФ при переходе на НДС не сможет ни эффективно разрабатывать ТРИЗ и наращивать добычу и экспорт нефти, ни наполнять собственный бюджет.

В США специальные налоги на добавленный доход нефтяной отрасли не применялись, однако в 1980-х годах (до 1988 г.) правительство задействовало подобные механизмы для изъятия дополнительных объемов ренты с нефтедобытчиков. Налог назывался «налог на непредвиденную прибыль» (*англ.* windfall profit tax). Однако по своей природе он не являлся налогом на финансовый результат или на добавленный доход, он являлся акцизным налогом, а точнее, системой акцизных налогов на нефть, добываемую в США [2]. Налогом облагалась разница между рыночной ценой нефти и устанавливаемой ценой нефти на внутреннем рынке США. Налог взимался с каждого барреля нефти. Фактически система подразумевала фиксированную прибыльность нефтедобычи, которую получал каждый налогоплательщик, а вся доходность свыше установленной ставки изымалась в пользу государства.

Итогом этого налога, отмененного в 1988 г., стало увеличение объемов импорта и снижение собственной добычи в США. Бизнесу было выгоднее организовать зарубежные поставки нефти с нефиксированной доходностью, чем инвестировать в рисковую нефтедобычу, где доходность была фиксирована. Обвал добычи и увеличение импорта дополнительно привели к тому, что и сама цель – увеличить бюджетные поступления – достигнута не была. В результате подобного «налогового маневра» предполагалось, что накопленный доход бюджета за период 1980–1988 гг. составит 227,3 млрд долл., однако в реальности накопленный доход составил всего 40 млрд долл.

Опыт США по налогообложению рынка, основанный на попытках формирования системы раздела ренты, опираясь на фиксации доходности по отдельным проектам, привел к увеличению привлекательности сегмента бизнеса перепродаж и трейдинга по сравнению с реальными производственными сегментами. Для России этот опыт важно учитывать, памятуя о формировании единого экономического пространства в рамках Таможенного союза (ТС): так, перекупка нефти из Казахстана может оказаться эффективнее и выгоднее, чем производство ее в России [1].

Норвегия представляет собой, пожалуй, наиболее успешный опыт перехода от классической концессии, базирующейся на уплате роялти и корпоративного налога, к налогу на финансовый результат. В дополнение к высокому корпоративному налогу 27 % в стране действует Special Petroleum Tax (SPT) в размере 51 % от прибыли, получаемой контракторами на каждом проекте по добыче нефти. Налог был введен одновременно с началом масштабной добычи нефти в Северном море. Потенциальные сложности с администрированием налога полностью перенесены на государственные компании Statoil и Petoro, в обязательном порядке являющиеся участниками всех добычных проектов в стране.

Эффективность и привлекательность месторождений Норвегии, несмотря на ограниченную ресурсную базу страны (в последние годы расширяющуюся за счет привлечения инвестиций в геологоразведку), обеспечивается не столько самим режимом, подразумевающим налогообложение финансового результата, сколько технологиями, которые госкорпорации предоставляют своим иностранным партнерам, и стабильностью экономико-политической ситуации в стране.

Не стоит забывать и о структуре норвежского бюджета, в котором рентные доходы обеспечивают 20 % доходной части, наравне с налогом на добавленную стоимость (НДС), налогами на доходы физических лиц и социальными взносами. Однако даже 20 % оказались весьма большой долей: так, в 2013 г. правительство страны заявило о намерении повысить на 1 % специальный налог, компенсируя это снижением корпоративного налога также на 1 %. Решение было обусловлено естественным желанием на фоне неблагоприятной европейской экономики повысить налоговые сборы с нефтегазового

сектора. Нефтегазовые компании почти сразу в ответ на это заявили о приостановке нескольких проектов, ссылаясь на изменения в налогообложении, в частности, были приостановлены арктический проект Statoil «Йохан Кастберг» (Johan Castberg) в Баренцевом море и газовый проект Shell в Норвежском море.

Для Норвегии, в отличие от России, ввод НДД был не актом стимулирования добычи, а скорее наоборот, мерами по увеличению бюджетных поступлений от нефтегазового комплекса. Более того, страна смогла очень качественно выстроить систему контроля над соблюдением сложного налогового режима, переложив ее на собственные компании и обеспечив их обязательное присутствие в каждом добычном проекте. При этом важно отметить, что высокие ставки НДД приводят к «негибкости» новых достаточно дорогих проектов страны в арктических условиях (что и роднит Норвегию с Россией): так, даже минимальные изменения в налоговом бремени способны приводить к отказам от разработки проектов.

Наиболее яркий пример неудачного применения налога, основанного на налогообложении прибыли, – основной сырьевой налог Petroleum Revenue Tax (PRT) в Великобритании. Налог был введен в 1975 г. и начал масштабно применяться к 1978 г. для всех месторождений, введенных в эксплуатацию с 1975 г. (для старых месторождений действовал классический роялти). Налогом 75 % (позже он был снижен до 50 %) облагались все участники каждого проекта по разработке каждого месторождения на территории Соединенного Королевства и в его территориальных водах. Важно отметить, что налог был введен не для стимулирования добычи, а для изъятия сверхприбыли, получаемой за счет устоявшихся на рынке высоких цен на нефть в условиях сравнительно низких затрат на добычу в Северном море.

Высокая привлекательность месторождений Северного моря по сравнению с высокорисковыми проектами на территории стран – членов ОПЕК поначалу привлекала все новых инвесторов, обеспечивая Британию как рост добычи, так и рост поступлений от PRT. Тем не менее уже к середине 1980-х годов начала проявляться несостоятельность такого режима. В общем объеме добычи значительно возрастало число низкомаржинальных труднодоступных небольших месторождений, прибыль компаний снижалась, а вместе с ней снижались и доходы государства.

К 1993 г. поступления от PRT в бюджет снизились до отметки в 0,4 млрд фунтов, против 7,2 млрд фунтов в 1984 г., при том что и добыча снизилась на 20 %. Система налогообложения проявила свою полную несостоятельность и как средство наполнения бюджета, и как инструмент для привлечения инвестиций в разработку британских месторождений, и это несмотря на значительное количество льгот, введенных в период с 1986-го по 1993 г., направленных на снижение ставки PRT. По мнению сотрудника Университета Абердина П. Рипли, «в отдельные периоды времени выплаты PRT даже не могли покрыть затрат на его администрирование» [5].

Неудачный 18-летний эксперимент привел к полному пересмотру концепции налогообложения в нефтяной индустрии, которая сейчас для всех месторождений, введенных после 1993 г., заключается в уплате общего корпоративного налога по ставке 30 %, уплате дополнительного взноса в размере 32 % от прибыли на каждом месторождении. Текущая система налогообложения позволила существенно увеличить поступления в бюджет страны с 1,3 млрд фунтов в 1993 г. до 6,1 млрд фунтов в 2013 г., однако так и не создала позитивных стимулов для инвестиций в нефтедобычу Великобритании.

Важно отметить, что даже здесь, в условиях очевидной несостоятельности и убыточности предыдущей системы налогообложения, не проводилось полного перехода отрасли с одной налоговой системы на другую. Так, с 1975 г. в стране действовали одновременно две системы – «система сочетания корпоративного налога и роялти» и «система сочетания корпоративного налога и PRT»; а с 1993-го по 2004 г., пока полностью не исчерпались все месторождения, разрабатываемые по системе



«корпоративный налог плюс роялти», – целых три системы налогообложения – «корпоративный налог плюс роялти», «корпоративный налог плюс PRT» и «корпоративный налог плюс дополнительный взнос», что безусловно приводило к сложностям в регулировании и администрировании, однако полностью соответствовало юридическому принципу «закон обратной силы не имеет».

Британский опыт особенно важно учесть при рассмотрении вопроса о переходе на НДС в России. Важно помнить, что вовлечение в эксплуатацию трудноизвлекаемых месторождений за счет перехода на НДС всегда значительно ударяет по государственному бюджету, не всегда создавая при этом объективные стимулы для их разработки. А затраты на администрирование, особенно при одновременном наличии в стране двух и более налоговых систем, могут оказаться больше, чем поступления от налогов.

В России, по предложению А. Новака, НДС предполагается применять только в рамках отдельных месторождений, а НФР распространить на всю отрасль [4], которая, напомним, на 90 % принадлежит вертикально-интегрированным нефтяным компаниям (ВИНК), которые благодаря самой структуре вертикальной интеграции способны сохранить прибыль за счет тех самых трансфертных цен.

Возможные для России последствия ввода системы налогообложения финансового результата в контексте приведенных в начале трех потенциальных плюсов могут быть следующими.

1. Отсутствие учета финансового результата компаний, а не только общего оборота – очевидный недостаток текущей российской системы недропользования, отчасти компенсируемый системой льгот для удаленных и труднодоступных месторождений. Однако НДС/НФР не учитывают бюджетную направленность российских налогов в нефтяной отрасли:

а) одним из основных недостатков НДС/НФР является то, что государственный бюджет получает доходы только тогда, когда доходность проектов относительно высока. То есть государство всегда несет больший, чем компании, риск, так как оно не получит ресурсную ренту, в случае если проект не достигнет пороговой нормы доходности. На практике (например, в Великобритании и Австралии) системы, основанные на налогообложении прибыли каждого отдельного проекта (НДС) или отрасли (НФР), приводили к существенному снижению бюджетных поступлений;

б) государство берет на себя риск увеличения реальной стоимости проекта, что позволяет компаниям перераспределять ресурсную ренту в свою сторону в случае увеличения затрат по независящим от них причинам (к примеру, в случае удорожания оборудования или запрета на его ввоз в страну, что особенно критично для России в условиях санкций западных стран). Яркий пример в данной ситуации – Великобритания, чей бюджет принял на себя все риски увеличения проектных затрат и ухудшения условий добычи в Северном море, а поступления от НФР снизились практически до нуля;

в) трансфертные цены также могут быть большим риском для государства. В данной ситуации стоимость товаров и услуг перераспределяется с целью снизить налогооблагаемую базу. Так, к примеру, специально для того, чтобы снизить влияние трансфертных цен на прибыли компаний, в Австралии в налогооблагаемую базу для НФР/НДС включаются затраты на процессинг на НПЗ, если нефть поставляется на него по толлинговой схеме, что значительно увеличивает налоговую нагрузку на НПЗ и усложняет процесс администрирования налогов.

1. НФР не упрощает администрирование текущей системы налогообложения, обеспечивает снижение числа точечных льгот и преференций. На практике именно администрирование налога становится ключевой причиной его неэффективности:

а) администрирование и мониторинг НФР/НДС весьма затратны и сложны из-за необходимости получения доступа к данным компаний по затратам. В Норвегии эта проблема решается посредством обязательного участия госкомпаний в каждом проекте, причем роль этих госкомпаний – кон-

троль затрат и предоставление эффективных технологий. В Австралии все параметры НФР/НДД включены в лицензию по каждому конкретному проекту и рассчитываются на основе множества нормативных показателей, причем все нормативные показатели являются неотъемлемой частью конкретной лицензии. В Великобритании администрирование осуществляется налоговыми органами, что приводит к раздуванию их штата и созданию громоздкой неэффективной системы, особенно в условиях, когда выплаты НФР/НДД невелики и поступления от этого налога едва перекрывают затраты на его администрирование;

б) неопределенность и возможные задержки в выплатах НФР/НДД – это серьезный вызов государственному и бюджетному планированию, особенно для стран, где велика доля доходов от нефтегазового комплекса. Отметим, что во всех трех рассматриваемых странах доля нефтегазового комплекса в доходах бюджета невысока, а в Норвегии, где она наибольшая, планирование бюджета и выплат НФР/НДД фактически является производственно-финансовым планом госкомпаний, действующих во всех проектах по добыче. Также в этих странах сравнительно низкий уровень коррупции;

в) при применении налогообложения финансового результата «точечные» льготы, как правило, никуда не исчезают. Так, в Норвегии действует прямое субсидирование затрат на геолого-разведочные работы, которые вычитаются из сумм, уплачиваемых компанией налогов, выдаются налоговые кредиты на морские месторождения с процентными ставками 1,5 %, закупки оборудования для некоторых проектов освобождаются от уплаты НДС. Также могут получать стимулы новые компании, не работавшие до этого в нефтяном секторе, или компании, работающие на принципиально новых технологических залежах. В Великобритании действует режим *field allowances* для стимулирования малых месторождений, сверхглубоководных месторождений, а также месторождений тяжелой нефти или залегающих в необычных пластовых условиях. В Австралии «точечные» льготы и стимулы вводятся для отдельных проектов по решению профильных государственных ведомств.

2. На практике НФР/НДД далеко не всегда обеспечивает эффективный ввод в эксплуатацию ТРИЗ нефти. Более того, отрасль «привыкает» к налоговому режиму, а как показывает практика Великобритании, Норвегии и Австралии, режим налогообложения финансового результата крайне чувствителен к любому изменению налогового бремени и реагирует моментальным отказом от ряда проектов в случае неблагоприятных для инвесторов налоговых изменений. При этом для того, чтобы пересмотреть проект, могут уйти годы, учитывая, что ставки НФР/НДД нередко являются неотъемлемой частью выдаваемой по проекту лицензии.

Фактически из всех потенциальных плюсов перехода на НФР/НДД возможен один – налог способен снизить нагрузку на компании и учесть их финансовые результаты, а не только оборотные показатели, однако, вероятнее всего, в ущерб бюджету страны, который значительно зависит от поступлений налогов на добычу нефти. Плюсы в упрощении администрирования, снижении числа частных льгот и стимулировании разработки ТРИЗ видятся скорее теоретическими и виртуальными, для наступления этого эффекта необходимо крайне аккуратно в рамках многосторонних рабочих групп тщательно выверять все параметры возможной будущей налоговой системы. В целом переход на налогообложение финансового результата и доходности компаний по большей части направлен на перенос негативных эффектов от внешних объективных рисков с компаний, которые сейчас в большей степени страдают от них, на государство, а значит на бюджетнозависимые отрасли экономики.

НФР и НДД направлены на изъятие ренты, основываясь не на объемных результатах производства (как налог на добычу полезных ископаемых, или классический роялти, когда ставка налога устанавливается на валовый объем добычи), а на финансово-экономических результатах производства, т.е. фактически это налог на прибыль (сверхприбыль) компании. Единственное отличие НФР от НДД заключается в том, как исчисляется налогооблагаемая база:

1) НФР учитывает в качестве налогооблагаемой базы операционную прибыль по проекту с апплифтом (вычетом) по капзатратам. Этот налог ближе к британской и норвежской системам налогообложения и предполагает под собой особые сложности с администрированием и множество точечных послаблений и индивидуальных ставок вычетов, причем не только по капзатратам, но и по привлеченному финансированию, как правило, в системах, использующих НФР, крайне распространено налоговое кредитование;

2) НДД учитывает в качестве налогооблагаемой базы денежный поток от добычи нефти. Как правило, налог не уплачивается, пока денежный поток компании не становится положительным и (или) накопленный доход не начинает перекрывать накопленные затраты, как капитальные, так и операционные по проекту. Таким образом, система налогообложения прибыли компаний топливно-энергетического комплекса (НДД/НФР) слабо распространена в мире и характерна для стран, в которых невелика зависимость бюджета и ВВП от нефтегазового сектора. В случае ввода НДД/НФР могут создаваться стимулы для разработки сложных месторождений, однако на практике изменение налогообложения не всегда ведет к вводу в эксплуатацию трудноизвлекаемых запасов; требуется формирование сложной эффективной прозрачной системы контроля затрат, которая может столкнуться со многими злоупотреблениями мошеннического и коррупционного характера. Многие проектные и конъюнктурные риски перекладываются с компаний на государство, а на практике (как и при любой системе налогообложения) сохраняется потребность в адресных льготах для низкомаржинальных проектов.

#### *Библиографический список*

1. Панчева В.С., Язев В.А. Анализ мировой практики налогообложения добычи газа // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2013. – № 1.
2. CSR Report for Congress «The Windfall Profit Tax On Crude Oil».
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Coal-seam-gas-RUS/\\$FILE/Coal-seam-gas-RUS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Coal-seam-gas-RUS/$FILE/Coal-seam-gas-RUS.pdf)
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://1prime.ru/News/20140905/791290368.html>
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.abdn.ac.uk/law/documents/TheOilandGasTaxationRegime.pdf>

Е.В. Судакова

## АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ВЕДЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ

*Аннотация.* Обсуждается проблема ведения нескольких видов учета в зависимости от организационно-правовой формы ведения бизнеса. Ставится вопрос о снижении затрат на ведение учета путем его конвергенции. Обосновано появление в российском законодательстве понятия «раздельный учет». Рассмотрена классификация затрат по целям учета. Предпринята попытка оценки дополнительных затрат на ведение двух видов учета путем выборки вакансий бухгалтеров по Московскому региону и Санкт-Петербургу. Прослежена связь организационно-правовой формы предприятия с затратами на оплату труда при параллельном ведении различных видов учета.

**Ключевые слова:** дивергенция, виды учета, классификация затрат, организационно-правовая форма предприятия, конвергенция учета.

Ekaterina Sudakova

## ANALYSIS OF COST OF INTRODUCTION DIFFERENT TYPES OF ACCOUNTING IN THE ORGANIZATION MANAGEMENT

*Annotation.* The problem of conducting several types of accounting, depending on the legal form of business, is discussed. The question of reducing the cost of accounting by its convergence is raised. The appearance in the Russian legislation of «separate accounting» concept is justified. The classification of costs associated with the various purposes of accounting is considered. The attempt to estimate the additional costs of maintaining two types of accounting jobs by sampling accountants in the Moscow region and St. Petersburg is done. The connection of the legal form of the enterprise with labor costs for parallel management of different types of accounting is traced.

**Keywords:** divergence, types of accounting, cost classification, legal form of the enterprise, convergence of accounting.

Как известно, в нашей стране в последнее время развитие учета шло по пути дивергенции, т.е. из единого бухгалтерского учета постепенно выделялись и становились самостоятельными другие виды учета. Так, например, реформа налогообложения вызвала появление Налогового кодекса (НК) РФ, в составе которого, в свою очередь, появилась глава 25 «Налог на прибыль организаций». Для целей статьи эта глава примечательна тем, что в ней впервые в нашей стране (в ее современной истории) вводится понятие «налогового учета» как отдельного вида учета, который обязаны вести все налогоплательщики (за небольшим исключением). Изначально налоговый учет вводился для облегчения контроля за расчетом налога на прибыль. Однако принятая форма налогового учета оказалась такой, что потребовала выстраивания новой, отдельной, параллельной системы учета, предназначенной для исчисления доходов и расходов, учитываемых для целей налогообложения прибыли. В частности, в российском налоговом законодательстве появилось понятие «раздельного учета» (п. 2 ст. 274 НК РФ), без введения которого бизнес не мог воспользоваться налоговыми льготами, несмотря на то что все другие основания для получения льгот у него имелись. Это вызвало появление системы учета, фактически параллельной учету бухгалтерскому, которая в каких-то моментах совпала с ним, а в каких-то – нет. Понятно, что у предприятий возникли в этой связи новые дополнительные затраты, связанные с ведением учета.

Одновременно с этим в России стал активно пропагандироваться управленческий учет. Управленческий учет должен быть направлен на предотвращение кризисов, повышение финансовой и хозяйственной устойчивости предприятий, улучшение качества планирования, недопущение нерентабельной работы предприятий [1]. Значительная часть управленческого учета также связана с

управлением текущими затратами, поскольку они являются так называемыми «контролируемыми» затратами, а неконтролируемые затраты управленческий учет не рассматривает по определению, поскольку повлиять на них невозможно. Следовательно, этот вид затрат (неконтролируемые) для управленческого учета не существует. Контролируемые же затраты учитываются практически так же, как в бухгалтерском учете, и только интерпретация этой информации дается несколько иная. Например, для целей управленческого учета затраты могут подразделяться на постоянные и переменные, а для целей бухгалтерского учета эти же затраты будут подразделяться на затраты, связанные с основной деятельностью, и прочие затраты, т.е. суть затрат при этом не изменится, а изменятся лишь их название и их классификация. Для целей налогового учета эти же затраты будут учтены как затраты, либо учитываемые для целей исчисления налога на прибыль, либо нет. Получается, что у всех видов учета база (в данном примере – затраты) одинакова, различия лишь в интерпретации и классификации информации.

На сегодняшний день в России создается парадоксальная ситуация, причиной которой является необходимость ведения бизнесом различных видов учета одновременно. Фактически только индивидуальным предпринимателям (ИП) можно не вести никакого учета, кроме налогового, да и последний можно вести в форме упрощенной системы налогообложения (УСНО). Это и понятно, так как вести бухгалтерский учет в классическом варианте индивидуальный предприниматель не может по определению в связи с тем, что у него отсутствует уставный капитал и нет четких различий между имуществом, используемым в личных целях, и имуществом, используемым в предпринимательской деятельности с целью извлечения прибыли. При этом если такой же по масштабам, видам деятельности организации и т.п. признакам бизнес будет зарегистрирован не в форме ИП, а в форме юридического лица (например, акционерного общества), то он обязан будет вести бухгалтерский учет, хотя так же, как и в случае ИП, для целей налогообложения может использовать УСНО. Получается, что существует определенная дискриминация, причиной которой является выбор той или иной организационно-правовой формы ведения бизнеса, что недопустимо с точки зрения формального права, поскольку организационно-правовая форма не должна оказывать влияния и создавать преференции тем, кто ее избирает.

В приведенном же примере имеется дискриминация как минимум с точки зрения возможности зарабатывать прибыль, так как во втором случае помимо затрат на ведение налогового учета бизнес вынужден нести затраты на ведение бухгалтерского учета, и, следовательно, при равном объеме выручки второе предприятие находится в заведомо проигрышной позиции. Поэтому для того чтобы сохранять конкурентоспособность, ему необходимо менять организационно-правовую форму либо искать пути снижения затрат на ведение дополнительного вида учета. Менять организационно-правовую форму не всегда целесообразно (у ИП выше предпринимательские риски, связанные с банкротством), поэтому актуальность вопроса о снижении затрат на ведение учета не подлежит сомнению. Налоговые и финансовые органы имеют право пользоваться всей учетной информацией предприятия, необходимой для проверки правильности уплаты налогов [2, с. 8]. Выходом из этой ситуации является конвергенция учета, когда на базе одного вида учета получаем самую разнообразную информацию, необходимую и для ведения бизнеса, и для налогового учета. Далее в статье мы попытаемся оценить размер дополнительных затрат на ведение двух видов учета. Для этого мы сделали выборку зарплат бухгалтеров по Московскому региону и Санкт-Петербургу со знанием и без знания международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) за июнь-август 2014 г. Всего было исследовано 100 вакансий. Было выявлено, что зарплата, предлагаемая бухгалтерам со знанием МСФО, в полтора-два раза больше, чем бухгалтерам без знания МСФО (табл. 1).

Таблица 1

**Оценка затрат на оплату труда при параллельном ведении различных видов учета  
(гл. бухгалтер и специалист МСФО)**

Источник информации	Кол-во вакансий гл. бухгалтера, ед.	Кол-во вакансий специалиста МСФО, ед.	Разница, ед.	Средняя предлагаемая оплата труда гл. бухгалтера, тыс. руб.	Средняя предлагаемая оплата труда специалиста МСФО, тыс. руб.	Абс. разница, тыс. руб.	Отн. разница, %
hh.ru	53	73	-20	64	100	-36	156,25
rabota.ru	18	10	+8	34	87	-53	255,88
superjob.ru	23	14	+9	90	83	+7	92,22
Др. ссылки	6	3	+3	44	87	-43	197,72
<b>Всего</b>	100	100	0	64	96	-32	150

Таблица 2

**Оценка затрат на оплату труда при параллельном ведении различных видов учета  
(гл. бухгалтер и специалист по налоговому учету)**

Источник информации	Кол-во вакансий гл. бухгалтера, ед.	Кол-во вакансий специалиста по налоговому учету, ед.	Разница, ед.	Средняя предлагаемая оплата труда гл. бухгалтера, тыс. руб.	Средняя предлагаемая оплата труда специалиста по налоговому учету, тыс. руб.	Абс. разница, тыс. руб.	Отн. разница, %
hh.ru	53	68	-15	64	54	+10	+84,38
rabota.ru	18	10	+8	34	46	-12	+135,3
superjob.ru	23	19	+4	90	50	+40	+55,6
Др. ссылки	6	3	+3	44	45	-1	+102,3
<b>Всего</b>	100	100	0	64	52	+12	81,25

Если мы каждый вид учета считаем отдельным видом учета, то логично, что для ведения каждого вида учета требуется отдельный специалист. Затраты на ведение только бухгалтерского учета складываются из оплаты труда специалистов по бухгалтерскому учету, но если для ведения налогового учета требуется отдельный специалист, то затраты вырастают еще на 82 % (см. табл. 2). Если к бухгалтерскому учету мы добавим еще учет по МСФО, то затраты вырастут еще на 150 % (см. табл. 1). Таким образом, затраты на ведение трех видов учета выросли в целом на 232 %.

Следовательно, вместо одного вида учета мы имеем фактически три вида учета и затраты выросли примерно в 2,5 раза. Это касается затрат по зарплате. Как видим, рост расходов на зарплату менее эластичен, чем рост количества различных видов учета. Это объясняется тем, что часть необходимой работы, которую должен выполнять отдельный специалист (специалист по налоговому учету или специалист по МСФО), перекладывается на плечи главного бухгалтера или рядового специалиста. Бухгалтер загружен текущей работой [3, с. 197]. Однако увеличение количества работы не сопровождается адекватным ростом зарплаты. Например, исходя из наших расчетов очевидно, что количество работы увеличилось в три раза, а затраты на оплату труда – только в 2,5. Увеличивается

нагрузка на бухгалтера, растет количество стрессов из-за возросшей ответственности, что в итоге приводит к профессиональным и эмоциональным срывам («сгоранию» на работе), падению престижа бухгалтерской профессии, оттоку кадров в смежные области.

Выборка зарплат главных бухгалтеров и финансовых директоров по Московскому региону и Санкт-Петербургу за июнь-август 2014 г. показала, что потребность рынка труда в этих специалистах примерно одинакова, но уровень предлагаемых зарплат финансовых директоров примерно в два раза выше, чем у главных бухгалтеров (см. табл. 3).

Таблица 3

**Оценка затрат на оплату труда при параллельном ведении различных видов учета  
(гл. бухгалтер и финансовый директор)**

Источник информации	Кол-во вакансий гл. бухгалтера, ед.	Кол-во вакансий финансового директора, ед.	Разница, ед.	Средняя предлагаемая оплата труда гл. бухгалтера, тыс. руб.	Средняя предлагаемая оплата труда финансового директора, тыс. руб.	Абс. разница, тыс. руб.	Отн. разница, %
hh.ru	53	65	-12	64	148	-84	+231,25
rabota.ru	18	15	3	34	82	-48	+241,17
superjob.ru	23	17	6	90	108	-18	+120,00
Др. ссылки	6	3	3	44	148	-104	+336,36
<b>Всего</b>	100	100	0	64	131	-67	204,7

Насколько обоснованы затраты на оплату труда финансовых директоров по сравнению с главными бухгалтерами? При прочих равных условиях обосновывать столь высокую зарплату финансового директора необходимостью функции контроля за деятельностью главного бухгалтера не рационально, так как финансовый директор контролирует главного бухгалтера не систематически, а только в случае потребности выявления «ошибок» в работе главного бухгалтера. Обязанности финансового директора «размыты» по сравнению с требованиями к главному бухгалтеру и зависят от организационно-правовой формы предприятия и ожиданий его руководства. В случае необходимости руководство предприятия поручает финансовому директору ведение управленческого учета, который заимствует информацию из бухгалтерского учета. В результате затраты на оплату труда превышены в два раза.

Организационно-правовая форма предприятия, его размеры и предъявляемые требования со стороны руководства, налоговых и контролирующих органов (внутренних и внешних пользователей учета и отчетности) определяет потребность ведения учета. Нужно ли организации такое количество видов учета? В этом нет необходимости, так как разные виды учета дублируют друг друга, увеличиваются затраты и снижается эффективность работы организации. Затраты на оплату труда трех разных специалистов (бухгалтера, налогового учетчика и финансового директора) увеличивают нагрузку и сказываются на прибыли предприятия.

*Библиографический список*

1. Басалаева Е.В. О необходимости управленческого учета на конных заводах // Коневодство и конный спорт. – 2007. – № 4.
2. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 400 с.
3. Петров А.М. Учет и анализ: учеб. / А.М. Петров [и др.]. – М.: Курс: НИЦ Инфра-М, 2013. – 512 с.

Е.В. Шаповал

М.В. Шелест

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ЗАТРАТ  
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

*Аннотация.* В статье рассматриваются методические аспекты выбора системы учета затрат на производство.

*Ключевые слова:* полная производственная себестоимость, частичная производственная себестоимость, система учета, управленческий учет, ABC-метод.

Elena Shapoval

Mikhail Shelest

**TOPICAL ISSUES OF COST ACCOUNTING  
IN ENTERPRISES**

*Abstract.* The article discusses the methodological aspects of the selection of the accounting system of production costs.

*Keywords:* total production cost, partial cost of production, system of accounting, management accounting, ABC method.

В настоящее время в условиях снижения темпов роста мировой экономики и одновременного усиления конкурентной борьбы из-за вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) возрастает актуальность поиска новых путей повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. Одним из эффективных традиционных инструментов повышения конкурентоспособности предприятий считается снижение себестоимости продукции.

Себестоимость продукции включает в себя всю совокупность затрат на производство продукции и общехозяйственную деятельность предприятия. В учете широко используется классификация затрат по способу их отражения в отчетности. Информация о затратах является доминирующей во всей системе управленческого учета организации независимо от ее целей, структуры, специфики деятельности, поэтому роль затрат как определяющего объекта исследования в управленческом учете ставит в качестве первоочередных задач рассмотрение вопросов теории и методики их учета.

В управленческом учете принцип «разной себестоимости для разных целей» подразумевает следующие виды себестоимости: полную производственную себестоимость, частичную производственную себестоимость. В статье будут рассмотрены методические аспекты выбора системы учета себестоимости продукции.

Полная производственная себестоимость включает в себя стоимость всех ресурсов, затраченных на производство, т.е. сумму всех прямых затрат и долю расходов, относимых на объект. Она рассчитывается для установления цен и принятия оперативных решений. Частичная производственная себестоимость необходима для аналогичных расчетов в специфических обстоятельствах и исчисляется без учета общехозяйственных расходов.

Особенностью систем калькулирования себестоимости, которые применяются на предприятиях России наиболее часто, является применение метода учета затрат по полной себестоимости. Формирование себестоимости осуществляется с помощью позаказного и попроцессного методов. Позаказная система калькулирования полной себестоимости также известна как «традиционная система распределения накладных расходов хозяйствующего субъекта». Ее основной особенностью является сбор данных обо всех понесенных затратах и отнесение их на отдельные виды работ или партии готовой продукции, а не на определенный промежуток времени. При попроцессном методе калькулирования затраты не относятся на специальные партии по причине идентичности изделий. Основными особенностями данного метода являются аккумулялирование производственных затрат по подразделениям, а не по отдельным заказам и списание затрат за календарный период безотносительно времени, необходимого для выполнения заказа.



Система учета по полной себестоимости (absorption costing) предназначена для оценки и анализа всех издержек предприятия, связанных с производством и реализацией продукции: прямых материальных затрат, прямых трудовых затрат, а также косвенных расходов (общепроизводственных и общехозяйственных). При формировании информации о полной себестоимости продукции производственного предприятия основная проблема заключается в правильном распределении косвенных (накладных) расходов по объектам калькулирования. Такими объектами могут выступать товары, работы или услуги, оказываемые предприятием.

При формировании полной себестоимости путем калькуляции сумма общехозяйственных расходов распределяется между видами продукции пропорционально выбранной базе распределения. Однако некоторые виды затрат, например время работы людей и оборудования, заработная плата основных производственных рабочих, не имеют прямой взаимосвязи с размером общехозяйственных расходов. Данный вид расходов не является прямо пропорциональным объему производства, они имеют большее отношение к продолжительности отчетного периода. Поэтому распределение общехозяйственных расходов при калькулировании полной себестоимости продукции в некоторых случаях является условным.

В полную себестоимость включаются все издержки предприятия, связанные с производством и продажей продукции (товаров, работ или услуг), независимо от их вида. Прямые затраты могут быть отнесены на соответствующий объект учета:

- 1) прямые материальные затраты – фактическая себестоимость основных материалов, потребленных в производстве;
- 2) прямые затраты на оплату труда.

Косвенные затраты (общепроизводственные и общехозяйственные расходы) накапливаются на отдельных счетах, а в конце отчетного периода включаются в себестоимость конкретного вида продукции (товаров, работ или услуг) пропорционально выбранной базе распределения – заработной плате основных производственных рабочих, сумме прямых расходов и т.д.

Полная себестоимость включает в себя производственную себестоимость и коммерческие (непроизводственные) расходы, обычно рассчитываемые пропорционально производственной себестоимости. В свою очередь, производственная себестоимость делится на основные затраты и накладные расходы. На основании информации о формировании полной себестоимости руководство предприятия может проанализировать прибыльность или убыточность продукции (товаров, работ или услуг) и целесообразность ее дальнейшего выпуска.

Калькулирование полной себестоимости продукции соответствует действующим в Российской Федерации нормативным актам по финансовому учету и налогообложению, а также позволяет адекватно оценить стоимость незавершенного производства и остатков готовой продукции на складе. Однако при данном методе вероятно включение в себестоимость продукции расходов, не связанных непосредственно с производством данного товара, работы или услуги, что в итоге вызывает недостоверность показателей рентабельности продукции. Метод absorption costing не учитывает спроса на товар и конкуренции на рынке, предусматривается нормативная прибыль, но не устраняется риск убытков. Проведение анализа, контроля и планирования затрат в этом случае является практически невозможным.

В настоящее время не существует системы калькулирования затрат, позволяющей абсолютно точно определить себестоимость единицы продукции. Любое косвенное отнесение затрат на изделие искажает фактическую себестоимость и снижает точность калькулирования. С этой точки зрения наиболее точной является калькуляция по переменным (прямым) расходам, которая получается при калькулировании по системе директ-костинг (direct-costing).

В 1936 г. американским ученым Дж. Гаррисоном было создано учение о системе direct-

costing, в котором содержалось требование учитывать в составе себестоимости только прямые расходы. Сторонники полной себестоимости утверждали, что она необходима для собственников, инвесторов и менеджеров. Однако система direct-costing стала распространенным методом учета затрат, поскольку в ней придается большое значение расчету себестоимости реализованной, а не произведенной продукции. В качестве основной причины ее появления и широкого распространения можно выделить бухгалтерский учет, поскольку все затраты делятся на затраты, относящиеся к отчетному периоду (постоянные), и затраты, связанные с производством продукции (переменные). В состав себестоимости целесообразно включать только прямые затраты. При этом в балансе организации в каждом отчетном периоде оценка незавершенного производства занижена, а расходов – завышена.

Система direct-costing представляет собой систему учета затрат и калькулирования себестоимости, согласно которой только переменные производственные затраты включаются в себестоимость продукции и в оценку конечных запасов, а постоянные затраты в общей сумме относятся на финансовый результат деятельности и не разносятся по видам продукции. Основным понятием данной системы учета затрат является понятие маржинального дохода, который представляет собой доход, полученный предприятием после возмещения всех переменных затрат.

Direct-costing делится на простой и развитой учет. В свою очередь, в системе простого директ-костинга существует два подхода к формированию маржинальной прибыли хозяйствующего субъекта: одноступенчатый (французский) и двухступенчатый (американский). Развитой direct-costing, по сравнению с простым, является более сложной и затратной системой, но позволяет более точно контролировать и регулировать затраты как по отдельным видам изделий, так и по различным центрам ответственности.

Достоинства системы direct-costing заключаются в том, что

- на основе получаемой информации принимаются стратегически важные решения по управлению предприятием, касающиеся возможностей проводить эффективную производственную, инвестиционную и ценовую политику;
- решаются такие управленческие задачи, как оптимизация ассортимента выпускаемой продукции, установление цены на дополнительные заказы, определение целесообразности производства или закупки комплектующих, определение оптимального объема производства и др.;
- упрощаются нормирование, планирование и учет за счет минимального числа статей затрат, что значительно улучшает контроль себестоимости.

В настоящее время система direct-costing гораздо менее распространена в России, нежели в странах Европы. В Германии и Австрии этот метод получил название «учета частичных затрат», или «учета суммы покрытия», в Великобритании – «учета маржинальных затрат», во Франции – «маржинальной бухгалтерии», или «маржинального учета».

Можно сделать вывод, что основное отличие системы direct-costing от калькулирования полной себестоимости состоит в отношении к постоянным общепроизводственным расходам. На базе direct-costing проводится анализ соотношения «затраты – объем – прибыль» (называемый также CVP-методом и анализом безубыточности), являющийся мощным информационным инструментом для принятия управленческих решений [2].

Под activity-based costing (ABC) понимается прогрессивная концепция, способная преодолеть ограничения традиционной системы учета затрат и установить причинно-следственную связь между продуктами и необходимыми для их производства затратами. Отличительной особенностью метода ABC является многофункциональность. Так, информация, сформированная с использованием ABC, может быть применена для расчета себестоимости объектов, затрат в системе управленческого учета, для установления цены на продукцию, в целях бюджетирования затрат и контроля соблюдения бюд-

жетов в разрезе видов деятельности, центров ответственности, для перепроектировки бизнес-процессов в производственной организации на основе бенчмаркинга и др.

ABC обладает уникальной гибкостью с точки зрения масштабов внедрения: эту систему можно внедрить в одном подразделении, отделе или в рамках одного бизнес-процесса либо в масштабах всего предприятия, сделав ее единственным инструментом управленческого учета. Однако в данном случае возникает вопрос о создании информационной базы для ABC, которую можно получить либо из системы бухгалтерского учета, либо созданием самостоятельной системы сбора данных, независимой от бухгалтерского учета. Калькуляционный метод activity-based costing обладает достаточно широким спектром возможностей. В комплексе с традиционными методами он гарантирует несколько преимущественных факторов в конкурентной борьбе; улучшает надежность калькулирования полной себестоимости; ориентирован на рынок, а не только на производство; без этого метода невозможно использование других новых систем калькулирования. В основе калькуляционного метода activity-based costing лежит абсолютно новый подход к формированию себестоимости изделий (услуг) на фирмах, где достаточно высока доля косвенных затрат – их размещение на базе нахождения причинно-следственных связей с принятием во внимание промежуточного объекта калькулирования, т.е. операции [4].

Этот подход делает возможным получение показателя себестоимости операции и, как следствие, учетного процесса, являющегося более надежным показателем плановой фактической себестоимости. По этой причине разработанный для совершенствования методологии традиционного калькулирования метод activity-based costing развился в уникальный калькуляционный метод, обеспечивающий обширный спектр решений управления собственным продуктом. Ключевой показатель «себестоимость операции» позволяет управлять через реинжиниринг бизнес-процессов затратами. Показателем «себестоимости бизнес-процессов» создается информационная база для оптимизации изменения деятельности руководителей бизнес-процессов, оценка которой обеспечивается в случае матричной организационной структуры управления. Расчет себестоимости продукции по методу ABC может производиться по одному из двух вариантов. Первый вариант – трансформационный, т.е. для определения себестоимости продукции методом ABC необходимы данные двух взаимосвязанных учетных подсистем финансового и налогового учетов. Вторым вариантом расчета себестоимости продукции ABC-методом является автономное ведение учета. Автономность расчета себестоимости продукции методом ABC заключается в использовании документальных данных только управленческого учета, без использования отчетных данных подсистем финансового и налогового учета. Данная организация расчета себестоимости методом ABC является более трудоемкой и материалозатратной.

При организации расчета себестоимости методом ABC следует учитывать следующее: возникает необходимость создания и организации структурного подразделения по ведению управленческого учета, что приводит к дополнительным затратам; увеличивается документооборот организации, что приводит к росту количества человеко-часов, затраченных на обработку информации; возникает необходимость привлечения новых, знающих этот метод сотрудников, в результате чего увеличиваются затраты на оплату труда. В результате применения этого метода были выделены его преимущества и недостатки при внедрении в деятельность производственных организаций.

Преимущества метода ABC:

- позволяет более реально оценить себестоимость и уровень рентабельности производимой продукции;
- может послужить отправной точкой для снижения затрат и повышения эффективности производства, в том числе экономии по расходам на оплату труда персонала;
- позволяет получить больше информации для управления затратами, принятия обоснованных управленческих решений по их снижению.

Недостатки метода ABC:

- проблема времени, усилий по обучению персонала, сбору данных как при внедрении системы, так и при ее использовании;
- система обременительна для организаций с длинными и сложными производственными цепочками;
- существует опасность получения излишне детализированной информации по затратам, что может привести к информационной перегрузке менеджеров [3].

В таблице приведено сравнение систем учета затрат direct costing и «учета полной себестоимости».

Таблица

**Сравнение систем учета затрат**

Статья	Absorption Costing	Direct Costing
Выручка от реализации	Объем реализованной продукции	Объем реализованной продукции
Себестоимость	Переменные затраты, понесенные в периоде, + Постоянные затраты	Переменные затраты реализованной продукции
Валовая прибыль	Выручка от реализации – Себестоимость	Выручка от реализации – Себестоимость
Постоянные затраты	–	Начисленные постоянные затраты
Операционная прибыль	–	Валовая прибыль – Постоянные затраты
Налоги	Начисленный налог выбранной системы	Начисленный налог выбранной системы
Чистая прибыль	Валовая прибыль – Налоги	Операционная прибыль – Налоги

В условиях жесткой борьбы на рынке каждой компании необходимо оперативно контролировать и снижать издержки, улучшать качество услуг, развивать новые перспективные направления деятельности и отказываться от убыточных. Перечисленные потребности подтверждают необходимость разработки высококачественных инструментов систематического управленческого учета и контроля деятельности предприятий [1].

Для обеспечения эффективности деятельности предприятия особое значение имеют правильный и осмысленный выбор системы учета затрат и грамотные управленческие решения на ее основе. Это позволяет обеспечить контроль за правильным расходованием сырья, материалов, уровнем заработной платы и другими затратами, научно обоснованную классификацию затрат и строгое ее соблюдение в планировании и учете.

Выбор системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции необходимо обосновывать в соответствии с особенностями организации и технологии производства после проведение глубокого и всестороннего анализа затрат [1].

#### *Библиографический список*

1. Ивашкевич В.Б. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции / В.Б. Ивашкевич. – М.: Финансы, 1974.

2. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг» / С.А. Николаева. – М.: Финансы и статистика, 1993.
3. Палий В.Ф., Палий В.В. Счета управленческого учета // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 7. – С. 72–78.
4. Шаповал Е.В., Хапугина Н.В. Роль и назначение управленческого учета на предприятиях // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 3.

---

---

## Раздел IV. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 159.9.072.43.6

Н.Н. Казиева

### ВЛИЯНИЕ МОРАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА В КОЛЛЕКТИВЕ НА АДАПТАЦИЮ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ

*Аннотация.* В статье рассматриваются аспекты морально-психологического климата в коллективе. Даются характеристики как благоприятного, так и неблагоприятного морально-психологического климата. Раскрывается характер взаимоотношений среди уже устоявшейся группы. Доказывается, что психологическая совместимость может быть обусловлена сходством характеристик участников совместной деятельности, которое способствует появлению чувства безопасности и уверенности в себе. Даются факторы, улучшающие психологическую адаптацию в трудовом коллективе.

**Ключевые слова:** адаптация, трудовой коллектив, сотрудник, конфликт, сплоченность, психологический климат, характер, среда, социальная атмосфера.

Nurgjagan Kazieva

### THE INFLUENCE OF MORAL AND PSYCHOLOGICAL CLIMATE IN THE TEAM ON THE ADAPTATION OF NEW EMPLOYEES

*Annotation.* The article deals the aspects of moral and psychological climate in the team. It describes the characteristics of both favorable and unfavorable moral and psychological climate as well as discloses the nature of relationships among the established groups. It has been proved that psychological compatibility can be caused by the similarity of characteristics of the participants of the joint activity which promotes a sense of security and confidence. The article lists factors that improve psychological adaptation in the workplace.

**Keywords:** adaptation, work team, employee, conflict, solidarity, psychological climate, character, environment, social atmosphere.

Огромное значение для адаптации нового сотрудника в коллективе имеет характер взаимоотношений среди уже устоявшейся группы, в которую ему предстоит войти. Для обозначения психологического состояния группы используются такие понятия, как «социально-психологический климат», «психологическая атмосфера», «социальная атмосфера», «климат организации», «микроклимат» и др.

Можно провести аналогию с природно-климатическими условиями, в которых живет и развивается растение. В одном климате оно может расцвести, в другом – зачахнуть. То же самое и в социально-психологическом климате: в одних условиях группа функционирует оптимально и ее члены получают возможность максимально полно реализовать свой потенциал, в других – люди чувствуют себя некомфортно, стремятся покинуть группу, проводят в ней мало времени, их личностный рост замедляется [2].

Морально-психологический климат в коллективе состоит из следующих аспектов:

- 1) совокупность социально-психологических характеристик группы;
- 2) преобладающий и устойчивый психологический настрой коллектива;
- 3) характер взаимоотношений в коллективе;
- 4) интегральная характеристика состояния коллектива.

Благоприятный морально-психологический климат характеризуют оптимизм, радость обще-

ния, доверие, чувство защищенности и комфорта, взаимная поддержка, теплота и внимание в отношениях, открытость коммуникации, уверенность, возможность свободно мыслить, творить, вносить вклад в развитие организации, совершать ошибки без страха наказания и т.д. Неблагоприятный морально-психологический климат характеризуют пессимизм, раздражительность, высокая напряженность и конфликтность отношений в группе, неуверенность, боязнь ошибиться, страх наказания, непонимание, враждебность и подозрительность, недоверие друг к другу, нежелание вкладывать усилия в развитие коллектива и организации в целом и т.д.

Достаточно жестко социально-психологический климат связан и со стилем руководства и лидерства в группе и организации. Понятно, что директивный и попустительский стили управления вряд ли могут быть оценены как поддерживающие позитивную психологическую атмосферу в группе. Единственной альтернативой им выступает демократический стиль руководства и лидерства, базирующийся на подлинном сотрудничестве каждого с каждым.

Психологическая совместимость является важным фактором в процессе адаптации нового сотрудника. Под психологической совместимостью понимают способность к совместной деятельности, в основе которой лежит сочетание в коллективе личностных качеств участников. Психологическая совместимость может быть обусловлена сходством характеристик участников совместной деятельности. Сходство способствует появлению чувства безопасности и уверенности в себе, повышает самооценку. В основе психологической совместимости может лежать и различие характеристик по принципу взаимной дополняемости. Условием и результатом совместимости является межличностная симпатия, привязанность участников взаимодействия друг к другу. Вынужденное общение с неприятным субъектом может привести к отрицательным эмоциям и, как следствие, – к увольнению [5].

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что морально-психологический климат определяет настроение коллектива и, следовательно, отношение к новому сотруднику. Настроение определяет форму, в которой происходит воздействие на личность. В первое время пребывания новичка в коллективе от формы взаимоотношений зависит многое. В последующем некоторое пренебрежение формой может быть прощено, не замечено, но в первое время пребывания в коллективе новички особенно чувствительны к форме общения, отношений, воздействий со стороны коллег и руководства.

В первичном коллективе, который характеризуется неблагоприятным морально-психологическим климатом, вновь прибывший сотрудник будет в первую очередь испытывать эмоциональный дискомфорт, при отсутствии взаимопомощи – затруднения в выработке умений коллективного труда, при отсутствии взаимной требовательности и ответственности – затруднения в формировании коллективистских установок, при разобщенности целей деятельности – затруднения в формировании ценностных ориентаций, связанных с представлениями о месте коллектива в реализации личных планов и т.п. Большую роль играет психологическая и профессиональная оценка будущего сотрудника на этапе собеседования при приеме на работу. Опытный сотрудник службы подбора персонала, штатный психолог, а также непосредственный руководитель подразделения, в котором будет работать сотрудник, должны провести тщательную оценку характеристик сотрудника и подробное интервью для определения необходимых профессиональных качеств, а также совместимости с будущим коллективом.

Иногда может возникнуть ситуация, при которой осуществляется социально-психологическая адаптация личности к коллективу, характеризующемуся более развитыми свойствами и качествами. Здесь тоже возникают трудности, которые можно назвать именно трудностями роста, – трудности интенсивного развития у личности свойств и качеств, оптимально соответствующих работе в коллективе [4]. В первое время новый сотрудник может специально обострить отношения с коллективом, пойти на конфликт. Чаще всего для этого используются в общем-то мелкие нарушения традиций или неформального порядка жизни коллектива. В этих случаях необходимо проявить терпение, но в то же

время настойчиво добиваться выполнения всех правил жизни коллектива. Роль руководителя в таких условиях состоит в том, чтобы сдерживать действия и поступки эмоционально-неуравновешенных членов коллектива. Если в отношениях с новичком возьмут верх их настроения, то процесс социально-психологической адаптации или будет сорван полностью, или сильно затянется.

В регулировании социально-психологической адаптации, особенно в осложненных случаях, важное место занимает наставничество. Наставник играет роль связующего звена между адаптирующимся и коллективом. С одной стороны, наставник доводит до сведения нового сотрудника требования коллектива, определяет порядок их выполнения, обучает их выполнению, с другой – он включает его в отношения с коллективом [3].

После проведенного исследования мы определили факторы, которые помогут улучшить процесс адаптации новых сотрудников в коллективе:

- развитие у новых сотрудников навыков «вхождения» в новый коллектив, следовательно улучшение показателя восприятия себя в коллективе;
- ускорение приобретения всех необходимых знаний о новой работе, а также знаний о коллективе и существующих внутренних обычаях и правилах;
- регулярное открытое общение новых сотрудников с непосредственным руководством на любые интересующие темы в рамках работы и взаимоотношений в коллективе.

Для этого были выбраны следующие мероприятия и системы.

**Тренинг для новых сотрудников «Здравствуйте, вот и я».** Целью тренинга является сплочение коллектива, адаптация сотрудников в новом коллективе. Задачи тренинга:

- формирование культуры поведения и межличностных отношений;
- способствование развитию толерантного отношения к другим людям;
- формирование навыков общения, осознанного отношения к сложившимся конфликтным ситуациям;
- формулирование навыков высказывания и аргументирования своей точки зрения.

Продолжительность тренинга: 1 час 30 минут.

**Система наставничества.** Целью наставничества является разноплановая адаптация нового сотрудника в организации и в коллективе, раскрытие его потенциала, поддержка и воодушевление сотрудников, развитие навыков общения. Задачи наставника:

- оказать помощь и поддержку новому сотруднику в период адаптации;
- обеспечить всестороннее понимание новым сотрудником деятельности организации;
- обеспечить развитие личных качеств новым сотрудником. Взаимоотношения «наставник–новичок» могут оказывать положительное воздействие на такие качества, как уверенность в себе, самоуважение;
- уменьшить вероятность конфликтов. Вхождение в новый коллектив часто может сопровождаться разнообразными конфликтами с коллегами или руководством в связи с плохим знанием тех или иных реалий работы. Наставник помогает успешно преодолеть конфликты и избежать их возникновения;
- снизить психологическое напряжение у нового сотрудника. В первое время работы новые сотрудники испытывают сильный психологический стресс. Помощь и поддержка наставника позволяют существенно снизить степень психологического напряжения за счет возникновения чувства «востребованности» и «защищенности» у нового сотрудника.

Продолжительность работы наставника с новым сотрудником: один-три месяца.

**Организация «круглых столов».** Целью групповых встреч за круглым столом является поэтапный контроль адаптированности новых сотрудников, улучшение понимания основных проблем,



с которыми сталкиваются новые сотрудники, возможность проведения открытых бесед с руководителем. Задачи:

- определить степень адаптированности новых сотрудников и их объективное понимание своего статуса в коллективе;
- обеспечить возможность новым сотрудникам улучшить коммуникацию с руководителем и задать ему все интересующие вопросы;
- собрать рекомендации для наставников.

Продолжительность и периодичность проведения встреч: два раза в месяц по два часа.

Принимая в организацию нового сотрудника, желательно учитывать его характерологические качества. Важными факторами, улучшающими психологическую адаптацию в трудовом коллективе, являются социальная сплоченность коллектива, способность выстроить в нем привлекательные межличностные отношения, возможность для всех его членов открытой коммуникации, доверие и доброжелательность как со стороны непосредственных руководителей, так и со стороны трудового коллектива [1]. Несомненно, что доброжелательность должна исходить и от самого адаптанта.

#### *Библиографический список*

1. Анцупов А.Я. Конфликтология: учебник для вузов / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 132 с.
2. Березин Ф.Б. Психологическая и психофизиологическая адаптация человека / Ф.Б. Березин. – Л.: Наука, 1988. – 272 с.
3. Ганихина Д.Ю. Наставничество в системе обучения и адаптации новых сотрудников // Справочник по управлению персоналом. – 2004. – № 5. – С. 70–79.
4. Налчаджян А.А. Психологическая адаптация: механизмы и стратегии / А.А. Налчаджян. – М.: Эксмо, 2010. – 368 с.
5. Шибутани Т. Социальная психология / Т. Шибутани; пер. с англ. В.Б. Ольшанского. – Ростов н/Д.: Феникс, 2002. – 267 с.

В.Д. Куваева

**РАЗГРАНИЧЕНИЕ ПОНЯТИЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ, СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ**

*Аннотация.* Автором предложен новый подход к определению понятий корпоративного управления как вида управленческой деятельности, системы корпоративного управления как совокупности элементов организации и взаимоотношений между ними, а также понятия системы корпоративного менеджмента компании как элемента системы корпоративного управления в целях разграничения указанных понятий.

*Ключевые слова:* корпоративное управление, стратегическое управление, оперативное управление, система корпоративного управления, система корпоративного менеджмента.

Valeriia Kuvaeva

**DIFFERENTIATION OF CONCEPTS OF CORPORATE GOVERNANCE, SYSTEM OF CORPORATE GOVERNANCE AND SYSTEM OF CORPORATE MANAGEMENT**

*Annotation.* In the article author presents a new approach to the definitions of corporate governance as a specific type of management activities, system of corporate governance as a combination of elements of the organization and the relationships between them and concept of corporate management system as a part of the corporate governance system in order to distinguish these concepts.

*Keywords:* corporate governance, strategic management, operating management, system of corporate governance, system of corporate management.

На современном этапе развития российского бизнеса переход российских компаний к стадии практического применения корпоративного управления произошел, но какие конкретно задачи могут быть решены с помощью корпоративного управления и, соответственно, кто в компании должен заниматься их решением, до сих пор многим собственникам, как и топ-менеджерам, остается непонятным. Поэтому, если вначале идентифицировали или сформировали потребность в необходимости использования корпоративного управления, то затем следует предложить инструменты, с помощью которых данная потребность будет удовлетворяться.

За любым процессом, реализуемым как внутри организации, так и при ее взаимодействии с внешней средой, стоят люди. Именно они являются в конечном итоге субъектами и объектами данных процессов. От эффективности их деятельности зависит эффективность работы системы в целом. К сожалению, существующие на настоящий момент определения корпоративного управления не позволяют четко ответить на вопросы: «Каким требованиям должны соответствовать люди, занятые в системе корпоративного управления компании?» и «Каким образом должна быть организована их работа?» Должны ли это быть юристы, видящие основную задачу в соблюдении норм корпоративного законодательства? Или все же специалист по корпоративному управлению – это в первую очередь стратег, обеспокоенный вопросами развития организации?

Этот существенный пробел в теории корпоративного управления является главным препятствием в построении эффективно работающей системы корпоративного управления организации.

Корпоративное управление целесообразно рассматривать совместно с такими понятиями, как стратегическое управление и оперативное управление. Обобщая различные определения стратегического управления, можно определить его как особый тип управления организацией, суть которого

заключается в долгосрочном планировании, направленном на повышение потенциала организации путем достижения конкурентоспособности в условиях нарастающих изменений во внешней среде и связанной с этим неопределенности. Оперативное управление – ежедневное управление организацией на основе принятой стратегии. Оперативное управление предполагает разработку оперативных (тактических) целей и планов действий. Если стратегия дает общие долгосрочные цели развития предприятия, оперативное управление определяет, какие именно конкретные шаги необходимо предпринять для достижения этих целей.

Из рассмотренного выше вытекает, что на предприятии, с одной стороны, существует четко определенное «формальное» стратегическое планирование, а с другой – структура управления и механизм взаимодействия подразделений предприятия, которые должны обеспечивать выполнение долгосрочной стратегии на практике.

В то же время на настоящий момент распространено два основных подхода к определению корпоративного управления:

- 1) корпоративное управление в узком смысле подразумевает под собой существующую на предприятии структуру управления и механизмы взаимодействия подразделений, которые должны обеспечивать защиту прав и интересов акционеров и инвесторов;
- 2) корпоративное управление в широком смысле подразумевает стратегическое планирование деятельности организации с учетом интересов ее собственников и других заинтересованных в деятельности компании сторон.

Таким образом, в рамках корпоративного управления в компании осуществляются как стратегическое управление, так и оперативное управление. В то же время, по широко распространенному мнению, в системе руководства организацией корпоративное управление находится на более высоком уровне, чем оперативное управление. Функции корпоративного управления и менеджмента пересекаются только в области стратегии, так как этот вопрос одновременно относится к сфере менеджмента и является ключевым элементом корпоративного управления (см. рис. 1).

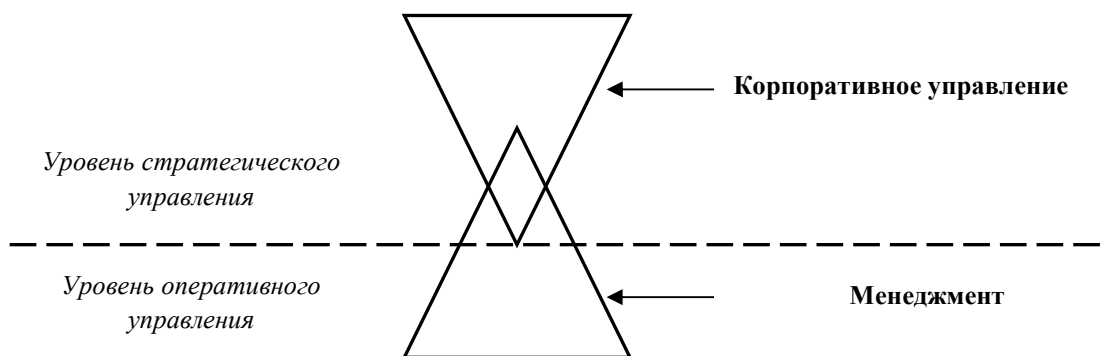


Рис. 1. Взаимодействие корпоративного управления и менеджмента

Так, Д. Карапетян и М. Грачева отмечают, что функции корпоративного управления и менеджмента пересекаются на стратегическом уровне управления главным образом при разработке стратегии развития компании [2].

Вместе с тем, когда некоторые ученые в понятие корпоративного управления включают традиционные функции регулярного менеджмента (планирование, организацию, мотивацию и контроль), управление организационными изменениями и урегулирование взаимоотношений между владельцами бизнеса и топ-менеджерами, тогда корпоративное управление характеризуется как комплексное понятие и включает в себя несколько взаимосвязанных аспектов: нормативно-

юридический (законодательство, стандарты, профессиональные кодексы), организационный (структура компании и ее органов управления, включая совет директоров, генерального директора и высший менеджмент организации, регламенты внешних и внутренних управленческих взаимодействий), кадровый (подбор и расстановка кадров, квалификационные требования, система повышения квалификации управленческого персонала), информационный (информационно-логические модели, технологии сбора, обработки, хранения и представления управленческой информации), культурно-этический (корпоративные ценности, культура, социальная роль бизнеса) [1].

Таким образом, подход, предусматривающий отнесение корпоративного управления к уровню лишь стратегического управления организацией, по мнению автора, не отражает сути и содержания корпоративного управления в полном объеме. Автор предлагает следующий подход к трактовке корпоративного управления.

Уровни управления организацией принято подразделять исходя из решаемых на каждом из этих уровней задач. Как правило, собственники организации заняты решением задач, связанных с долгосрочным развитием бизнеса, в то время как управляющие заняты решением текущих операционных задач. Корпоративное управление появляется тогда, когда происходит разделение функций владения и управления бизнесом. Суть корпоративного управления сводится к организации такого управления компанией, которое обеспечивает защиту интересов ее акционеров (в первую очередь финансовых за счет достижения прибыльности деятельности), а также достижение устойчивого развития на длительную перспективу за счет учета интересов широкого круга заинтересованных сторон. То есть, с одной стороны, в рамках корпоративного управления должны быть решены задачи стратегического управления (обеспечение конкурентоспособности организации на долгосрочную перспективу за счет реагирования на изменяющиеся условия внешней среды), а с другой – задачи, связанные с созданием и поддержанием в компании механизма взаимодействия между элементами стратегического и оперативного уровней управления, обеспечивающего исполнение выработанных на стратегическом уровне планов с наименьшими для компании издержками (эффективная система управления организацией). Таким образом, корпоративное управление – это не отдельный уровень управления организацией, а вся совокупность управленческих процессов организации, реализуемых в целях обеспечения стабильного функционирования компании на длительную перспективу.

С.А. Масютин в своей книге «Механизмы корпоративного управления» определяет корпоративное управление как современный, прогрессивный вид управленческой деятельности в рамках хозяйствующей системы, характеризующейся наличием корпоративной стратегии, корпоративного стиля работы менеджеров всех уровней, корпоративной культуры, финансовой и информационной открытости, системы защиты прав акционеров и владельцев других ценных бумаг предприятия-эмитента [3]. Исходя из изложенного, корпоративное управление целесообразно рассматривать как форму управления корпорацией, обеспечивающую стабильный и прибыльный рост в долгосрочной перспективе.

Иными словами, корпоративное управление – управленческая деятельность, направленная на обеспечение выработки различных ресурсов в рамках функционирования организации, а также на справедливое распределение данных ресурсов среди акционеров, инвесторов и иных связанных с компанией лиц с целью максимального удовлетворения их интересов и обеспечения долгосрочной устойчивости компании. При этом под ресурсами понимаются как финансовые, так и нефинансовые активы. В качестве ресурсов может рассматриваться все, что позволяет удовлетворить интересы сторон, от которых компания, в свою очередь, также получает ресурсы, необходимые для ее функционирования (от акционеров и инвесторов компания получает деньги на развитие, выплачивая при этом дивиденды, персонал компании предоставляет рабочую силу, в свою очередь, компания гарантирует стабильный заработок и социальное обеспечение, контрагенты, предоставляющие товары и услуги,

заинтересованы в надежном и честном партнере, государственные органы – в стабильном налогоплательщике и работодателе для населения и пр.).

Также считаем важным отметить, что на настоящий момент нет четкого разграничения понятий «корпоративное управление» и «система корпоративного управления». Данные понятия зачастую отождествляются. Вместе с тем, чтобы не было путаницы в определениях, предлагается разделить понятия «корпоративное управление» (КУ) и «система корпоративного управления». Понятие «корпоративное управление» предполагает некоторую управленческую деятельность. Понятие «система корпоративного управления» предполагает совокупность методов, инструментов и механизмов управления, используемых в рамках указанной управленческой деятельности. Система корпоративного управления – система различных элементов организации, а также процессов и взаимоотношений между ними, урегулированная нормами права и внутренними локальными актами организации в целях обеспечения достижения задач корпоративного управления (см. рис. 2).

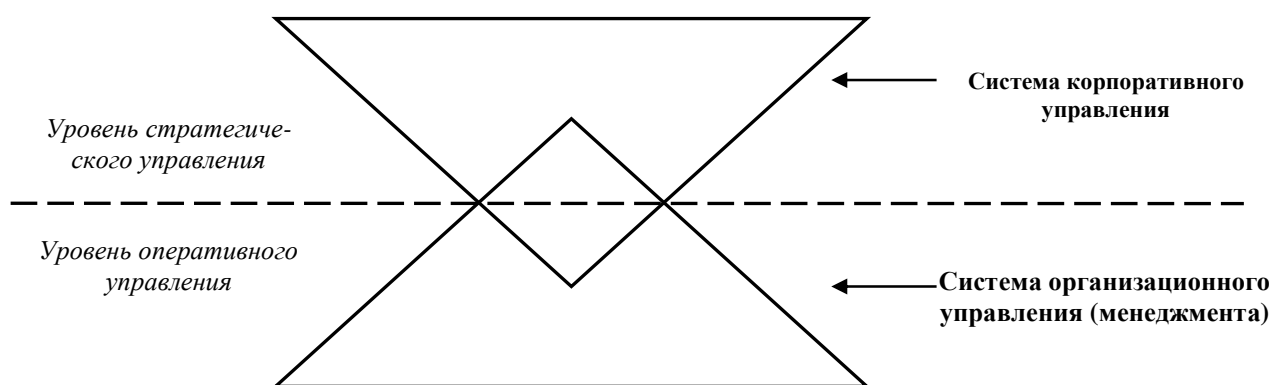


Рис. 2. Система корпоративного управления организации

Результатом функционирования системы корпоративного управления является способность корпорации обеспечить реализацию задач корпоративного управления. То есть без выстраивания в компании механизма эффективной реализации процессов корпоративного управления, создания эффективной системы корпоративного управления обеспечить стабильный и прибыльный рост компании невозможно. Система корпоративного управления организации в самом общем виде призвана обеспечить долгосрочное устойчивое функционирование компании и защиту интересов акционеров и инвесторов путем учета вырабатываемых на стратегическом уровне ориентиров деятельности.

Система организационного управления (менеджмента) – упорядоченная структура звеньев управления организации, взаимосвязанных в процессе обоснования, выработки, принятия и реализации управленческих решений.

На пересечении системы корпоративного управления и системы организационного управления компании находится система корпоративного менеджмента организации, которая, с одной стороны, представляет собой иерархию звеньев управления организации (т.е. элемент системы организационного управления), а с другой стороны, призвана обеспечить работу компании в интересах акционеров/инвесторов, предоставивших компании финансовые ресурсы, а также, в той или иной мере, других заинтересованных групп (т.е. элемент системы корпоративного управления компании). Таким образом, система корпоративного менеджмента – это система элементов организации и отношений между ними, охватывающая все аспекты деятельности менеджмента организации, направленной на защиту прав и интересов акционеров и инвесторов и обеспечение устойчивости деятельности за счет учета интересов других заинтересованных групп.

На настоящий момент в теории корпоративного управления вопросам организации внутри компании системы корпоративного менеджмента не уделено должного внимания. Этот вопрос остается на усмотрение собственников и менеджмента организации: кто-то концентрируется на соблюдении требований законодательства, кто-то отдает приоритет вопросам стратегического характера, кто-то перекладывает все функции, реализуемые в рамках корпоративного управления, на плечи корпоративного секретаря организации. Такой подход, по мнению автора, порождает серьезные проблемы при реализации процессов в рамках системы корпоративного управления организации. Для организации эффективного функционирования системы корпоративного управления необходимо четко понимать задачи, которые призвана решать данная система. Не менее важным является понимание тех процессов и функций, которые должны реализовываться в организации для обеспечения достижения указанных задач.

Исходя из предложенных автором определений корпоративного управления, системы корпоративного управления, системы корпоративного менеджмента, определить перечень задач, которые должны быть решены в рамках системы корпоративного управления организации, а также на основе полученного перечня спроектировать структуру органов, которые будут заниматься их решением (определить иерархию, функционал и требования к сотрудникам каждого конкретного органа) – для собственников и топ-менеджмента организации будет значительно проще.

*Библиографический список*

1. Исаев Д.В. Корпоративное управление и стратегический менеджмент. Информационный аспект: монография / Д.В. Исаев. – М: ГУ ВШЭ, 2009. – С. 41.
2. Карапетян Д., Грачева М. Корпоративное управление: основные понятия и результаты исследовательской практики // Управление компанией. – 2004. – № 1.
3. Масютин С.А. Механизмы корпоративного управления: научная монография / С.А. Масютин. – М.: Финстатинформ, 2002. – С. 240.

М.В. Невретдинова

## АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ТРУДАХ ЗАПАДНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УЧЕНЫХ XIX–XX ВЕКОВ

*Аннотация.* В статье проведен анализ развития концепции человеческого капитала в исторической ретроспективе. Представлены различные точки зрения западных и отечественных экономистов на понятие «человеческого капитала» и указаны факторы, оказывающие влияние на его качество и объем.

*Ключевые слова:* человеческие ресурсы, человеческий капитал, теория человеческого капитала, труд, образование, рабочая сила.

Maria Nevretdinova

## ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL THEORY IN THE WORKS OF WESTERN AND DOMESTIC SCIENTISTS OF XIX–XX CENTURIES

*Annotation.* The article analyzes the development of the concept of human capital in the historical perspective. A different perspective of Western and domestic economists on the concept of «human capital» is presented and the factors that influence the quality and volume are identified.

*Keywords:* human resources, human capital, human capital theory, labor, education, labor force.

Настоящий переворот в мировой экономической науке совершила выдвинутая на рубеже 50–60-х гг. XX в. теория человеческого капитала, согласно которой под «человеческим капиталом» понимается запас знаний, навыков и способностей, которые есть у каждого человека и которые могут использоваться им либо в производственных, либо в потребительских целях.

Впервые в истории экономической мысли количественно оценить производственные способности работника с точки зрения их роли в получении дохода сделал попытку родоначальник классической политэкономии У. Петти. В своем труде «Политическая арифметика» ученый определил человеческий капитал как «живые действующие силы человека» и предложил считать его одной из составных частей национального богатства.

Шотландский экономист и философ, один из крупнейших представителей классической политэкономии, А. Смит писал: «Увеличение производительности полезного труда зависит прежде всего от повышения ловкости и умения работника, а затем от улучшения машины и инструментов, с помощью которых он работает» [3]. Образование и профессиональные знания людей ученый рассматривал как один из факторов роста богатства страны. Эту точку зрения поддерживал Д. Рикардо, объясняя отставание стран в экономическом развитии недостаточным уровнем образования населения всех слоев и считая, что эффективность производства зависит от качества рабочей силы.

На рубеже XIX–XX вв. теория человеческого капитала развивалась в научных трудах западных ученых Л. Вальраса, Дж.М. Кларка, Ф. Листа, Дж. Мак-Куллоха, Г.Д. Маклеода, А. Маршалла, Дж.С. Милля, Ш. Сэя, И.Ф. Тюнена, Т. Уинштейна, Дж.С. Уолша, У. Фарра, Ирвинга Фишера и многих других. Ф. Лист, Дж. Милль, В. Рошер, Г. Сиджуин, Дж.С. Уолш отмечали, что капиталом является не сам человек, а унаследованные и приобретенные им способности к труду и такие качества, как образование и квалификация. Основная же часть экономистов считала капиталом самого человека, а не его способности. Р. Дорнбуш, К. Шманлези и Стенли Фишер включали в понятие «человеческий капитал» не только знания и умения людей, способности к труду, но и физические, психологические, мировоззренческие, культурные свойства человека: физическую силу, внешнюю

привлекательность, коммуникабельность, умение принимать решения, брать на себя ответственность, организаторские способности, т.е. предпринимательские способности, утверждая, что наличие образования является лишь только предпосылкой, а не гарантией жизненного успеха [5].

Свой взгляд на роль человека в экономике имел представитель неоклассической экономической теории, лидер «кембриджской школы» маржинализма А. Маршал. Он выделял такое понятие, как персональный капитал, и полагал, что расходы на образование, подготовку человека, также как и вложения в машины, оборудование приносят прибыль.

Шотландский экономист Мак-Куллох считал, что есть определенное сходство между обычным капиталом и человеческим. Он рассматривал в качестве капитала самого человека. По его мнению, инвестиции в людей принесут в будущем доход, аналогично другим видам инвестиций. Однако эту аналогию нельзя считать полной: человек в отличие от станка на рынке не может быть предметом купли-продажи; можно установить цену на его «аренду» в виде ставки заработной платы, но невозможно установить цены на его активы.

В новой институциональной теории, представляющей собой синтез ряда неоклассических взглядов с элементами теории институтов, было предложено специфическое понимание сущности и источников общественного прогресса. По мнению ее основоположника Т. Веблена, поведение хозяйствующего субъекта определяется не расчетами, а инстинктами, определяющими цели деятельности, и институтами, которые определяют средства достижения этих целей. Динамика экономического развития зависит от того, какие инстинкты преобладают в человеческом поведении.

В начале XX в. в теории человеческого капитала преимущественно проводились прикладные исследования. Л. Дублин, Ф. Крам, И. Фишер, С.Х. Форсит пытались определить стоимость отдельного человека и всего населения, минимальные, средние и максимальные размеры государственной помощи для воспитания детей, выделить соответствующие статьи расходов семейных бюджетов. Дж. Уолш осуществил конкретные расчеты влияния профессионального образования на национальный доход США, ввел понятия «альтернативные издержки», «предпочтение благ во времени» и другие, вошедшие в категориальный инструментарий современной теории человеческого капитала. Экономисты того времени заложили методические основы теории человеческого капитала, разработали отдельные ее элементы, наметили основные направления развития, однако стоит отметить, что целостной концепции человеческого капитала не было.

Возрастающая потребность в людях «нового поколения» способствовала возрождению теории человеческого капитала. В 60-е гг. XX в. основоположник современной теории человеческого капитала Теодор Шульц опубликовал статьи, посвященные этой теме: «Формирование капитала образования» (1960 г.) и «Инвестиции в человеческий капитал» (1961 г.). В них ученый отмечал: поскольку «одной из форм капитала является образование, человеческим его называют потому, что эта форма становится частью человека, а капиталом является вследствие того, что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков, либо того и другого вместе» [7]. Т. Шульц впервые стал рассматривать образование в качестве фактора экономического роста. Он рассматривал вложения в образование рабочей силы, улучшающие ее качество, как стимулирующие производительность инвестиции и определил «человеческий капитал» как дополнительный источник дохода, который обеспечивался способностями, навыками и знаниями человека.

В этот же период выдающийся экономист, профессор экономики и социологии, коллега Т. Шульца по Чикагскому университету Г.С. Беккер обратился к проблеме человеческого капитала и опубликовал свои работы: статью «Вложения в человеческий капитал: теоретический анализ» (1962 г.) и монографию «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» (1964 г.), которые стали классическими в современной экономической науке. Г. Беккер внес наибольший вклад в развитие концепции человеческого капитала, за что в 1992 г. был удостоен Нобелевской премии за



«расширение области применения микроэкономического анализа к широкому кругу проблем человеческого поведения и взаимодействия, включая поведение вне рыночной сферы» [4]. В своей статье «Вложения в человеческий капитал: теоретический анализ» Г. Беккер широко рассматривает понятие «человеческий капитал» и пишет, что «человеческий капитал формируется за счет инвестиций в человека, среди которых можно назвать обучение, подготовку на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию, поиски информации о ценах и доходах» [6].

Понятия человеческого капитала и инвестиций, вложенных в человека, позволили экономистам по-новому подойти к проблеме факторов экономического роста, среди которых решающим было признано образование. По этому вопросу существует два подхода: Т. Шульц рассматривает образование как обособленный источник роста, Э. Денисон и М. Уилл утверждают, что для адекватной оценки общественного вклада образования в экономический рост недостаточно определить корреляционную зависимость между уровнем образования и доходом, нужно учитывать влияние различных социальных явлений, социальных институтов. М. Уилл дал классификацию факторов, влияющих на «социальную рентабельность образования», среди которых выделил возраст, пол, общественное положение, талант, природную одаренность, воспитание, ценностные ориентации, этнические способности и традиции. Недооценка этих факторов ведет к занижению истинной эффективности вложений в образование [5].

В 1970-е гг. теория человеческого капитала подверглась атакам со стороны так называемой теории фильтра (среди ее авторов известные экономисты и социологи: А. Берг, М. Спенс, П. Уилс). Согласно этой теории, образование представляет собой механизм, сортирующий людей по уровню способностей. Информация об этом достается фирмам даром, помогая отбирать наиболее перспективных кандидатов на рабочие места. Более высокая производительность оказывается связана не с полученным работниками образованием, а с их личными способностями, которые существуют до и помимо него и которые оно просто делает явными [8].

Критики сочли недостаточно убедительными аргументы теории фильтра. Даже в качестве средства отбора образование может содействовать повышению эффективности, помогая будущим работникам, не имеющим достаточной информации о собственных возможностях, узнавать себя лучше и находить в экономической системе наиболее подходящие ниши. Вопреки утверждениям теории фильтра, фирмы не полагаются при отборе персонала на образовательные удостоверения, а затрачивают немалые средства на тестирование работников. Однако основные положения теории фильтра заставили с большей осторожностью относиться к выводам и рекомендациям, выработанным теорией человеческого капитала. Большинство исследователей согласны с тем, что эти подходы нужно рассматривать не столько как противоположные, сколько как взаимодополняющие.

В 1980-е гг. появился ряд школ, развивающих данную концепцию, среди них сторонники идеи «реиндустриализации» – оптимистического варианта технологического детерминизма. Они отмечают, что наступающий этап научно-технического прогресса будет сопровождаться ростом потребности в высококвалифицированных и творческих видах труда. В 1990-е гг. теорию человеческого капитала развивают К. Ванг, Дж. Грейсон, Н. Герланд, Дж. Минсер, Г. Псахаропулос, они рассматривают вопросы инвестирования в человеческий капитал. В результате была разработана идея использования человеческого капитала в странах с развитой рыночной экономикой в практике управления образованием и повышения квалификации на макро- и микроуровне [1].

В современной экономической науке теория человеческого капитала стала теоретическим фундаментом нового направления, получила общественное признание мировых ученых и была включена в структуру экономических дисциплин, которые сегодня преподаются в вузах и университетах мира.

В отечественной экономической литературе проблемам человеческого капитала не уделялось

долгое время достаточного внимания. Лишь в 1970–1980-е гг. появились отдельные публикации, в которых критически осмысливались буржуазные концепции человеческого капитала и экономики образования с позиции политической экономии социализма. Тем не менее данные публикации выполнены на достаточно высоком научном уровне, к ним можно отнести работы таких авторов, как В.И. Басов, В.С. Гойло, А.В. Дайновский, А.И. Добрынин, Р.И. Капелюшников, В.В. Ключков, В.П. Корчагин, В.И. Марцинкевич. В 1990-х гг. появился ряд монографических исследований человеческого капитала российских ученых С.А. Дятлова, Р.И. Капелюшников, М.М. Критского, пытающихся создать собственную доктрину, предложить новый адекватный категориальный аппарат. В отечественной экономической литературе человеческий капитал рассматривается как фундаментальная категория. М. Критский считает, что человеческий капитал – это «всеобщее-конкретная форма человеческой жизнедеятельности, ассимилирующая предшествующие формы (потребительскую и производственную), адекватные эпохам присваивающего и производящего хозяйства, и осуществляющаяся как итог исторического движения человеческого общества к его современному состоянию» [2, с. 17].

Таким образом, рассмотрев научные подходы ученых мировой экономической мысли в исторической ретроспективе к определению понятия человеческого капитала, можно сделать вывод, что эволюционное развитие общества сопровождается эволюцией статуса человека в экономической системе общества. Человеческий капитал формируется за счет реальных (материальных и иных) затрат, а также опыта, приобретенного в процессе жизнедеятельности и общения индивидов, при этом он неотделим от личности работника, уровня его образования и культуры. На развитие человеческого капитала влияют следующие психологические и социальные факторы: положительное влияние оказывают честолюбие, ожидания окружающих, стремление к более высокому статусу, желание повысить уровень жизни, интерес к новому, необходимость обеспечить семью, ответственность перед окружающими; отрицательное влияние оказывают нежелание рисковать, неуверенность в себе, отсутствие необходимых навыков, боязнь неизвестного, недостаточная энергичность. Инвестиции в человеческий капитал осуществляются всю жизнь; к ним относят расходы на образование, поддержание здоровья и т.д., они приносят многократный высокий экономический, психологический, социальный, культурный эффект как для конкретного индивида, группы людей, так и для общества в целом, целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, способствуют экономическому росту и влияют на величину доходов их обладателя.

Необходимо отметить актуальность изучения истории формирования теории человеческого капитала в инновационной экономике. Разработка концепции человеческого капитала позволила сформулировать качественно новый, перспективный подход к пониманию общественного прогресса. Процессы развития человеческого капитала и инновационной экономики составляют единый процесс формирования и развития инновационно-информационного общества и его экономики. Инновационная экономика создавалась, создается и развивается совместно и параллельно с ростом качества и стоимости накопленного человеческого капитала.

#### *Библиографический список*

1. Зайцева А.Н., Рахимова Л.Р. Формирование и развитие теории человеческого капитала в западной экономической мысли // Вестник Тюменского государственного университета. – 2010. – № 4. – С. 150–155.
2. Критский М.М. Человеческий капитал / М.М. Критский. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1991. – 120 с.
3. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэргиз, 1962. – 492 с.
4. Нобелевская премия по экономике 1992 Гери Беккер (1930–2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nobeliat.ru/laureat.php?id=446> (дата обращения: 01.11.2014 г.).

5. Цыренова А.А. Развитие человеческого капитала в условиях трансформации институциональной среды / А.А. Цыренова. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006. – С. 4–5.
6. Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // Journal of Political Economy. Supplement. – 1962. – № 70.
7. Schulz T. Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. – 1960. – № 68. – P. 13.
8. Spence A. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes / A. Spence. – Cambridge, 1974.

М.О. Тохчуков

**ВИРТУАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА**

*Аннотация.* Статья посвящена новейшей разновидности рынка труда – виртуальной – и виртуальной занятости как важнейшим элементам социально-трудовых отношений. Автор показывает сложную систему взаимосвязей между виртуальным рынком труда и рынками труда различных уровней.

*Ключевые слова:* социально-трудовые отношения, виртуальный рынок труда, найм, виртуализация социально-трудовых отношений.

Murat Tohchukov

**VIRTUALIZATION OF SOCIAL AND LABOR RELATIONS IN THE ECONOMY OF THE MODERN STATE**

*Annotation.* In the article the latest varieties of the labour market – virtual – and virtual employment as the most important elements of social and labor relations are considered. The author shows a complex system of interactions between the virtual labour market and the labour market at different levels.

*Keywords:* social and labor relations, virtual labour market, employment, virtualization of social and labor relations.

Одним из видов общественных отношений являются социально-трудовые отношения. В экономической литературе социально-трудовые отношения определяются как «объективно существующая взаимозависимость и взаимодействие субъектов этих отношений в процессе труда, нацеленная на регулирование качества трудовой жизни» [4].

В настоящее время осуществляется процесс становления информационной экономики, который связан с формированием виртуальной занятости и виртуальных предприятий и приводит к изменению трудового процесса в информационной парадигме, вносит свои коррективы в воспроизводство рабочей силы и рабочих мест. Идет процесс виртуализации экономики и виртуализации социально-трудовых отношений. Виртуальные социально-трудовые отношения объективно существуют, так как люди взаимодействуют между собой в процессе трудовой деятельности. Особенность их заключается в том, что взаимодействие между людьми осуществляется с помощью современных средств телекоммуникации: компьютеров и интернет-технологий, т.е. дистанционно, или виртуально.

М. Кастельс отмечает, что существует не виртуальная реальность, а реальная виртуальность. Он также подчеркивает, что «реальная виртуальность – это система, в которой сама реальность полностью схвачена, полностью погружена в виртуальные образы, мир, в котором внешние отображения не просто на экране, через который передается опыт, но сами становятся опытом» [2]. «На экране можно вызвать любую информацию. Все сообщения всех видов заключены в средстве, ибо средство стало настолько всеобъемлющим, настолько разнообразным, что абсорбирует в одном и том же мультимедиа-тексте целостность человеческого опыта» [2, с. 351]. Тем самым, можно говорить о новейшей разновидности рынка труда – виртуальной – и виртуальной занятости как важнейших элементах социально-трудовых отношений.

Виртуальное киберпространство рынка труда в рамках мирового хозяйства внесло много новшеств в процесс его функционирования, выявив при этом недостаточную степень адаптированности рабочей силы к пространственным формам глобального рынка труда. Процессы, протекающие на виртуальном рынке труда, связаны с анонимностью участников взаимодействия, появляются сооб-

щения о сомнительных рабочих местах, незарегистрированных предприятиях и соответственных рабочих местах, что оказывает влияние на социально-трудовые отношения. Возникает сложная система взаимосвязей между виртуальным рынком труда и рынками труда различных уровней. Можно говорить об усложнении системы горизонтальных и вертикальных связей между рынками труда разных уровней. Так, отсутствие адаптационной привлекательности на российском национальном рынке труда, его неадекватность интеллектуальному, образовательному потенциалу трудоспособного населения страны способствует «утечке мозгов из страны». Формы движения рабочей силы на рынке труда меняют свое содержание: наряду с открытой «утечкой мозгов» наблюдается ее скрытая форма, то есть работа на западные компании. Такая работа мешает развитию собственного информационного рынка услуг, затрудняет выход из кризиса и создает деформацию в структуре национального виртуального рынка труда.

Интерес представляет и анализ найма рабочей силы на виртуальном рынке труда. Как считает ряд исследователей [3], в системе социально-трудовых отношений важное место принадлежит отношениям найма, которые в настоящее время мало изучены в экономической теории. «Найм – это специфическая экономическая форма “купли-продажи” на рынке труда, обеспечивающая включение работника в процесс производства» [3, с. 23]. В отношениях найма находит концентрированное и формализованное (договор, контракт) проявление вся система базовых экономических отношений, представленных на рынке труда (см. табл.).

Таблица

**Система базовых экономических отношений, проявляющаяся в процессе найма работника**

№	Составляющая системы базовых экономических отношений	Проявление
1.	Интересы работников как собственников своих способностей к труду	Стремление получить работу, соответствующую уровню образования, профессиональной и квалификационной подготовке и обеспечивающую достойный уровень вознаграждения, удовлетворение трудом, возможности самовыражения, профессионального роста и успешной трудовой карьеры
2.	Интересы работодателей	Стремление приобрести на рынке труда рабочую силу необходимой квалификации, согласную работать на предлагаемых условиях, извлечь из нее максимальный эффект за счет роста интенсивности и производительности труда
3.	Поведенческие отношения	Борьба между работниками и работодателями за реализацию своих интересов и компромиссы, достигаемые при этом
4.	Отношения собственности	Отношения между работником как собственником своих способностей к труду и работодателем как собственником средств труда по поводу их совместного и эффективного использования, распределения получаемого дохода
5.	Трудовые отношения, формализованные априори, до начала процесса производства, в соглашении найма	Продолжительность деятельности, обязанности, права и ответственность, испытательный срок, система оплаты и социальные гарантии, критерии оценки труда, использование результатов деятельности и изобретений работника, тарифные соглашения и основные положения внутреннего распорядка

При виртуализации социально-трудовых отношений ряд моментов схемы теряет свое значение. Например, при виртуальных социально-трудовых отношениях возникает специфика трактовки

отношений собственности на средства производства: работодатель может и не быть собственником средств производства, виртуальный работник зачастую имеет свои технические средства, сам оборудует свое рабочее место. При виртуальной занятости изменяется содержание специфических способностей. Так, знание организационной культуры предприятия не нужно работнику, если он работает индивидуально и его рабочее место располагается не в офисе, а, например, дома, или работник постоянно перемещается (гибкое расположение рабочего места). Поддержание корпоративной культуры значительно усложняется.

Знание способностей и особенностей личных качеств своих коллег, начальника также не всегда нужно виртуальному работнику, так как взаимодействие с руководителем и сотрудниками происходит в основном с помощью средств телекоммуникации, т.е. дистанционно, непосредственное общение заменяется виртуальным. Работающие вне офиса большей частью отстранены от коллектива. Коммуникативные особенности, включающие в себя способности к сотрудничеству, коллективной организации, к взаимодействию, при виртуальной занятости заменяются на способности к индивидуальной деятельности, к самостоятельному принятию решений.

В западной теории трудовых контрактов и трудовых отношений областью отдельного исследования являются контракты, заключаемые с работодателями, профсоюзами и работниками. Профсоюзы, заключая свои отношения с работодателями, пытаются как можно более полно и четко определить все условия сторон. Такой трудовой договор относится к разновидности частноправовых сделок, что обуславливает возможность и необходимость применения к нему норм, положений, концептуальных конструкций, присущих гражданскому праву. При виртуальной занятости значительно ослабляется роль профсоюзов. Многие договора не оформляются юридически, возникают имплицитные контракты – взаимные обязательства сторон, не оформленные юридически, но выполнение которых стороны считают обязательным условием своих взаимоотношений. Никто не ожидает, что обеспечение этих договоренностей будет обеспечиваться судебными органами или какими-либо другими, третьими, сторонами. Они рассчитаны на самореализацию: стороны заинтересованы в их соблюдении, так как опасаются последствий, которые повлечет за собой нарушение соглашения. Одна из характеристик имплицитных контрактов связана с перспективой будущих выгод.

Виртуализация социально-трудовых отношений предполагает рассмотрение вопроса о купле-продаже товара – рабочей силы. Как известно, К. Маркс считал, что продается и покупается рабочая сила, но, выполняя работу с помощью своих собственных средств производства, можно говорить о предоставлении услуги труда. Услуги выступают как предмет купли-продажи. Торговать услугой может и тот, кто производит ее. Это свойство услуги оспаривается утверждениями К. Маркса и современными учеными, считающими, что невозможно продать то, что существует до продажи, точнее труд или трудовую услугу. Функционирующие способности с позиции работника выступают как сам труд, а с позиции работодателя – как факторы производства [1].

Важным элементом социально-трудовых отношений является занятость. В экономической литературе занятость определяется по-разному. В условиях социализма под занятостью понималось обеспечение работой каждого человека. В современной же экономике под обеспечением занятостью понимается задача удовлетворить спрос на рабочие места в зависимости от способностей каждого конкретного человека; возникает необходимость в эффективной занятости, при которой рынок труда основан на праве человека распоряжаться своими способностями к труду и регулируется правом на труд.

Виртуализация социально-трудовых отношений находит отражение в изменении характера занятости, ее структуры: работа в основном связана с обработкой и анализом информации и осуществляется с помощью информационных технологий, компьютеров. Обеспечиваются лучшие возможности для занятости: телеработа может позволить людям в районах с высокой безработицей получить

работу в любом районе мира. Люди с ограниченными возможностями перемещения (инвалиды, одинокие родители, не имеющие возможность оставить ребенка и т.д.) получают шанс найти работу.

Для виртуальной занятости характерны следующие черты.

1. *Изменение квалификационной структуры рабочей силы.* Доминирующим в виртуальной экономике становится высококвалифицированный труд.

2. *Появление новых профессий, изменение устоявшихся профессиональных направлений в соответствии с развивающимися информационными технологиями.* Происходит виртуализация отдельных профессиональных направлений в связи с возрастанием доли информационного компонента в профессиональной деятельности. Для виртуальной работы больше всего подходят люди, обладающие техническими навыками в области компьютерных технологий. Так, наиболее распространенными профессиями являются следующие:

– веб-дизайнер – его работа связана с разработкой дизайна сайтов, макетов страниц, рекламных объявлений, логотипов;

– баннермейкер – специалист, разрабатывающий и делающий различные виды баннеров. Имеет отношение к дизайну и развитию (продвижению) сайта;

– веб-девелопер – программист, который разрабатывает новые программы в зависимости от поставленных перед ним целей или руководит группой программистов и разработкой сайтов;

– контент-редактор (менеджер) – специалист, который следит за наполнением сайтов компании, в его обязанности также входит текстовое наполнение сайта или портала, постоянное обновление информации. Часто именно эти специалисты занимаются продвижением сайта в поисковых системах;

– форекс-трейдер – его работа связана с игрой на курсе валют с помощью системы «Форекс» (Forex), он должен уметь виртуально управлять деньгами в реальном времени и совершать мгновенные сделки через интернет.

Виртуальными работниками могут быть программисты, дизайнеры, риэлтеры, переводчики, редакторы, модераторы и др.

3. *Изменение характера труда.* При виртуальной занятости результаты труда неотчуждаемы от работника. По мнению М.Г. Делягина, «эта неотчуждаемость результатов труда является ключевым (с точки зрения общественных отношений) отличием информационных отношений от всех прежних, накопленных за тысячелетия развития человечества» [1]. Для виртуальной экономики характерно функционирование нового вида трудовой деятельности – информационного труда. Информационный труд определяется как система отношений в деятельности, связанной с воспроизводством информационных ресурсов и их эксплуатацией. Так, деятельность виртуальных работников, или «виртуальных воротничков», связана с превращением информационных и интеллектуальных ресурсов в необходимые для личного и общественного потребления информационные продукты и услуги.

4. *Возникновение нового типа работника – виртуального работника.* Он отличается высоким уровнем организованности, ответственности, компетентности, обладает навыками работы с современными техническими средствами, способностью работать изолированно от коллектива, самостоятельно принимать решения. Виртуальный работник может как работать по найму, так и иметь собственный бизнес. При этом изменяется содержание самозанятости: меняется само понятие «рабочее место» – развивается трудовая деятельность на дому посредством подключения собственного персонального компьютера к сети интернет.

5. *Повышение гибкости занятости.* Распространенными являются следующие формы гибкой занятости: занятость без официального оформления; занятость на условиях временных контрактов; фиктивная самозанятость, при которой работник трудится под контролем предприятия, но является номинально самостоятельно работающим человеком. Кроме того, виртуальная занятость связана с

пространственной гибкостью: организуются виртуальные рабочие места, позволяющие работнику трудиться удаленно от офиса и выполнять работу, общаться с коллегами, находясь практически в любой точке мира. Это способствует также и широкому распространению неформальной занятости, возникающей в силу неотрегулированности разделов законодательства по найму и увольнению, рабочему времени, положению, регулированию права и роль профсоюзов в системе виртуальных отношений.

В России активно развивается новая разновидность рынка труда – виртуальная занятость. Однако для ее эффективного дальнейшего развития необходимо пересмотреть систему базовых экономических отношений, проявляющуюся в процессе найма, и привести их в соответствии с учетом интересов всех сторон.

*Библиографический список*

1. Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cis2000.ru/publish/books/book\\_39](http://www.cis2000.ru/publish/books/book_39) (дата обращения: 15.11.2014)
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М., 2000. – С. 351.
3. Михнева С.Г. Микроэкономика. Экономическая теория: учеб. пособие / С.Г. Михнева. – Пенза, 1997. – С. 64.
4. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М., 1996. – С. 48.



Е.Г. Ягупа

А.Н. Лазаренко

## РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Аннотация.* В статье дано понятие «человеческий капитал», названы виды человеческого капитала. Обозначена роль человеческого капитала в развитии предприятия в условиях инновационной экономики. Рассмотрена структура личностного потенциала работников. Сформулированы требования к современным работникам в рамках элементов личностного капитала.

*Ключевые слова:* человеческий капитал, виды человеческого капитала, инновационная экономика, личностный капитал современного работника, требования к современным работникам.

Elena Yagupa

Anastasiya Lazarenko

## THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY

*Annotation.* In the article the notion «human capital», the kinds of human capital are represented. The role of human capital in enterprise development in the conditions of innovative economy is defined. The structure of personal potential of the employees is considered. The requirements to the modern employees within the elements of personal capital are formulated.

*Keywords:* human capital, the kinds of human capital, innovative economy, personal capital of the modern employee, requirements to the modern employees.

На современном этапе большое значение имеет процесс воздействия человеческого капитала на формирование инновационной экономики – экономики знаний, основанной на создании, распространении и использовании инновационных технологий в целях обеспечения роста производства и конкурентоспособности предприятий. Инновационные процессы признаются ключевой движущей силой развития. Человеческий капитал является функциональной составляющей инновационного производства и главным источником социально-экономического развития предприятия.

Развитие человеческого капитала в современных условиях позволит существенно повысить конкурентоспособность предприятий. Преимущества имеют те из них, которые уделяют большое внимание образованию, повышению квалификации, укреплению здоровья, улучшению условий жизни персонала. Мировой опыт показывает, что образование, наука и основанные на них инновационные технологии всегда являлись ключом ко всем экономическим успехам, росту эффективности и конкурентоспособности, созданию комфортных условий проживания, развитию человека. Поэтому исследование тенденций развития человеческого капитала в современной экономике в целях определения наиболее эффективных путей повышения его качества и рационального использования весьма актуально сегодня.

В научный оборот понятие «человеческий капитал» было введено на рубеже 1950–1960-х гг. XX в., когда экономисты были вынуждены пересматривать роль человека в процессе производства. Теперь человек в экономической теории – это уже не только владелец товара «рабочая сила», но и важнейший фактор экономического роста, поскольку обладает человеческим капиталом. По мнению большинства учёных, человеческий капитал – это совокупность природных способностей, интеллектуального потенциала, здоровья, приобретенных знаний, профессиональных навыков, мотиваций к труду и постоянному развитию, мобильности, общей культуры, которая включает в себя нравственные ценности, знание и соблюдение норм, правил, законов человеческого общения [4].

Человеческий капитал должен рационально использоваться в общественном воспроизводстве и влиять на материальное положение и развитие человека и тем самым обеспечивать развитие предприятий, регионов и государства [2].

Определенный интерес среди исследователей человеческого капитала вызывает его содержательный аспект. В настоящее время сложилось множество точек зрения. Дж. Коулман, определяя место человеческого капитала среди других видов капитала, пишет: «Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощенным в очевидных материальных формах, то человеческий капитал менее осязаем. Он проявляется в навыках и знаниях, приобретенных индивидом.

Социальный же капитал еще менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидумов». То есть Коулман, противопоставляя человеческий капитал другим видам капитала (физическому и социальному), рассматривает его как целостное явление.

В противоположность этому подходу дана подробная классификация возможных видов человеческого капитала: капитал здоровья, трудовой, интеллектуальный, организационно-предпринимательский, культурно-нравственный, социальный, бренд-капитал, структурный, организационный [1].

Предложенную классификацию необходимо прокомментировать следующим образом: авторы не принимают во внимание сущности, источников формирования, различия в формах владения и отчуждения элементами человеческого капитала, их назначения. Представленные виды человеческого капитала сами по себе являются отдельными элементами нематериального капитала. Вместе с тем следует выделять такие виды человеческого капитала:

- личностный (отдельного человека);
- производственный (предприятия, организации, учреждения);
- региональный (региона);
- национальный (страны).

Личностный капитал как понятие характеризует умение и возможность работника осуществлять трудовую деятельность, не только отвечающую требованиям существующего уровня производства, но и способствующую его развитию. К сожалению, профессионально-квалификационный уровень большинства российских рабочих не соответствует необходимым требованиям. По-прежнему более половины работающих заняты в основном простым неквалифицированным или традиционным трудом средней сложности. Большое число работодателей не вкладывает достаточных средств в повышение интеллектуального уровня персонала. Основная масса работников не заинтересована в повышении профессиональной квалификации и росте производительности труда.

Таким образом, в настоящий период задачей, требующей безотлагательного решения, является формирование качественно нового работника, личностный капитал которого должен соответствовать современным требованиям инновационной экономики.

Личностный капитал работника можно определить как совокупность возможностей и способностей к выполнению определенного вида трудовой деятельности в целях получения прибыли. Он имеет довольно сложное строение и отличается структурным единством всех элементов, полнотой представленности личных свойств и качеств работника.

Одной из отличительных особенностей современного производства является его инновационность, поэтому логичным будет ввести в личностный капитал работника элемент инновационного капитала, включающего в себя уровень интеллекта, познавательные и креативные способности, а также ценности и мотивацию. Таким образом, инновационный капитал объединяет в себе творческий и нравственный капиталы. Образовательный, квалификационный и коммуникативный капитал реализуется в процессе трудовой деятельности. Таким образом, личностный капитал работника, на наш взгляд, включает в себя психофизиологический, трудовой и инновационный капиталы. Содержание каждого элемента представлено на рисунке.



Рис. Элементы личного капитала

Попытаемся сформулировать требования к современным работникам в рамках каждого из трех элементов личного капитала.

**Психофизиологический капитал** определяется, в первую очередь, состоянием здоровья, возрастом, характером человека, работоспособностью. Всемирная организация здравоохранения определяет здоровье как «состояние полного физического и социального благополучия. Благополучие – это динамическое состояние ума, характеризующееся некоторой психической гармонией между способностями, потребностями и ожиданиями работающего и теми требованиями и возможностями, которые предъявляет и предоставляет окружающая среда» [3, с. 53]. Таким образом, состояние здоровья определяется физическим, умственным, социальным и духовным самочувствием и во многом зависит от образа жизни, степени физической и духовной активности. Здоровье оказывает огромное влияние на производительность и качество труда, так как от уровня здоровья и физического развития зависит быстрота реакции, скорость принятия решения, собранность, сосредоточенность, внимательность, т.е. возможность участия человека в определенных видах производственной деятельности [4].

Возраст является важнейшей личностной характеристикой, поскольку уровень трудовой активности, зрелость решений зависят от этапа жизненного цикла человека (периода подготовки к трудовой деятельности, начала трудовой деятельности, активной трудовой деятельности, спада трудовой активности и прекращения трудовой деятельности).

Характер представляет собой совокупность индивидуальных особенностей человека, определяющих линию его поведения, отношение к делу, вещам, другим людям и самому себе. Характер формируется и проявляется в процессе деятельности и общения.

Работоспособность предполагает наличие у человека способности к труду, под которой принято понимать комплекс свойств, обуславливающих его пригодность к определенному виду профессиональной деятельности. Способности, с одной стороны, зависят от наследуемых анатомо-физиологических особенностей – деятельности мозга, задатков, талантов, с другой – прежде всего от степени достигнутого человечеством исторического уровня развития, в том числе организации труда, системы воспитания и образования.

**Трудовой капитал** включает в себя три составляющие: образовательную, квалификационную и коммуникативную.

На смену уходящим в прошлое традиционным профессиям, предполагающим выполнение

труда средней сложности, а часто и высококвалифицированного ручного труда, приходят новые, для овладения которыми работнику требуется высокий уровень общего образования. Современная техника требует гораздо больших знаний, чем старая. Причем, как уже отмечалось, скорость ее морального старения неуклонно растет. Поэтому факторы образования в сочетании с подготовкой на предприятии в значительной степени влияют на формирование квалификации, создают прочную основу для производственной и общественной активности работников. Установлено, что повышение уровня образования на один класс средней школы обеспечивает в среднем рост числа подаваемых рационализаторских предложений на 6 %, сокращает сроки освоения рабочими новых операций. Специалисты отмечают мировую тенденцию возрастания роли группы так называемых технологически ориентированных работников («золотых воротничков»), обладающих фундаментальными теоретическими знаниями, которые они получили путем специального образования.

Образовательный капитал определяется уровнем интеллекта, т.е. умственными способностями человека (мышление, понимание, обучение, наблюдение), а также познавательными способностями, т.е. любознательностью, стремлением к получению новых знаний, способностью усваивать и использовать их в практической деятельности.

Квалификационный капитал определяется уровнем профессиональных знаний, умений и навыков. Понятие квалификации предполагает качественную оценку труда. Труд более квалифицированный – это труд более высокого качества, т.е. более сложный или требующий большей точности и тонкости в работе, большего умения, а стало быть, предполагающий и более продолжительную профессиональную выучку рабочего.

Коммуникативный капитал заключается в способности установления и развития контактов между людьми в процессе совместной деятельности. В коллективе расцветает чувство общности между людьми, укрепляется убежденность в справедливости предъявляемых к индивиду требований, осознается необходимость борьбы за человеческое достоинство. В коллективе человек приучается владеть собой, получает возможность проявить смелую инициативу, зная, что в трудную минуту его поддержат товарищи, в коллективе человек чувствует себя увереннее, сильнее, значительнее. Коммуникативный капитал во многом определяет такое важное качество человека, как адаптивность – способность приспосабливаться к содержанию и условиям трудовой деятельности и социальной среде. В процессе адаптации человека к социальной среде происходит социализация личности, т.е. процесс становления личности при помощи общения и усвоения индивидом норм, ценностей, установок, присущих данному коллективу.

**Инновационный капитал**, в первую очередь, определяет развитие современного производства. Он включает в себя творческий и нравственный капиталы. Инновационность в процессе труда во многом определяется стилем жизни, системой ценностей, культурой. Именно эта область сознания человека труднее всего поддается внешней регламентации и зависит от личных предпочтений индивида.

Систематизация требований к работникам в условиях инновационной экономики позволяет представить по-новому личностный капитал (см. табл.).

Характеристики, соответствующие новому качеству личностного капитала, требуют от современного работника высокого интеллектуального, нравственного, духовного и культурного уровня, что в полной мере соответствует инновационной экономике.

Личностный капитал является основой формирования человеческого капитала на уровне предприятия, региона и страны, а также основой других составляющих нематериального капитала (см. далее). Например, плохое здоровье приводит к тому, что человек не может работать, а это значит, что он выпадает из сферы социального капитала, который формируется в процессе трудовой деятельности.

**Личностный капитал современного работника**

Элемент личного капитала	Содержание элемента	Характеристика работника
Психофизиологический капитал	Работоспособность, здоровье, возраст, пол, характер	Нервно-психологическая выносливость, хорошая физическая форма, энергичность, умение управлять эмоциями, внутренняя собранность, оперативное внимание, быстрота и точность реакций, длительное напряжение памяти, широта поля зрения, скорость принятия решений
Трудовой капитал	Уровень интеллекта, познавательные способности, профессиональные знания, умения, навыки, способность к сотрудничеству, взаимодействию, идентификация с коллективом	Уверенность в себе (наличие ясной цели и решительных действий для ее достижения), способность к логическому мышлению, принятию самостоятельных решений, в том числе нестандартных, профессиональная компетентность, добросовестность, ответственность за порученное дело и безопасность других людей, дисциплинированность, надежность, адаптивность, коммуникабельность, корректность, доброжелательность, чуткость, способность хорошо излагать свое мнение, готовность быстро освоить новую для себя профессию
Инновационный капитал	Креативные способности, потребности и способность к самореализации, инициатива, воображение, ценности, мотивация	Вдохновение, изобретательность, активность, предприимчивость, эрудированность, преданность организации, самодисциплинированность, интуиция, гибкость и оригинальность мышления, высокий уровень нравственной культуры

Производственный капитал (человеческий капитал предприятия, организации, учреждения) включает в себя личностный капитал сотрудников и социальный капитал. Нематериальной составляющей результата использования производственного капитала являются интеллектуальный, рыночный и инфраструктурный виды нематериального капитала. Материальный результат – товары и услуги.

Человеческий капитал предприятия составляет, безусловно, совокупность производственного капитала региона, предприятий, организаций с личностным капиталом населения. Кроме того, он содержит также социальные сети взаимодействия общественных организаций, хозяйствующих субъектов в сфере производства товаров и услуг, органов законодательной и исполнительной власти. Нематериальным результатом его использования посредством интеграции социальных сетей региона являются стратегический и административный капиталы, инновационный потенциал и инвестиционный имидж – основные виды нематериального капитала региона. Материального результата при использовании данного капитала не существует.

Национальный человеческий капитал, складывающийся из человеческого капитала регионов, включает в себя культурный, духовно-нравственный виды нематериального капитала.

Приведенная классификация позволяет определить источники формирования капитала, на-

правления инвестиций в повышение качества человеческого капитала, обосновать разработки новой государственной концепции и подходы к ее реализации.

*Библиографический список*

1. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала / С.А. Дятлов. – СПб., 2012. – 200 с.
2. Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка / С.А. Курганский. – Иркутск, 2013. – 153 с.
3. Экономика труда и социально-трудовые отношения. – М: Изд-во МГУ, 2001. – 358 с.
4. Ягупа Е.Г. Нематериальные активы региона / Е.Г. Ягупа. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2010. – 243 с.

---

---

## Раздел V. СОВРЕМЕННАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА

УДК 378

И.Г. Андросова  
Е.И. Лобанова  
А.Б. Нисилевич  
Е.В. Стрижова

### ПРЕИМУЩЕСТВА ЭЛЕКТРОННОГО ОБУЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ: ПУТЬ К КОМПЛЕКСНОМУ УСКОРЕНИЮ

*Аннотация.* Представлены аргументы, обосновывающие необходимость усиления образования и переподготовки кадров в сфере образования за счет улучшения средств и методик электронного обучения. Дана современная трактовка термина *e-learning* как педагогического процесса, а не просто как «суммы технологий» в педагогическом процессе. Показаны инструменты интегрированного электронного *on-line* и *off-line* обучения, их преимущества, специфика применения и проблемы, связанные с применением.

**Ключевые слова:** электронное обучение (*e-learning*), мультимедийное *on-line* и *off-line* обучение, виртуальный кампус, *on-line* образование, инструменты электронного обучения, преимущества электронного обучения (*e-learning*).

Irina Androsova  
Evdokiya Lobanova  
Alla Nisilevich  
Ekaterina Strizhova

### BENEFITS OF E-LEARNING IN MODERN GLOBAL WORLD: THE WAY TO COMPLEX ACCELERATION

*Annotation.* The arguments proving the necessity of development both of education and staff training in the sphere of education through improvements of *e-learning* methods and techniques are presented. Modern definition of the term *e-learning*, not only as the sum of technologies in pedagogical process but as the pedagogical process itself, is given. The methods and techniques of integrated *on-line* and *off-line* *e-learning* and benefits and some problems of their usage are shown.

**Keywords:** *e-learning*, multimedia *on-line* and *off-line* learning, virtual campus, *on-line* education, methods and techniques of *e-learning*, benefits of *e-learning*.

В настоящее время в литературе появилось множество исследований, касающихся психологических особенностей так называемого «цифрового поколения» в контексте обучения. Отмечается, что представители данного поколения более восприимчивы к использованию технических средств обучения, визуализации, развитой обратной связи, они в целом меньше и менее эффективно читают. Показано, что эффективность обучения современных студентов, относящихся к этому поколению, повышается, если преподаватель использует различные средства визуализации, в том числе компьютерные программы обучения. Хотя вопрос о том, насколько молодежь нашей страны соответствует критериям «цифрового поколения», по-видимому, ждет своего исследователя, очевидно, что подход к обучению в вузе необходимо модифицировать с учетом современных реалий [3].

Всеохватывающий процесс глобализации заставляет компании расширять свои границы, открывать новые отделения по всему миру, развивать торговые и культурные связи между странами. Молодые специалисты могут получить назначение на более высокую должность в той же компании, но в другой стране, сменить место жительства или принять участие в конгрессе или симпозиуме на другом конце света. В связи с этим современная среда и экономика глобального мира требуют от сегодняшних студентов развития коммуникационных компетенций и способности применять свои знания для решения реальных проблем в глобальном мире. Все больше и больше людей пытаются найти способы выразить себя и понять других с помощью глобальных сетей, различными *on-line* путями.

Вот почему подготовка студентов к жизни в мировом сообществе как «граждан мира, которые хранят разнообразие и жизнеспособность» [2, с. 60–61], становится значительной частью обучения и требует от преподавателей и руководителей учебных заведений изменения учебной среды.

В последние десятилетия электронное обучение (e-learning) стало новой парадигмой и новой философией в образовании, взяв на себя миссию служить платформой развития для современного общества, основанного на знаниях. Таким образом, электронное обучение занимает первое место во многих обсуждениях, а многочисленные исследования по всему миру делают попытки усилить образование и подготовку за счет улучшения средств и методик электронного обучения.

Одной из основных сложностей в понимании природы e-learning является проблема определения самого термина. Он интерпретируется по-разному разными исследователями, описывающими дистанционное и сетевое обучение. Такие термины, как компьютерное образование, компьютерная инструкция, компьютерное обучение, дистанционное образование, обучение на основе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), смешанное обучение, on-line обучение и web-обучение, используются как взаимозаменяемые в зависимости от авторов, что связано как с распространением интернета, так и с появлением электронных версий различных процессов (e-commerce в экономике или e-banking в банковской системе). E-learning часто рассматривается как просто технологическое явление: как совокупность информационных и телекоммуникационных технологий в обучении, как пакеты прикладных программ, с помощью которых проводится обучение через интернет.

Для целей статьи e-learning определяется как развитие знаний, навыков и компетенций у студентов с помощью компьютерных технологий. Электронное обучение (e-learning), на наш взгляд, является совокупностью образовательных технологий. Эти технологии используют достижения hi-tech и различные технологические инструменты, которые выступают в виде обучающих методик. Таким образом, e-learning – это педагогический процесс, а не просто «сумма технологий» в педагогическом процессе. Инструментами этого процесса являются:

- 1) методики мультимедийного интегрированного on-line и off-line обучения;
- 2) учебно-методическое сопровождение учебного процесса на электронных носителях информации, предоставляющее возможности аудио- и видеораспределенного педагогического процесса;
- 3) методики обучения в виртуальном кампусе;
- 4) методики on-line обучения и тренинга на рабочем месте (производственные кейсы);
- 5) методики распределения семинаров и группового проектирования;
- 6) организация электронного формирования индивидуальных траекторий обучения;
- 7) поддержание линии жизни учащихся с помощью e-Portfolio;
- 8) и лишь в последнюю очередь – индивидуальное ознакомление с текстами с помощью электронной почты или электронной библиотеки на web-сайте [1].

Большинство организаций реализуют электронное обучение с целью повышения качества услуг, таким образом достигая определенных бизнес целей. Эти организации считают, что улучшение качества услуг улучшает результаты работы предприятия. Многие учебные заведения принимают решение об использовании e-learning для сохранения и усиления своих позиций на рынке в условиях жесткой конкуренции. Услуги в сфере электронного обучения относятся, главным образом, к управлению e-learning, противопоставляя себя, таким образом, e-business [8].

Сегодня никто уже не сомневается в убедительности аргументов в пользу электронного обучения: «Электронное обучение при его правильном проведении может быть также эффективно или даже эффективнее обычного классного занятия. Оно дает студентам богатый, убедительный и инновационный опыт» [7, с. 33]. Многие учебные заведения признают преимущества e-learning. Во-первых, это своевременно, так как представляет собой современное обучение. Во-вторых, такой под-



ход, использующий информационные и коммуникационные технологии, сберегает значительные средства при обучении больших групп. В-третьих, содержание обучения может быть персонифицированным, и это согласуется с моделью обучения, ориентированной на обучающегося. И, наконец, многие программы e-learning являются интерактивными и могут быть быстро обновлены [7].

При всем уважении к обстановке аудиторного занятия, присутствие в классе и чтение учебника не всегда означает вовлеченность в учебный процесс и само по себе не гарантирует успеха в прохождении курса. Чтобы развивать навыки, студенты должны быть вовлечены в освоение программы и, более того, делать это в удобное для себя время. Лекции не столь необходимы просто для передачи информации, а могут включать разнообразные виды деятельности, в зависимости от темы, размера группы, а также совмещаться с другими видами работ, связанными с прохождением курса. Семинары, практически/лабораторные работы дают хорошую возможность для взаимодействия с преподавателями и сверстниками. Этого взаимодействия в приобретении знаний можно также достичь при правильном использовании форумов для обсуждения различных проблем, а также других видов электронной деятельности в режиме on-line.

Помимо всего прочего такое нововведение, как возможность пропуска занятий, позволит студентам более продуктивно распределять свое время. Студенты очень высоко ценят возможность доступа к лекциям и упражнениям для семинаров и практических занятий, а также другим обучающим ресурсам. Такой подход позволяет студентам работать независимо и, по мнению большинства, устраняет необходимость посещать те занятия, которые могут быть изучены самостоятельно. Тьюторы и ученые соглашались с Оливером и Бруком в том, что «теперь доступно обучение, основанное на гибкости современных технологий и социальном взаимодействии, присущем традиционному обучению» [4].

Несмотря на то, что было проведено множество исследований по поводу того, насколько успешно участие студентов в обучении и выполнении заданий в режиме on-line, вопрос все еще остается открытым. Чтобы заполнить этот пробел, в Австралии, в университете Deakin, Geelong, Victoria, было проведено исследование. Целью исследования стало изучение отношений зависимости между участием, демографией и академической успеваемостью студентов, проходящих обучение в режиме on-line, а также связью между успеваемостью и такими характеристиками, как половая и национальная принадлежность. Самые значимые результаты исследования приведены в таблице [6, с. 11].

Таблица

**Исследования отношений зависимости**

Участие и успеваемость	Сильная зависимость между участием студентов в on-line обучении и их академической успеваемостью. Студенты, которые получили более высокие оценки (C, D или HD), в основном были больше вовлечены в on-line обучение, чем те, которые получили более низкие оценки или даже провалились.
Половая принадлежность	Студенты-женщины были больше вовлечены в процесс on-line обучения, читая и размещая больше дискуссионных сообщений, чем студенты мужского пола. Они также имели лучшую успеваемость.
Возраст	Не было выявлено значимой зависимости между возрастом студентов и их участием или успеваемостью.
Национальность/культура	По результатам данного исследования, азиатские студенты имели высокий уровень участия, но, в основном, показатели их успеваемости не были столь высоки, как у студентов из западных стран.

Полученные данные показывают, что нет доказательств того, что студенты могут находиться в невыгодных условиях по степени доступности on-line образования в зависимости от их возраста, пола или национальной принадлежности. Растворение культурных границ в on-line обучении будет происходить, если изначально понять, где эти границы проходят. «У университетов есть технология обеспечения глобального образования. Теперь внимание должно быть направлено на то, чтобы само содержание образования и ресурсы, которые мы предоставляем, были доступны всем студентам» [6, с. 20]. Как мы видим, особый акцент необходимо сделать на структуре on-line курса и на его доступности. Наивысший приоритет должна иметь разработка и реализация интернет-среды обучения, которая была бы понятна всем студентам.

Всего лет 10 назад электронное обучение было сложной задачей в России. В то время из-за многочисленных негативных факторов в экономике Россия не могла себе позволить широкий доступ к последним достижениям в сфере обучения, а также к новым образовательным технологиям. Этими негативными факторами были трудности с приобретением компьютеров и доступом к интернету. Например, в 2000 г. только 3–9 % российского населения имели доступ в интернет. Образование столкнулось с проблемой критического недостатка соответствующего обучающего материала и имело малоэффективную систему для создания центра цифровых ресурсов, их хранения и применения.

Сейчас ситуация значительно изменилась. Сегодня электронное обучение широко используется в школах и университетах. Кроме того, российский бизнес-сектор становится все более осведомленным в жизненной важности постоянной подготовки и переподготовки персонала, а также в полномасштабном сотрудничестве бизнеса и высшего образования в сфере персонального развития работников с целью процветания бизнеса. Особое внимание уделяется таким мероприятиям в сфере образования, как конференции, семинары, выставки, а также созданию обучающих интернет-ресурсов и внедрению интернет-проектов.

Хотя электронное обучение считается достаточно привлекательным, при его внедрении приходится сталкиваться с различными проблемами, которые носят не только технологический характер, но также являются социально и национально обусловленными. Так, одна из тьюторов упоминает, что ее студенты столкнулись с проблемами, обусловленными культурными различиями, когда принимали участие в on-line обучении через интернет по программе совместного проекта с Мичиганским университетом. 160 студентов ее университета воспользовались возможностью изучить маркетинг и операционный менеджмент в рамках этого проекта. Как оказалось, формат оформления письменных работ имеет отличия в разных культурах и образовательных парадигмах. Некоторые студенты испытывали также трудности с некорректным употреблением неформальной лексики. Иногда студенты пытались найти оправдания несвоевременной сдаче работ. Таким образом, поведение обучающихся, стили обучения, а также мотивирующие факторы являются обусловленными той или иной культурой.

Общий успех программы электронного обучения обычно связывают с сокращением расходов на обучение и его высокой эффективностью, а также с возможностью приложения полученных знаний при поступлении на работу. Однако нужно учитывать и проблемы, связанные с менталитетом учащихся. Многие студенты испытывают трудности с самоорганизацией и предпринимают попытки просто копировать книги и прислать скопированный материал, не подвергая его анализу и не высказывая своего отношения к нему, в качестве ответов [5].

Россия, как и многие европейские страны, испытывает сложности в связи с так называемым «демографическим провалом». Университеты вынуждены конкурировать в борьбе за студентов. Вот почему как государственные, так и негосударственные вузы соревнуются сегодня в скорости предложения новых обучающих моделей, основанных на ИКТ и все увеличивающемся потоке вложений в разработку и внедрение электронных средств обучения, а также предоставлении программ перепод-

готовки и развития преподавательского состава. Они также работают над популяризацией таких терминов, как e-learning и blended education (смешанное образование). В связи с этими новыми тенденциями для успешного обучения приобретают особо важное значение личные характеристики и такие умения и навыки, как способность работать самостоятельно и готовность поменять традиционную аудиторию на виртуальную.

*Библиографический список*

1. Глобализация и конвергенция образования: Технологический аспект / Под ред. Ю.Б. Рубина. – М.: Маркет ДС Корпорейшн. – 2004. – 540 с.
2. Abbot C. ICT: Changing education / C. Abbot. – London: Routledge-Falmer. – 2011.
3. Arora P. Evaluating online dialogue on «security» using a Novel Instruction Design / P. Arora. – New York, 2012. – P. 1–10.
4. Barret R., Rainer A., Marczyk O. Managed e-learning environments and an attendance crisis? // The Electronic Journal of e-Learning [Электронный ресурс]. – 2007. – Vol. 5. – Iss. 1. – P. 1–10. – Режим доступа: <http://www.ejel.org/volume5/issue1>
5. Boulton H. Managing e-learning: what are the real implications for schools? // The Electronic Journal of e-Learning [Электронный ресурс]. – 2010. – Vol. 6. – Iss. 1. – P. 11–18. – Режим доступа: <http://www.ejel.org/volume6/issue1>
6. Choy S. Benefits of e-learning benchmarks: Australian case studies // The electronic Journal of e-Learning [Электронный ресурс]. – 2007. – Vol. 5. – Iss. 1. – P. 11–20. – Режим доступа: <http://www.ejel.org/volume5/issue1>
7. Kause L., Strake Ch. Quality Standards in E-Learning: Benefits and Implementation in Practice // Online Educa Berlin, 2005. 11th International Conference of Technology Supported Learning and Training: Book of Abstracts. – Berlin, 2005.
8. European Commission. Europe: An information society for all: Progress report for the Special European Council on Employment, 23-24 March 2000, Lisbon [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.europa.eu.int/comm/infoemation-society/eeurope/index-en.htm>

В.И. Бусов

**КОНЦЕПЦИЯ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ МЕНЕДЖМЕНТУ**

*Аннотация.* В статье изложены основные принципы согласования содержания организационно-управленческих дисциплин учебного плана подготовки специалистов и бакалавров в области управления социально-экономическими системами, проведения практических занятий на основе параметрической модели учебного предприятия (организации).

*Ключевые слова:* организация, управление, менеджмент, социально-экономическая система (СЭС), параметрическая модель предприятия (организации).

Vladimir Busov

**THE CONCEPT OF TEACHING STUDENTS THE THEORY AND PRACTICE OF ORGANIZATION AND MANAGEMENT, INCLUDING MANAGEMENT**

*Annotation.* The article describes the main principles of harmonization of the content of the organizational and managerial disciplines of the curriculum of training of specialists and bachelors in management of socio-economic systems, practical training on the basis of parametric models of education of the enterprise (organization).

*Keywords:* organization, governance, management, socio-economic system, parametric model of the enterprise (organization).

В последние десятилетия русские слова «управление», «управляющий» повсеместно заменены английскими «менеджмент» и «менеджер». В учебных планах вузов вместо дисциплин «управление национальной экономикой (народным хозяйством)», «управление региональной экономикой», «управление N-ым производством (предприятием)», «управление в социально-экономических системах» и т.д. с чьей-то легкой руки появилась дисциплина «менеджмент» и ее соответствующие интерпретации: «производственный менеджмент», инновационный и инвестиционный менеджмент» и т.д. При этом каждый вуз вкладывает в содержание «менеджмента» свое понятие, часто включая в него все то, что относится в какой-то мере к понятиям «руководство», «управление в социально-экономических системах», «управление ресурсами, процессами, параметрами». Не избежал этого и ведущий в области управления вуз – Государственный университет управления. Ученые и преподаватели вузов как будто забыли о всемирно известных научных разработках в области организации, управления, руководства российских и советских ученых А.А. Богданова, А.К. Гастева, Д.М. Гвишиани, С.Е. Каменицера, П.М. Керженцева, Д.М. Крука, Б.З. Мильнера, Г.Х. Попова и др. Формированию структуры учебной дисциплины по управлению в социально-экономических системах для вузов уделял большое внимание профессор Г.Х. Попов, будучи заведующим кафедрой управления и деканом экономического факультета МГУ. За 50 лет (с момента прочтения в 1964 г. в МГУ первого в СССР за послевоенный период цикла лекций по управлению народным хозяйством) была определена более или менее стройная структура науки управления и соответствующей учебной дисциплины. Это – сущность, содержание, принципы, закономерности, организация, функции, методы, техника, технология, эффективность.

В учебном плане специальности и направления подготовки «Менеджмент» наряду с соответствующей дисциплиной, рассматриваемой как базовая всего учебного процесса, имеется ряд смежных и в тоже время конкретизирующих и углубляющих (но ни в коем случае не дублирующих) знания по отдельным разделам науки управления. Эти дисциплины опираются на самостоятельные отрасли науки в части их взаимопроникновения с наукой управления. К ним относятся: теория орга-

низации, теория решений, теория вероятностей, экономическая теория, теория конфликтов, психология, социология и другие. Им соответствуют следующие дисциплины учебного плана: «Теория организации», «Разработка управленческих решений», «Исследование систем управления», «Организационное поведение», «Информационные технологии управления» и др. В то же время имеется ряд так называемых отраслевых учебных дисциплин по менеджменту (управлению), которые должны корреспондироваться с основными понятиями и положениями базовой дисциплины. Это «Инвестиционный менеджмент», «Инновационный менеджмент», «Управление персоналом», «Управление производством», «Управление качеством» и т.д., изучающие вопросы не только управления каким-либо процессом, ресурсом или параметром социально-экономической системы, но и организации этой системы относительно данного процесса, ресурса или параметра. При этом почему-то фигурирует название «Производственный менеджмент», а не «Управление производством», «Инновационный менеджмент», а не «Управление инновациями» или «Управление инновационной деятельностью». Автор придерживается позиции: менеджмент – это управление социально-экономическими системами, ориентированными на получение прибыли, т.е. менеджмент – это управление бизнес-структурами и бизнес-процессами.

Для обоснования содержания, структуры дисциплины «менеджмент (управление)» и ее взаимосвязей с другими дисциплинами, разделения между ними изучаемых по учебному плану вопросов деятельности социально-экономических систем (СЭС) приведем несколько основополагающих теоретических положений.

1. Организация и управление – характеристики СЭС и их свойства, проявляющиеся в соответствующих процессах.

2. Организация в СЭС выполняет функции формирования, стабилизации и развития ее структуры.

3. Управление всегда связано с целью системы и обеспечивает эффективное достижение этой цели. Управление в СЭС выполняет функции побуждения людей к необходимым для достижения целей системы действиям и обеспечения этих действий с наименьшими затратами необходимых для них ресурсов.

4. Организация и управление СЭС – это осознанные, целенаправленные действия людей. В основе этих процессов лежит познание и использование законов развития СЭС и общества, в котором они функционируют. На базе познания этих законов вырабатываются научные методы организационно-управленческой деятельности, способствующие наибольшей эффективности деятельности СЭС.

5. Организация и управление тесно взаимосвязаны и взаимообуславливают друг друга. Организация создает условия, необходимые для эффективного управления, формируя его структуру, обеспечивающую реализацию функций управления, т.е. управление не существует вне организации, как и не существует вне системы. Это – организация управления. Организация как процесс изменения взаимосвязей элементов в целенаправленных системах требует управления, обеспечивающего ее эффективность. Это – управление организацией.

6. Основой организации как вида деятельности человека в СЭС является техническое и общественное разделение труда. Техническое разделение труда отражается в структуре СЭС, общественное разделение труда – в ее функциях, т.е. техническое разделение труда раскрывает форму СЭС, общественное – ее содержание.

7. Организационно-управленческая деятельность выделилась в специфический вид и обособилась как результат развития технического разделения труда. Дальнейшее развитие технического разделения труда под воздействием научно-технического прогресса, усложняющего и увеличивающего масштабы СЭС, обуславливает разделение и обособление организационной и управленческой

деятельности, выделение в системе управления двух относительно самостоятельных и взаимообусловленных подсистем – организационной и управленческой. Каждая из них представлена совокупностью органов, организаций и отдельных работников, выполняющих функции организации, или управления, или организации и управления одновременно.

8. Организационно-управленческая деятельность в коммерческих структурах, ориентированная на максимизацию дохода, получила название в мировой практике «менеджмент», а специалист ее выполняющий – название менеджера. Учебная дисциплина, изучающая практическую реализацию достижений организационно-управленческих наук и опыта организационно-управленческой деятельности в бизнес структурах, получила название «Менеджмент». В России под менеджментом стали понимать любую организационно-управленческую деятельность и практически подменили этим термином ранее применяемый термин «управление».

9. Организационно-управленческая деятельность в государственных, муниципальных и других некоммерческих структурах не относится к менеджерской и имеет свои отличительные особенности, обусловленные ее социальной направленностью. Учебные дисциплины, изучающие этот вид деятельности, в мировой практике получили названия, отражающие характер управляемого объекта или процесса – «Государственное и муниципальное управление», «Управление персоналом», «Управление экономической безопасностью» и т.д. Такое положение имеет место и в России.

10. Все дисциплины с использованием в названии слов «менеджмент» или «управление» используют один и тот же понятийный аппарат и теоретические основы организации и управления деятельностью СЭС. Отсюда в учебном плане необходимо иметь:

- основополагающую дисциплину, изучающую общие для всех социально-экономических систем вопросы теории и практики организации и управления их деятельностью;
- дисциплины, изучающие вопросы организации и управления, специфические для конкретного вида объекта управления (для СЭС – энергетических, машиностроительных, городского хозяйства, транспорта, бытового обслуживания населения и т.д.; процессов – информационного обеспечения, производства конкретного вида продукции, оплаты и стимулирования труда, финансирования и т.д.; ресурсов – трудовых, материальных, энергетических, информационных и т.д.; параметров – качества, прибыли, рисков и т.д.).

11. Состав и содержание дисциплин для комплексного изучения вопросов организации и управления деятельностью СЭС может формироваться с использованием матрицы ее функционального разделения (см. табл.). Более детально и обоснованно этот вопрос изложен в [1].

Таблица

**Матрица функционального разделения СЭС**

		Укрупненные функции деятельности СЭС									
		10	20	30	40	50	60	70	80	90	00
Функции управления (менеджмента)	1	101	201	301	401	501	601	701	801	901	001
	2	102	202	302	402	502	602	702	802	901	002
	3	103	203	303	403	503	603	703	803	902	003
	4	104	204	304	404	504	604	704	804	903	004
	5	105	205	305	405	505	605	705	805	904	005
	6	106	206	306	406	506	606	706	806	905	006
	7	107	207	307	407	507	607	707	807	906	007

*Функции управления (менеджмента):* 1 – планирование (прогнозирование, постановка целей, моделирование, программирование), 2 – организация (регламентирование, нормирование, инструкти-

рование), 3 – регулирование (оперативное управление), 4 – мотивация (стимулирование), 5 – контроль, 6 – учет, 7 – анализ.

*Укрупненные функции деятельности СЭС:* 10 – обеспечение материальными ресурсами и их использование, 20 – обеспечение информационными ресурсами и их использование, 40 – обеспечение трудовыми ресурсами и их использование, 50 – научно-техническая подготовка деятельности СЭС, 60 – основные процессы деятельности СЭС, 70 – обслуживание деятельности СЭС, 80 – сбыт продукции и (или) услуг, 90 – развитие СЭС. 00 – управление (менеджмент).

Каждая строка матрицы соответствует общесистемной функции управления (менеджмента). Например, строка 1 соответствует планированию деятельности СЭС в целом и состоит из функций управления отдельными ее видами – 101 – планирование обеспечения материальными ресурсами и их использования, 102 – планирование обеспечения информационными ресурсами и их использования и т.д. Каждый столбец матрицы соответствует определенной подсистеме управления, образуемой соответствующим управляемым процессом СЭС. Например, столбец 10 соответствует подсистеме управления обеспечением материальными ресурсами и их использованием, столбец 20 – подсистеме управления обеспечением информационными ресурсами и их использованием и т.д. Каждая подсистема может быть разделена на 10 составляющих. Например, в подсистеме 10 можно выделить подсистемы 11 – изучение рынка материальных ресурсов, формирование и развитие системы поставщиков, 12 – формирование заказов и заключение договоров на поставки, 13 – складское хозяйство (погрузочно-разгрузочные, транспортные и складские (ПРТС) процессы и т.д. 101 – 007 – конкретные функции управления (менеджмента), т.е. функции управления, содержание которых конкретизируется особенностями данного управляемого процесса СЭС.

Уровень методической проработанности специальных дисциплин учебного плана по специальности «Менеджмент» определяется наличием в программах дисциплин учебного плана разделов и тем, соответствующих полям вышеприведенной матрицы и отсутствием их дублирования.

Следует обратить особое внимание на содержание функций столбца 00. Это – управление управлением, т.е. планирование, организация, регулирование и т.д. процессов управления деятельностью СЭС. Именно этими вопросами и управлением деятельностью СЭС в целом должна заниматься дисциплина «Менеджмент» [1].

12. Важный методический вопрос проведения практических занятий, особенно решения практических задач и проведения деловых игр, – выбор объекта. В практике организации учебного процесса не только каждый преподаватель идет на занятия к студентам с моделью «своего» объекта изучения, но часто один и тот же преподаватель для решения практических задач различных тем одной дисциплины использует исходную информацию о различных объектах. Такой подход не способствует систематизации знаний студентов, а наоборот создает их «ленточно-кусочное» представление. Создание информационной модели некоей учебной СЭС, на основе которой студент решал бы задачи большинства практических дисциплин учебного плана, приблизит его к реальным условиям будущей деятельности, сэкономит у него и преподавателя массу времени на вхождение в задачу, позволит каждую задачу решать не однобоко, а системно и с учетом ряда не отраженных в условии этой задачи факторов и результатов задач, ранее решенных им при изучении как данной, так и других дисциплин учебного плана. Это следует из того, что на практике специалист, решая ту или иную задачу, исходит из известной ему информационной модели данного предприятия. С течением времени он просто ее дополняет или изменяет отдельные ее параметры в соответствии с фактическими их значениями.

Что представляет собой модель СЭС для проведения практических занятий при обучении хозяйственных руководителей? Практика показывает, что такая модель должна состоять из комплекса

взаимосвязанных моделей, в основе построения которого лежит системный подход. В комплекс моделей должны входить:

- 1) параметрические модели, отражающие состав и взаимосвязи основных параметров, состояния СЭС и ее элементов в различных условиях производственно-хозяйственной деятельности при устойчивом и эффективном функционировании СЭС;
- 2) математические модели изменения основных параметров СЭС и ее подразделений в зависимости от различных факторов, наиболее существенных с точки зрения обеспечения конечных народнохозяйственных результатов;
- 3) функциональные модели, отражающие распределение функций СЭС между его подразделениями и отдельными руководителями;
- 4) модели технико-технологических, организационных, экономических и социальных ограничений функционирования;
- 5) типографическая модель СЭС с характеристикой транспортных и информационных связей СЭС и ее подразделений.

Наличие типографической модели необходимо для решения организационных и управленческих задач и ситуаций и проведения деловых игр по управлению деятельностью СЭС в особых условиях и территориальном рассредоточении ее технологически взаимосвязанных подразделений (электроэнергетика, газовая и нефтедобывающая промышленность и др.).

Необходимой составляющей модели СЭС, разработанной для обучения студентов, является набор производственных задач и хозяйственных ситуаций, охватывающих весь комплекс (или большинство) проблем изучаемых студентами дисциплин. Для проведения деловых игр разрабатывается набор вводных заданий и ограничений, выдаваемых студентам в процессе игры. Модель СЭС должна быть заложена в программное обеспечение системы компьютеров учебной лаборатории, и решение производственных задач и хозяйственных ситуаций, проведение деловых игр будут осуществляться путем диалога человек–машина, человек–машина–человек, человек–человек. Создание такой учебной модели с вводом ее в компьютерную систему учебной аудитории – довольно трудоемкая и сложная, но разрешимая задача. Опыт ее создания и использования в учебном процессе имел место при переподготовке руководителей энергетических предприятий и объединений во Всесоюзном институте повышения квалификации руководящих работников и специалистов Минэнерго СССР [2].

#### *Библиографический список*

1. Бусов В.И. Управленческие решения: учебник для бакалавров / В.И. Бусов. – М.: Юрайт, 2013. – С. 31–36.
2. Бусов В.И. Опыт применения экономико-организационного моделирования в подготовке руководителей // Совершенствование подбора, организации труда и оценки деятельности руководителей и специалистов в системе управления объединениями и предприятиями. – М.: МДНТП, 1986. – С. 12–16.



Н.Л. Рябенко

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ ПОЛИТОЛОГОВ-МЕЖДУНАРОДНИКОВ В АСПЕКТЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ**

*Аннотация.* В статье рассмотрены возможности использования интерактивных технологий (имитационные, деловые, ролевые игры) с целью эффективного формирования коммуникативной компетентности политологов-международников в рамках контекстного обучения. Автор рассматривает понятия диалог, коммуникация, межкультурный диалог и межкультурная коммуникация как образовательные технологии в рамках интеграции будущих политологов-международников в международную деятельность, актуализирующей использование профессионально ориентированных коммуникативных технологий; представлено понятие «межкультурная коммуникация» как приоритетное направление в международном взаимодействии и фактор продвижения политики «мягкой силы». В статье проанализирован компетентностный подход и основные коммуникативные компетенции ФГОС МГИМО(У) МИД РФ в связи с подготовкой будущих политологов-международников к профессиональной иноязычной коммуникации средствами интерактивных технологий. Автором представлены результаты исследования, отражающие процентное соотношение различных коммуникативных задач, выполняемых политологами-международниками в процессе профессиональной деятельности, отмечается необходимость приблизить вузовскую подготовку по иностранному языку к реальным профессиональным нуждам, чтобы обеспечить должный уровень владения языком, а также дать возможность выпускникам конкурировать на рынке труда.

*Ключевые слова:* интерактивные технологии, межкультурный диалог, межкультурная коммуникация, коммуникативные задачи, контекстное обучение, компетенция, компетентность, теория деятельности, имитационная, деловая, ролевая игра, коммуникативные жанры, профессиональная иноязычная коммуникация, политолог-международник.

Natalia Ryabenko

**THEORETICAL APPROACHES TO PROFESSIONAL TRAINING OF STUDENTS MAJORING IN POLITICAL SCIENCE IN TERMS OF CROSS-CULTURAL COMMUNICATION**

*Annotation.* The article discusses the possibility of using interactive technologies (simulation, business, role play) for the effective formation of communicative competence of political scientists in international affairs within the context of learning. The author analyzes the terms «communication», «dialogue» and «cross-cultural communication» as educational technology integration within the future political scientists in international affairs in international activities, actualized use professionally-oriented communication technologies; presented the concept of «intercultural communication» as a priority in international cooperation and a factor promoting a policy of «soft power». The article analyzes the competence approach and basic communicative competence FSES Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation in connection with the preparation of future political scientists in international affairs to professional foreign language communication by means of interactive technologies. The author presents the results of a study showing the percentage of various communication tasks performed by political scientists, internationalists in the course of professional activity, there is a need to bring university training in a foreign language to the real professional needs to provide the proper level of proficiency and enable graduates to compete in the labor market.

*Keywords:* interactive technologies, intercultural dialogue, intercultural communication, communication tasks, contextual learning, competency, competence, activity theory, simulation, business, role play, communicative genres, professional foreign language communication, political analyst on international affairs.

В условиях глобализации и интеграции рынка особое место занимает профессионально ориентированное общение на иностранном языке с представителями других культур. Система образования в высшей школе должна ориентироваться на современные потребности мирового сообщества и способствовать улучшению качества подготовки конкурентоспособных политологов-междуна-

родников, способных представлять интересы страны на международной арене в рамках межкультурного диалога. М.В. Силантьева рассматривает *межкультурный диалог* как основу международного сотрудничества в условиях глобализации и как важный приоритет в продвижении политики «мягкой силы». Академик А.В. Торкунов определяет мягкую силу как «способность государств привлекать других на свою сторону, добиваясь поддержки собственной повестки дня в международных отношениях путем демонстрации своих культурно-нравственных ценностей, привлекательности политического курса и эффективности политических институтов» [5, с. 85], что делает необходимым развитие межкультурных коммуникативных компетенций политологов-международников и повышение роли иностранного языка в профессиональной подготовке, в частности, английского. Отбор тематического и языкового материала при подготовке по иностранному языку должен соответствовать реальным потребностям трудового пространства, которые определяются интересами государства, что особенно актуально для специалистов в сфере международных отношений.

В сфере профессиональной подготовки политологов-международников со знанием иностранного языка на передний план выходят такие технологии, как *диалог, имитационная, деловая, ролевая игры, межкультурная коммуникации*, требующие содержательного и понятийного анализа в различных научных источниках. Например, «Толковый словарь русского языка» определяет понятие «диалог» как «переговоры, контакты между двумя странами, сторонами» [7, с. 287]; «Толковый словарь иноязычных слов» дает следующее определение термину «диалог»: «фр. *Dialogue*, разговор между двумя или несколькими лицами» [8, с. 226]. В свою очередь С.Н. Лютова трактует *диалог* как беседу между двумя лицами, которая является основной формой коммуникации. Приведенные характеристики понятия «диалог» демонстрируют родственные связи с термином «коммуникация» [лат. *communicatio* \ *communicare* делать общим, связывать; общаться], согласно «Лингвистическому энциклопедическому словарю», означающая «общение, обмен мыслями, сведениями, идеями; специфическая форма взаимодействия людей в процессе их познавательно-трудовой деятельности» [6, с. 233]. Широко представлен термин «коммуникация», характеризующий профессиональную деятельность специалистов-международников, в работах Е.В. Воеводы, которая определяет *коммуникацию* как «вербальное и невербальное общение участников дискурса с целью передачи и приема информации» [2, с. 9].

На основании вышеприведенных определений можно сделать вывод, что коммуникация шире диалога, но диалог является ее составляющим и обязательным элементом. Вместе с тем, при подготовке специалистов политологов-международников следует говорить не о простой коммуникации, а о межкультурной коммуникации, включающей в себя социокультурные факторы, экстралингвистические знания, а также этносоциальный аспект. Та же С.Н. Лютова определяет *межкультурную коммуникацию* как вербальное и невербальное общение субъектов, которые относятся к различным лингвистическим и культурным сообществам, с использованием как языка-посредника, так и языка одного из субъектов-коммуникаторов. С межкультурной коммуникацией тесно связана профессиональная деятельность будущих политологов-международников, где межкультурная коммуникация понимается как общение между представителями различных культур.

Рядом ученых проблема межкультурной коммуникации рассматривается в политической плоскости, в рамках политической корректности (Ю.Л. Гуманова, А.В. Остроух, Г.Г. Почепцов, С.Г. Тер-Минасова и др.). К примеру, Т.В. Панфилова понимает межкультурную коммуникацию как «практическое столкновение на бытовом уровне носителей разных культурных традиций, что ведет к вступлению в область общественных отношений, в значительной степени устанавливаемых и поддерживаемых с помощью политики» [4, с. 66].

Основной задачей профессионально-ориентированного обучения политологов-международников иностранным языкам является развитие у них способности к устному речевому профессио-

нальному взаимодействию, что отмечено в работах Е.В. Воеводы, где «иностранный язык, в частности английский, получивший статус современной *lingua franca*, является средством для реализации международного общения» [2]. Межкультурная коммуникация в условиях глобализации является приоритетным направлением подготовки специалистов международного профиля. С распространением межкультурного взаимодействия стали развиваться идеи ряда теоретических подходов к обучению иностранному языку (компетентностный, контекстный, билингвальный и др.). Компетентностный подход стал ответом образовательной системы на возникшую потребность приблизить профессиональное образование к реальным потребностям рынка труда, учитывать реалии будущей профессиональной деятельности. Применение компетентностного подхода способствует подготовке будущих специалистов, которые сразу по окончании вуза смогут компетентно выполнять профессиональные задачи, а также конкурировать со специалистами из других стран, что особенно актуально для таких областей профессиональной деятельности, как политология и международные отношения. И.М. Осмоловская полагает, что целью образования в условиях компетентностного подхода является формирование личности, обладающей необходимыми компетенциями для решения проблем с использованием приобретенных знаний и умений. Существует ряд определений понятия «*коммуникативная компетентность*», к примеру, А.П. Панфилова понимает его как способность организовать общение между учащимися, основой которого является понимание сказанного, умение слушать и понимать собеседника. А *профессиональную языковую компетентность* Е.В. Воевода трактует как необходимое качество личности, которое дает возможность выпускникам понимать и воспроизводить профессиональную информацию.

А.В. Хуторской разделяет понятия компетентность и компетенция. При этом *компетенция* – совокупность знаний, умений, навыков и способов деятельности, которые задаются по отношению к определенным процессам и предметам и неотъемлемы для эффективной деятельности по отношению к ним, а *компетентность* – владение конкретной компетенцией (А.В. Хуторской). Другой ученый в области компетентностного подхода в образовании, А.А. Вербицкий, полагает, что *компетенции* не сводятся лишь к знаниям, умениям и навыкам, их основной чертой являются системность, ситуативность, практикоориентированность, а «*компетентность* – это реализованная в деятельности компетенция, интегральная, проявленная в ситуации профессиональной деятельности характеристика личности, определяющая успех и ответственность за ее результаты» [1, с. 72]. Автор предлагает рассматривать объективность и субъективность условий для разграничения понятий «компетенция» и «компетентность», подчеркивая: «объективные условия будем называть компетенциями и понимать их как сферу деятельности специалиста, его права, обязанности и сферы ответственности, определенные в различного рода официальных документах; в качестве субъективных условий, т.е. компетентностей, выступают при этом сложившаяся на данный момент система ответственных отношений и установок к миру, другим людям и самому себе» [1, с. 113].

Обучение иностранному языку как составляющая подготовки будущего политолога-международника предполагает развитие у студентов следующих компетенций, необходимых для выполнения коммуникативной речевой деятельности: компетенции саморазвития, компетенции ценностно-смысловой ориентации в мире, компетенции в устном и письменном общении, компетенции информационных технологий, компетенции, связанные с работой в международной среде, связанные с работой в команде, лингвистические компетенции [2].

В проекте образовательного стандарта МГИМО(У) МИД России по направлению подготовки «Политология» определены основные профессиональные коммуникативные компетенции в соответствии с видами профессиональной деятельности: в организационно-управленческой деятельности: способность вести диалог и переговоры на профессиональные темы на родном и двух иностранных языках; владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессиональ-

ного общения, в том числе на иностранных языках (ПК-19); в проектной деятельности: принятие во внимание социальных конвенций делового общения, в том числе в международной среде, и устойчивые навыки их применения на практике (ПК-22); в дипломатической и международно-политической деятельности: способность участвовать в международных переговорах, в том числе на иностранном языке, формулировать убедительные аргументы в поддержку собственной позиции и находить компромиссные решения (ПК-28); в информационно-аналитической деятельности: владение техникой реферирования и информационно-аналитической работы с использованием материалов на русском и как минимум двух иностранных языках (ПК-30) и т.д.

С учетом изложенных основных профессиональных коммуникативных компетенций политологов-международников проанализируем структуру будущей коммуникативной деятельности данных специалистов с целью выявления более эффективных способов обучения иноязычной коммуникации. Для этого определим коммуникативные задачи, решаемые выпускниками по направлению «Политология» и «Международные отношения» непосредственно в профессиональном общении. Для определения коммуникативных компетентностей по вышеупомянутым направлениям под руководством И.А. Мазаевой в 2005–2006 гг. было проведено исследование «Профессионально-ориентированная компетентностная модель иноязычных коммуникативных умений для специальностей «Политология», «Международные отношения», «Регионоведение», целью которого было выявление наиболее характерных речевых жанров для данных специальностей, а также определение задач, решаемых специалистами средствами иностранного языка в процессе профессионально-ориентированного общения. В рамках проведенного исследования были опрошены 134 респондента. Из них 74 студента бакалавриата, обучающихся на факультете политологии МГИМО(У) по следующим направлениям: «Политология», «Международные отношения», которые прошли ознакомительную практику; 7 студентов, обучающихся по программе «Специалист» по направлению «Политология», прошедших ознакомительную практику; 6 студентов магистратуры по направлению «Международные отношения», прошедших ознакомительную практику; а также 17 преподавателей дисциплин специальности факультета политологии МГИМО(У), сотрудничающих на факультете.

В устной диалогической речи главными продуктивными задачами являются: информирование собеседника, объяснение своей позиции, а также убеждение собеседника. Рецептными задачами являются: получение информации, понимание позиции собеседника и общение по телефону. Наиболее характерным типом устной монологической речи является информационная речь.

Результаты исследования задач, решаемых в процессе профессиональной коммуникации, могут быть представлены в таблице.

Анализируя полученные результаты, можно сделать вывод, что специалисты профиля «Международные отношения» и «Политология» решают большое количество коммуникативных задач на иностранном языке в процессе профессионального общения. В связи с этим возникает необходимость учитывать профессионально-ориентированный коммуникативный аспект при языковой подготовке будущих специалистов данного профиля, а также обеспечивать уверенное владение иностранным языком, необходимое для осуществления профессиональных коммуникативных задач. Для достижения поставленной цели необходимо определить путь трансформации учебной деятельности в профессиональную, которая помогала бы студентам адаптироваться к реалиям будущей профессиональной деятельности еще в процессе обучения в вузе, чему будет способствовать применение *контекстного подхода* (А.А.Вербицкий, В.Г. Калашников и др.). По мнению В.Г. Калашникова, именно из контекстного подхода органически вырос компетентностный подход, развиваемый в научной школе А.А. Вербицкого с начала 80-х гг. XX в.

## Перечень задач, решаемых в процессе профессиональной коммуникации

Коммуникативные составляющие		Сферы профессиональной деятельности	Международные отношения	Государственные структуры власти и управления	Образовательная и научно-исследовательская деятельность
Продуктивные коммуникативные задачи	Частотность использования (в %)		69–50 %	50–35 %	70–41 %
	Репертуар		3 вида	3 вида	3 вида
Рецептивные коммуникативные задачи	Частотность использования (в %)		75–69 %	65–30 %	66 %
	Репертуар		2 вида	2 вида	2 вида
Виды монологической речи	Частотность использования (в %)		69–37 %	70 %	73–48 %
	Репертуар		3 вида	1 вид	2 вида

Профессор А.А. Вербицкий отмечает, что в современных условиях модернизации и смены парадигмы высшего профессионального образования основным принципом становится принцип контекстуальности, подразумевающий единство знаний, умений и навыков, а также их применения с учетом особенностей контекста. Понятие «контекст» определяется в «Толковом словаре иноязычных слов» как «законченная в смысловом отношении часть текста» [8, с. 351]. Нашему исследованию близко определение контекста, данное А.А. Вербицким, где контекст – это «система внутренних и внешних условий жизни и деятельности человека, влияющая на процесс и результаты восприятия, понимания и преобразования человеком конкретной ситуации, действия и поступка. Контекст обуславливает смысл и значение для человека всей ситуации и ее компонентов» [1, с. 124]. Различаются внутренний контекст – знания и опыт человека, набор его индивидуально-психологических особенностей – и внешний контекст – различные характеристики ситуации, в которой человек действует. Контекст имеет большое влияние на деятельность человека, так как он дает информацию и сведения о некоторых событиях в настоящем, помогает прогнозировать будущее. Другими словами, контекст влияет на выбор решений и определяет порядок действий в той или иной ситуации. В профессиональной языковой подготовке будущих политологов-международников контекст имеет положительное влияние на усвоение ими материала, так как он придает личностный смысл учению, позволяет синхронизировать теоретико-академические знания с будущей профессиональной деятельностью, превратить знания из абстрактной информации в прикладной инструмент деятельности специалиста.

Теория контекстного обучения, автором которой является профессор А.А. Вербицкий, представляет собой одно из направлений рассмотрения теории деятельности А.Н. Леонтьева и берет свое начало в работах П.Я. Гальперина, В.Я. Выготского. Согласно теории деятельности А.Н. Леонтьева человек присваивает социальный опыт только в процессе деятельности. По определению А.А. Вербицкого, «контекстное обучение – обучение, в котором на языке наук и с помощью всей системы форм, методов и средств обучения, традиционных и новых, в учебной деятельности студентов последовательно моделируется предметное и социальное содержание их будущей профессиональной деятельности» [1, с. 129]. Ключевой идеей контекстного обучения является постепенная смена познавательной деятельности студента на профессиональную. Важным здесь является умение

и готовность студентов выполнять профессиональные задачи на базе имеющихся теоретических знаний и использовать их для решения различных проблем. Достоинствами контекстного обучения является то, что студент приобретает активную позицию, он самостоятельно ставит цели и определяет пути их достижения, начиная двигаться от учебно-познавательной деятельности к трудовой, постепенно изменяя свои цели и мотивы. «Студент развивается и как специалист, и как член общества, овладевая нормами компетентных предметных действий и отношений людей в ходе индивидуального и совместного анализов и разрешения моделируемых социально-профессиональных ситуаций» [1, с. 129].

Проблемная ситуация здесь является основной единицей содержания обучения. В профессиональной деятельности невозможно вывести единый алгоритм решения возникающих проблем, следовательно, в процессе обучения учащихся необходимо готовить к самостоятельному анализу проблем и к выработке решений, подходящих для данной конкретной ситуации с учетом существующих условий. Путем решения учебных проблем студенты имитируют будущую профессиональную деятельность, другими словами – выполняют *квазипрофессиональную деятельность*, моделирующую условия производства, содержание и динамику производства и отношения занятых в нем людей, используя язык науки в аудиторных условиях [1]. В процессе решения проблемы студенту необходимо проявить свои аналитические способности, мобилизовать фоновые знания, а также продемонстрировать коммуникативные умения. Проблемность и социально-предметный контекст необходимо учитывать в процессе подготовки к иноязычной профессиональной коммуникации будущих политологов-международников. Большое количество коммуникативных задач, решаемых специалистами международного профиля в процессе межкультурного общения, делает использование интерактивных форм обучения иноязычному общению необходимым для воссоздания социально-культурного контекста и последующего формирования коммуникативной компетентности выпускников в рамках квазипрофессиональной деятельности.

Наиболее ярко квазипрофессиональная деятельность представлена в интерактивных формах обучения, в частности имитационных, ролевых и деловых играх. Понятие игра очень многогранно, оно лежит в поле воображаемого, но вместе с тем игра может быть очень реальной, с определенными реальными поступками игроков и принимаемыми ими решениями. Основными характеристиками игры являются: творческий характер, импровизация, снижение ответственности за возможно допущенные ошибки, отсутствие единого правильного решения, а также наличие некоторых правил. (Л.И. Федорова). С.И. Гессен дает следующее определение игре: «*игра* – это деятельность, в которой цель деятельности не вынесена за пределы самой деятельности, но в которой поэтому каждый момент ценен сам по себе» [3, с. 91]. Г.К. Селевко определяет игру как определенный вид деятельности в условиях ситуаций, воспроизводящих и способствующих усвоению общественного опыта. Интерактивные формы обучения, в частности ролевые, деловые, имитационные игры, популярны, востребованы и эффективны в образовательном пространстве, так как они активизируют учебный процесс, делая обучаемого непосредственным участником образования. Неоспоримым преимуществом интерактивных форм обучения является возможность решать профессиональноподобные проблемы в учебной среде, проблемы, связанные с межличностными отношениями, т.е. осуществлять профессионально направленную коммуникацию. Интерактивные технологии имеют широкие возможности: позволяют одновременно охватить большой круг проблем; готовят к будущему профессиональному диалогу, включают учащихся в процесс социального взаимодействия; дают возможность вовлечь большое количество участников; позволяют студентам самостоятельно оценить полученные результаты и дать оценку своим действиям; способствуют проявлению различных качеств личности [4].

В системе высшего образования достаточно широко применяются ролевые игры, они могут использоваться как отдельный элемент, так и как составляющая деловой игры. Ролевая игра – одна из

активных форм обучения, используемая для воспроизведения или имитации процесса коммуникации или переговоров, взаимодействия между партнерами, которая осуществляется по заданному сценарию, в соответствии с разработанным комплектом ролей и имеет определенный сюжет, позволяет учащимся взглянуть на будущее профессиональное общение со стороны и оценить свои возможности.

Имитационные игры получили широкое распространение в образовательном процессе. В имитационной игре выделяется модель среды или управляющей системы. Данные игры проводятся в три этапа: подготовительный этап – участники погружаются в среду, получают необходимые инструкции, знакомятся с материалами игрового задания; игровой этап – рассмотрение и анализ проблемы, в котором обучаемые принимают активное участие, обычно этот этап состоит из различных периодов; заключительный этап – группа предлагает свое решение проблемы, обсуждает возможные пути решения с другой группой, предлагает свой проект [4].

Для повышения качества учебного процесса широко используются деловые игры. Отличительной особенностью данного вида интерактивных технологий является общая выработка решений всеми участниками игры, распределение ролей между участниками, моделирование будущей профессиональной деятельности, возможность выбора альтернативных решений [4].

Использование интерактивных технологий для обучения иноязычному общению специалистов международного профиля позволяет им в учебной среде отработать механизм принятия решений в ситуациях, схожих с будущими профессиональными, снять противоречие между абстрактными заданиями и реалиями будущей профессиональной деятельности. В различных видах игр задается контекст, который заставляет участников использовать те или иные языковые средства, выстраивать необходимую аргументацию для убеждения оппонента, использовать адекватные формы языка социального общения, иными словами – синхронизировать специальные и фоновые знания предмета с языковыми средствами иностранного языка, по сути имитируя профессиональную деятельность.

#### *Библиографический список*

1. Вербицкий А.А. Личностный и компетентностный подходы в образовании. Проблемы интеграции / А.А. Вербицкий, О.Г. Ларионова. – М.: Логос, 2013. – 334 с.
2. Воевода Е.В. Основные направления профессионально ориентированной языковой подготовки специалиста-международника: монография / Е.В. Воевода. – М., 2009.
3. Гессен С.И. Основы педагогики. Введение в прикладную философию / С.И. Гессен. – М., 1995.
4. Панфилова Т.В. Социально-политическая основа межкультурного взаимодействия // Межкультурная коммуникация: современная теория и практика: материалы VII Конвента РАМИ, сентябрь 2012 г. – М.: Аспект Пресс, 2013. – 285 с.
5. Торкунов А.В. Образование как инструмент «мягкой силы» во внешней политике России // Вестник МГИМО-Университета. – 2012. – № 4. – С. 85–93.
6. Лингвистический энциклопедический словарь. Советская энциклопедия. – М., 1990.
7. Толковый словарь русского языка / Под ред. С.И. Ожегова, Н.Ю. Шведовой. – 4-е изд. – М., 1999.
8. Толковый словарь иноязычных слов / Под ред. Л.П. Крысина. – М., 2002.
9. Образовательный стандарт федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего профессионального образования МГИМО(У) МИДРФ. – М., 2013.

С.И. Селиванова

**ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ**

*Аннотация.* Проанализированы основные периоды развития образовательного туризма в зарубежных странах. Рассмотрены основные международные союзы и их цели. Определены тенденции развития образовательных услуг в зарубежных странах.

*Ключевые слова:* периоды развития образовательного туризма в зарубежных странах, современные тенденции развития образовательных услуг, образовательные услуги.

Svetlana Selivanova

**EVOLUTION HISTORY OF EDUCATIONAL SERVICE AREA IN FOREIGN COUNTRIES**

*Annotation.* Fundamental periods of educational tourism development in foreign countries are analyzed. Basic international unions and their goals are considered. Tendencies of educational service development in foreign countries are determined.

*Keywords:* periods of educational tourism development in foreign countries, modern trends in educational service development, educational services.

Современные образовательные туры берут свое начало с путешествий древности. Необходимо выделить пять основных периодов развития образовательных услуг в зарубежных странах.

**Первый период: первобытно-общинный** (от возникновения человека до I тысячелетия до н.э.). Зарождение образовательных услуг можно отнести к первобытно-общинному периоду. В первобытном мире человек не вел оседлый образ жизни, а постоянно путешествовал, встречая новых людей и обмениваясь простейшими знаниями и умениями. В древности одним из видов познания мира и передачи знаний новому поколению служили наскальные рисунки. Благодаря путешествиям в другие общины люди узнавали много нового, а возвращаясь назад, делились приобретенными знаниями. «Одно открытие порождало другие» [3]. С переселением на новые земли знания все больше распространялись по миру. Постепенно появлялись первые государства, развивалась торговля. Люди старались участвовать в жизни племени. Человечество непрерывно развивалось, улучшался жизненный уклад. Путешествия были основным способом получения новых знаний.

**Второй период: Древний мир** (до 476 г.). Появились первые цивилизации. Основной целью путешественников древности являлись новые знания, которые они могли получить лишь посредством путешествий. Дипломатические «туры» китайского путешественника Чжан Цяня способствовали созданию Великого шелкового пути (II в. до н.э.), что впоследствии повлияло на развитие межконтинентальной торговли, создав евразийское экономическое пространство. Путешествия Геродота, Пифагора, Платона, Аристотеля и других мыслителей привели к обмену научными знаниями и возникновению европейской философии. Основная характеристика данного периода – развитие простейшей туристической инфраструктуры, обмен научными знаниями.

**Третий период: Средние века** (476 г. – до середины XVII в.). Появлялись мощные государства и роскошные храмы, книги и оросительные каналы. Совместно с появлением государств начинались и войны за землю и города. Но в какой-то степени благодаря войне строились более крепкие города, совершенствовалось оружие и военная тактика. Обмен знаниями проходил прямо во время сражения, и уцелевшие воины впоследствии обучали своих детей искусству ведения боя. В данной, военной тематике, тоже просматриваются элементы «образовательного туризма», но с более жесточайшей, граничащей с варварством стороны. В настоящее время военные действия сведены к минимуму и гражданин более защищен своим государством, что дает возможность человечеству более плодотворно развиваться и совершенствоваться.



В Средние века «образовательный туризм» наложил отпечаток практически на все сферы жизнедеятельности общества. Первоначально на торговый промысел, военное дело, в более позднем периоде – на строительство. Благодаря путешественникам развивалась инфраструктура городов, менялся облик зданий, прилегающей местности, дорог. Города становились более комфортными для остановок и проживания.

Монастырские и церковные школы были первыми учебными заведениями в Средние века. Впоследствии появились светские городские частные и муниципальные школы. Приоритет в получении знаний имели дворяне, епископы и священники. Доступ к литературным источникам для простого народа был закрыт [2].

Постоянно расширяющиеся города нуждались в образованных людях, стали появляться первые высшие учебные заведения. Они создавались на основе бывших епископальных школ. В начале XV в. в Европе насчитывалось порядка 65 университетов, к концу столетия их было уже 79. Наиболее знаменитые: Парижский, Болонский, Кембриджский, Оксфордский, Пражский, Краковский. Благодаря созданию этих университетов общество стало более образованным. Пришло время исследователей. Морские путешествия привели к тому, что были созданы мировое экономическое пространство и в целом единая мировая цивилизация [3, с. 3]. Существовали также бродячие школяры, которые путешествовали с целью найти знающих преподавателей.

**Четвертый период: новое время** (с середины XVII в. до 1918 г.). С наступлением нового времени человечество стало более просвещенным. Появляются различные изобретения, делающие жизнь людей намного лучше и легче. Просветители того времени старались разрешить существующие проблемы современности, стремились привить обществу свои ценности и идеалы. Просвещение опиралось на мощный интеллектуальный потенциал, которым располагали в середине XVIII в. университеты [1]. Данный период позволил усовершенствовать инфраструктуру городов, сформировать межконтинентальную торговлю и создать евразийское экономическое пространство.

Под влиянием идей великих просветителей в конце XVII в. и первой половине XVIII в. в некоторых учебных заведениях Европы практиковались краткие экскурсии и пешеходные прогулки для учащихся. В Великобритании в конце XVIII в. молодые люди из богатых семей в образовательных целях стали совершать «гранд-туры» в континентальную Европу, которые длились в течение двух-трех лет. Данные туры можно отнести к первым образовательным путешествиям.

В Европе и Америке создавались институты, академии, лицеи и колледжи. Теперь большинство молодых людей могло позволить себе учиться и путешествовать. Перспектива обмена учащимися положительно повлияла на развитие экономических отношений между странами.

Основа данного периода – получение новых знаний, совершенствование и развитие личности. В своих трактатах Дж. Локк, Ж.-Ж. Руссо и другие мыслители аргументировали необходимость дальних поездок как предпосылок правильного воспитания индивида. Таким образом, интерес к туристической сфере получил идеологическое обоснование в философии Просвещения. С середины XIX в. в Европе и Америке стали развиваться новые типы высших учебных заведений. Становление институтов, академий, лицеев и колледжей положительно повлияло на динамику международной мобильности. В настоящий момент образовательный туризм представляет собой колоссальную транснациональную индустрию, органично встроенную в мировую экономическую систему и приносящую большие доходы.

**Пятый период: новейшее время** (с 1918 г. по настоящее время). Человечество развивалось и совершенствовалось, преодолеvalo проблемы, двигалось вперед. Туризм обрел более сильные позиции на рынке услуг благодаря созданию различных организаций и союзов.

После Второй мировой войны в западноевропейских странах большое внимание уделялось координации экономических усилий. Появились свободные экономические зоны, внутри которых устранились торговые и территориальные барьеры между государствами.

Основные международные союзы:

- 1) Организация Объединенных Наций (ООН) (1945 г.). Цель ООН – развитие дружественных отношений между нациями [6]. К 2014 г. объединила 193 государства;
- 2) Андский пакт (1969 г.). Цель – социально-экономическое сотрудничество; экономический рост и обеспечение занятости; создание латиноамериканского общего рынка;
- 3) Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭК) (1989 г.). Цель АТЭК – создание системы свободной торговли и создание благоприятного инвестиционного климата;
- 4) Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) (1992 г.). Цель НАФТА – устранение таможенных и паспортных барьеров и стимулирование движения товаров и услуг;
- 5) Южноафриканский комитет развития (САДК) (1992 г.). Цель САДК – стабилизация таможенных тарифов и режимов;
- 6) Европейский союз (ЕС) (1993 г.). Цель ЕС – содействие экономическому и социальному прогрессу, путем создания пространства без внутренних границ; создание экономического и валютного союза [4]. К 2014 г. объединил 28 государств;
- 7) Западноафриканский экономический и валютный союз (ЮЭМОА) (1994 г.). Цель ЮЭМОА – свободное перемещение товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов [5].

Союзы, заключенные с различными странами, могут способствовать более качественному развитию политической, социальной, экономической, культурной интеграции между странами.

На современном этапе развития общества образовательный туризм играет значительную роль для развития и поддержания экономики зарубежных стран. Для многих государств образовательный туризм является важным источником дохода. К примеру, островное государство Мальта, в котором основной отраслью, поддерживающей экономическую стабильность страны, является образовательный туризм. На острове расположены крупнейшие международные лингвистические центры, которые принимают учащихся со всего мира. Также широкое развитие образовательный туризм получил во Франции, Германии, Швейцарии, Великобритании, Шотландии, Китае.

Для всех выделенных стран характерны общие тенденции развития, представленные в таблице.

Таблица

**Современные тенденции развития образовательного туризма в зарубежных странах**

Тенденции	Сущность, основные черты	Пути реализации
Глобализация образовательного туризма	Образование всемирной инвестиционной среды и интеграция национальных рынков капиталов. Процесс объединения экономик стран мира, создание единого правового, экономического и информационного пространства	Экономическое сотрудничество между странами
Интеграция образовательного туризма	Формирование и развитие региональных, межгосударственных и наднациональных, интеграционных объединений	Создание интегрированных программ и маршрутов; международное сотрудничество в области образовательного туризма
Стандартизация образовательного туризма	Установление норм, правил и требований в целях обеспечения заявленного качества и безопасности потребления турпродукта или отдельной туристической услуги	Разработка туристических маршрутов и государственных стандартов в области туризма

Тенденции	Сущность, основные черты	Пути реализации
Информатизация образовательного туризма	Внедрение современных информационных технологий в процесс создания качественных образовательных туров	Создание интегрированной базы данных о количественном, качественном и динамичном состоянии туристической отрасли

Для многих зарубежных стран образовательный туризм становится все более мощной движущей силой экономического роста. Качественные образовательные услуги повышают престиж университетов и способствуют привлечению иностранных учащихся. В настоящее время образовательный туризм является одной из наиболее динамично развивающихся туристических сфер в международной торговле услугами.

Таким образом, на основе анализа исторического развития сферы образовательных услуг в зарубежных странах можно сделать ряд выводов:

- благодаря путешественникам древности образовательные услуги приобрели современное значение;
- образовательный туризм с течением времени занял лидирующие позиции на мировом рынке услуг;
- заключение международных союзов позволяет более продуктивно использовать информационные, финансовые, природные, рекреационные и прочие ресурсы;
- развитие образовательного туризма в зарубежных странах ведет к развитию экономики и поддержке местного населения.

#### Библиографический список

1. Аксёнова М.Д. Энциклопедия. Всемирная история / М.Д. Аксёнова. – 4-е изд., испр. и перераб. – М.: Аванта+, 1997. – 688 с.
2. Володин В.А. Энциклопедия. История XX века. Зарубежные страны / В.А. Володин. – М.: Аванта+, 2002. – 448 с.
3. Соколова М.В. История туризма: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / М.В. Соколова. – 6-е изд., стер. – М.: Академия, 2012. – 352 с.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc\\_law/686/](http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_law/686/) (дата обращения: 13.10.2014)
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/wblocs.htm> (дата обращения: 13.10.2014)
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/> (дата обращения: 13.10.2014)

---

---

## Раздел VI. ПЕДАГОГИКА, ПОЛИТОЛОГИЯ, ПСИХОЛОГИЯ, СОЦИОЛОГИЯ, ФИЛОЛОГИЯ, ФИЛОСОФИЯ

УДК 378

Х.С. Абдуллаева

### ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ МУЛЬТИМЕДИЙНОЙ СРЕДЫ ADOBE FLASH CS5 В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРА ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ (ПРОФИЛЬ «ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК»)

*Аннотация.* Статья посвящена обобщению педагогического опыта по использованию мультимедиа технологий, в частности программной среды Adobe Flash CS5, в подготовке бакалавра педагогического образования по профилю «Иностранный язык». Также рассмотрена оптимальная методика разработки электронного учебно-методического материала по иностранному языку.

*Ключевые слова:* мультимедийная среда, Adobe Flash CS5, профессиональная подготовка бакалавра, педагогическое образование.

Hadizhat Abdullaeva

### PEDAGOGICAL POSSIBILITIES OF MULTIMEDIA SOFTWARE ADOBE FLASH CS5 IN THE PROFESSIONAL TRAINING TO BACHELORS OF PEDAGOGICAL EDUCATION (DIRECTION OF «FOREIGN LANGUAGE»)

*Annotation.* The article is devoted to generalization of pedagogical experience on the use of multimedia technologies, in particular software environment Adobe Flash CS5, in professional training to bachelors of pedagogical education in the direction of «Foreign Languages». Also considered the optimal methods of the creating the electronic educational-methodical materials in foreign languages.

*Keywords:* multimedia environment, Adobe Flash CS5, professional education of bachelor, pedagogical education.

К настоящему времени в российской системе языкового образования произошли значительные позитивные изменения как в организационном, так и в содержательном аспектах. Особое внимание при отборе содержания обучения иностранным языкам уделяется его социокультурной направленности, что влечет за собой необходимость переосмыслить компетентность учителя. Учитель, преподающий иностранный язык, должен владеть новыми педагогическими и информационными технологиями, обеспечивающими формирование функциональной социокультурной образованности, речевой активности и готовности к межкультурному общению в соответствующих жизненных ситуациях.

С помощью программных средств и соответствующего инструментария можно представлять учебную информацию в различной форме, инициировать процессы усвоения знаний, приобретения умений и навыков практической деятельности, эффективно осуществлять контроль результатов обучения, активизировать познавательную деятельность студентов, формировать и развивать определенные виды мышления. Использование мультимедиа технологий в образовательном процессе позволяет значительно стимулировать познавательный интерес учащихся, развивает навыки работы с самыми

разнообразными источниками информации и имеет ряд других преимуществ. Интерактивные обучающие программы, основанные на гипертекстовой структуре и мультимедиа, дают возможность организовать одновременное обучение студентов бакалавриата, обладающих различными способностями и возможностями. Поэтому целесообразным является использование мультимедиа-технологии в профессионально-практической деятельности будущих бакалавров по профилю «Иностранный язык».

На сегодняшний день выбор инструментального средства является многовариантной задачей. Производители программного обеспечения включают в свои продукты поддержку основных технологий создания, распространения и публикации мультимедиа-материалов. Поэтому помимо традиционно используемых для создания программных мультимедиа-продуктов языков программирования, языков разметки гипертекста, авторских сред все чаще используют программное обеспечение, которое интегрирует новейшие технологические разработки по созданию электронных документов. В этой связи представляется важным обратить внимание на использование мультимедийных технологий в подготовке бакалавра по профилю «Иностранный язык».

Х.С. Абдулаева, Т.Г. Везиров [1] выделяют несколько различных трактовок термина «мультимедиа». По их мнению, использование мультимедиа-технологий в профессионально-педагогической деятельности бакалавра имеет целью развитие, обучение и воспитание учащихся как субъектов образовательного процесса посредством иностранного языка. Анализ ФГОС ВПО «Педагогическое образование (профиль «Иностранный язык»)» показал, что роль информационных, в частности мультимедийных, технологий отражена в следующих компетенциях: готов использовать основные методы, способы и средства получения, хранения, переработки информации; готов работать с компьютером как средством управления информацией (ОК-8); способен работать с информацией в глобальных компьютерных сетях (ОК-9) [5]. Компетентностный подход нашел отражение в федеральных государственных стандартах во внедрении в учебный процесс инновационных технологий, методов и средств и приемов обучения, одним из которых является метод проектов как порождение времени и выражение мировых образовательных тенденций.

В целях развития общекультурной компетенции мы обращаемся не только к традиционным аудиотекстам, видеоматериалам, но и к мультимедиа-технологиям, в частности, к использованию мультимедийной среды Adobe Flash CS5 в разработке электронных обучающих материалов. Технология Adobe Flash CS5 является сравнительно молодой и стремительно развивающейся, именно поэтому она сочетает в себе большинство современных инструментов и механизмов. Технология позволяет значительно повысить уровень эффективности преподавания за счет использования простого и удобного интерфейса и, в принципе, ничем не ограниченных возможностей в области анимации, которую в дальнейшем можно использовать для повышения уровня привлекательности дизайна и интерактивности электронного пособия. Применяя инструменты создания анимации при помощи пакета Adobe Flash CS5, можно получить сиюминутные результаты, приложив минимум усилий [4].

С помощью Adobe Flash CS5 в образовательном процессе можно на примере одной технологии охватить сразу несколько инструментов, применяемых при разработке электронного учебника, это: встроенный редактор векторной графики, инструмент анимации изображения, встроенный язык сценариев Action Script.

Анимация изображений в Adobe Flash CS5 наглядно показывает, как работать с ней при создании электронного учебника. В каких ситуациях применять анимационные изображения, а в каких – статичные, в каких случаях добавить звук, а в каких отказаться от него.

К характеристикам Adobe Flash CS5, которые позволяют сделать выбор именно этой программы, относятся следующие [2].

1. Возможность представления интерактивного содержимого как в Web, так и вне этой среды.

2. Анимация Adobe Flash CS5 воспроизводится значительно быстрее, чем альтернативный вид Web-анимации файлов формата GIF.

3. Независимость от размера изображения.

4. Качественное изображение и текст.

5. Простота использования.

6. Практическое отсутствие препятствий для применения подключаемых модулей.

На основе теоретических исследований нами был создан электронный учебно-методический материал (ЭУММ) по английскому языку «Артикли» для учащихся 5-х классов средней общеобразовательной школы, разработанный на официальной русифицированной версии Adobe Flash CS5.

Разработанный ЭУММ включает в себя следующие разделы:

- титульный лист;
- содержание;
- теоретический блок;
- практический блок;
- контрольный блок;
- глоссарий;
- «Об авторах».

На титульном листе находятся заголовок и кнопка «Содержание», с помощью которой осуществляется переход к вышеперечисленным разделам ЭУММ.

В теоретическом блоке содержится ознакомительный теоретический материал об артиклях и правилах их употребления в английской речи. Также для удобства справа расположена панель навигации для перехода к разделам ЭУММ, а также кнопки перехода на следующую и предыдущую страницы материала. При нажатии на какое-либо английское слово или предложение происходит одновременно его озвучивание и воспроизводится анимационный ролик, относящийся к этому слову.

В практическом блоке представлены несколько упражнений-тренажеров на закрепление полученных знаний. В данном разделе содержатся фонетические и грамматические упражнения для учащихся. Грамматические упражнения предлагаются в виде открытых тестов, в которых учащемуся предстоит вставить артикль (определенный или неопределенный), где это необходимо в предложении или словосочетании. В случае правильного ответа на экране появляются слова «Верно! Молодец!», в случае неправильного ответа – «Неверно!». Фонетические упражнения предусматривают прослушивание аудиоматериала по теме «Артикли».

Контрольный блок состоит из закрытых тестов. Тест имеет вид перфокарты и включает в себя девять вопросов. После прохождения теста программа подсчитывает количество верных ответов и ставит соответствующую оценку.

Толкование и перевод слов английской речи, которые встречаются в ЭУММ, можно найти в глоссарии, а также прослушать, как произносится выбранное английское слово.

В разделе «Об авторах» представлена краткая информация о создателях ЭУММ.

Опытно-экспериментальная работа подтвердила эффективность авторского ЭУММ, о чем свидетельствуют показатели повышения уровня усвоения (85 %) и прочности знания (79 %) студентов бакалавриата при изучении дисциплины «Методика обучения иностранному языку».

#### *Библиографический список*

1. Абдулаева Х.С. Некоторые аспекты подготовки бакалавров педагогического образования по профилю «Иностранный язык» с использованием мультимедиа технологий / Х.С. Абдулаева, Т.Г. Везиров // Наука и образование: проблемы и перспективы: материалы XV Всерос. науч.-практ. конф. аспирантов, студ. и учащихся (Бийск, 12–13 апр. 2013 г.). – Б.и., 2013. – С. 107–108.

2. Агапонов С.В. Средства дистанционного обучения. Методика, технология, инструментарий / С.В. Агапонов [и др.]. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003.
3. Везиров Т.Г. Информационные и коммуникационные технологии в формировании проектной компетенции магистров педагогического образования // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 10. – С. 268-270.
4. Лунев Р.А. Macromedia Flash как инструмент обучения школьников интернет-технологиям, применяемым в сайтостроении // Информационные технологии в образовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ito.edu.ru/2003/LX/LX-0-1570.html> (дата обращения: 17.05.2014).
5. Основная образовательная программа высшего профессионального образования. Направление – 050100.62 Педагогическое образование. Профиль – Английский язык и немецкий язык [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubuntuone.com/0UqzHqRVvB8RWZ9TQ8V9Yn>

Р.А. Абдусаламов

## КОМПЬЮТЕРНАЯ СРЕДА ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ БУДУЩЕГО ЮРИСТА

*Аннотация.* В статье характеризуется информационная деятельность будущего юриста с использованием информационных технологий, где в качестве ценностей выступает необходимость подготовки специалистов, обладающих высокой информационной культурой, включающей в себя знание информационных технологий, умение применять их для обработки различных видов информации.

**Ключевые слова:** компьютерная среда, образовательно-компьютерная среда, информационная культура, юрист.

Ruslan Abdusalamov

## COMPUTER ENVIRONMENT OF INFORMATION CULTURE OF THE FUTURE LAWYER

*Annotation.* The article is characterized by information activities using information technology in the future lawyer, where the values performs the opportunities to prepare professionals with high information culture, including knowledge of information technology, the ability to apply them to handle different types of information.

**Keywords:** computer environment, educational computer environment, informational culture, lawyer.

В настоящее время наиболее актуальной в подготовке будущего юриста наряду с информационной культурой является идея педагогической парадигмы, опирающейся на личностно ориентированный подход и непрерывность формирования информационной культуры, предполагающие смену ведущей фигуры (субъекта) образовательного процесса и существенное изменение их роли в организации учебного процесса, создание условий для совместной деятельности через консультирование, содействие вместо поучения и прямого управления. Обучающийся становится основным субъектом процесса, поскольку сам определяет, какая информация необходима для решения его жизненных задач и жизненных проектов, где, когда и как эту информацию получить.

Достичь поставленной цели возможно, на наш взгляд, созданием специфической образовательной компьютерной среды формирования информационной культуры в системе подготовки будущего юриста. Особенно важными для нашего исследования являются представления о педагогических потенциалах среды и возможностях их использования в процессе подготовки будущего юриста. Мы считаем, что среда становится образовательной, если она проявляет свойства, зависящие не столько от структуры и состава среды, сколько от самих субъектов образовательной деятельности (будущих юристов). Этому способствует реализация процесса обучения, предполагающая проблемный, программированный, развивающий, проектный и другие механизмы педагогического взаимодействия, позволяющие использовать преимущества того или иного варианта в каждой конкретной ситуации сообразно с возможностями и индивидуально-психологическими особенностями обучающихся.

Формирование информационной культуры будущего юриста представляет собой перманентный процесс, протекающий на всех этапах сознательной жизнедеятельности личности, практическая реализация которого связана как с дальнейшим совершенствованием деятельности различных образовательных учреждений, так и созданием целостной системы на всех уровнях [2; 4].

В настоящее время в образовательной системе России серьезное внимание уделяется непрерывности образования, характеризуемой как комплекс, обеспечивающий единство и преемственную взаимосвязь всех звеньев обучения, решающих задачи образования и профессиональной подготовки с



учетом потребностей личности по удовлетворению стремления к самосовершенствованию на протяжении всей жизни. По мнению Б.С. Гершунского, звеньями системы непрерывного образования выступают допрофессиональное общее образование, профессиональное образование, а также поддержание профессиональных и общепрофессиональных знаний на современном уровне, обеспечиваемое учреждениями дополнительного профессионального образования, входящими в общую систему непрерывного образования [1]. Следует отметить, что непрерывное образование характеризуется объективными (взаимосвязь учебных заведений, преемственность в выполнении социальных функций, единство содержания, методов, приемов, средств и форм приобретения, углубления и расширения знаний, умений и т.д.) и субъективными (мотивированность учебной деятельности, степень развития самосознания, самоконтроль личности, побуждение к повышению образовательного уровня и т.д.) основами.

Рассмотрим среду обеспечения непрерывности формирования информационной культуры будущего юриста, в основу которой положены следующие принципы:

- демократизм, для которого характерно предоставление каждому возможности повышения уровня квалификации и самовыражения в профессиональной деятельности;
- гуманизм, предполагающий создание условий для развития творческой индивидуальности личности будущего юриста через акцентирование личностных аспектов представления о мире (эмоциональное, чувственное восприятие бытия), предоставление возможности выбора своего пути достижения цели, развития мышления, эмоционального восприятия действительности и т.п.;
- дифференциация по глубине содержания (учебные планы и программы обучения), по профилю (образовательной области), по видам обучения (длительные, краткосрочные, очно-заочные курсы, стажировки, дистанционное обучение);
- многообразии и гибкости, предусматривающие возможность выбора формы и программы повышения уровня информационной культуры будущего юриста;
- интеграция, предполагающая высокую форму воплощения межпредметных связей на качественно новом уровне восприятия целостной картины мира;
- гуманитаризация, предполагающая творческое использование современных подходов к обучению, среди которых личностный и деятельностный;
- единство целей подготовки на всех этапах и звеньях, органически сочетающихся с самостоятельностью, многообразием педагогических форм, методов и средств, право выбора которых принадлежит будущему юристу;
- преемственность, характеризуемая поступательным движением педагогического процесса, которое обеспечивает мотивационную, предметную, операциональную (культура труда, самообразования, информационная культура, стиль мышления и т.д.) готовность обучающихся к переходу на новые ступени обучения и самообразования;
- избирательность, отражающая природу образования и предлагающая автономность личности в выборе приоритетов индивидуального развития;
- региональность, предполагающая изучение и учет особенностей региона, использование возможностей всех социальных институтов для развития личности студента.

Образовательно-компьютерная среда предполагает нестандартную форму, в которой нарушается главное условие традиционного обучения – наличие готовых систематизированных знаний, подлежащих усвоению. В такой среде сведения могут носить случайный, несистематизированный характер, быть истинными и противоречивыми, поскольку представляют собой не знания, а комплекс информации. Знания как проверенный практикой результат познания действительности характеризуются систематичностью, непротиворечивостью и, главное, объективностью, независимостью от желаний и воли людей. В отличие от знаний информация представляет собой сведения любого харак-

тера, выражающие чаще всего мнения или позиции личностей, как правило, не совпадающие или даже противоречащие друг другу [3]. Их систематизация, приведение в порядок через обобщение, сравнение сведений и понятий из множества впечатлений, мнений и понятий в целях построения своего собственного представления о мире составляют суть процесса педагогического взаимодействия в компьютерной среде формирования информационной культуры.

В общем виде многосторонность процесса обучения представлена совокупностями его составляющих: способами учения, методами преподавания и т.д., определяющими образовательно-компьютерную среду формирования информационной культуры (см. табл.).

Таблица

**Образовательно-компьютерная среда информационной культуры**

Способ учения	Метод преподавания	Составные части содержания	Позиция (обучающийся)	Стратегия деятельности
Усвоение	Подающий	Описательные	Рецептивная	Информационная
Открытие	Проблемный	Объясняющие	Исследовательская	Проблемная
Переживание	Экспонирующий	Оценивающие	Аффективная	Эмоциональная
Деятельность	Практический	Нормативные	Активная	Оперативная

Все это требует создания условий через проведение дискуссий, деловых игр, педагогическое проектирование и моделирование социально-педагогической практики. На основе анализа теории и практики подготовки будущего юриста нами выделены три группы условий, обеспечивающие эффективность функционирования образовательно-компьютерной среды, формирования информационной культуры будущего юриста, – это *научно-методическая, организационная и дидактическая группы*.

**Научно-методическая группа условий**, на наш взгляд, призвана обеспечить реализацию следующих подходов:

- культурологического, базирующегося на осознании глубокого взаимодействия категорий «компьютерная информация» и «культура», опирающихся на представление о том, что информационная культура есть неотъемлемая часть общей культуры будущего юриста, закладывающая его мировоззренческие установки, формирующая ценностные ориентации по отношению к информации как элементу культуры;
- системного, позволяющего обеспечить целостность представления личности об информационной культуре, преодоление изолированности за счет введения единой методологической базы при рассмотрении компонентов, использование компьютерных средств, формирующих соответствующий уровень культуры;
- деятельностного, предполагающего формирование информационной культуры будущего юриста через включение его в деятельность по обработке, хранению, поиску, передаче и т.д. информации профессиональной направленности;
- дифференцированного, предполагающего учет психофизиологических качеств и свойств личности будущего юриста в процессе обучения.

**Организационная группа условий** функционирования среды формирования информационной культуры будущего юриста обеспечивает:

- непрерывность, предусматривающую использование возможностей всех звеньев процесса подготовки для формирования информационной культуры личности через обязательное и специально организованное обучение на всех этапах;
- интегративность, дающую возможность построения единой стратегии и тактики форми-

рования информационной культуры будущего юриста с ориентацией на взаимодействие учреждений профессионального образования и судебной-правовой системы, каждое из которых в соответствии со своей спецификой призвано стать участником процесса.

**Дидактическая группа условий** функционирования среды формирования информационной культуры будущего юриста предполагает:

- технологизацию процесса формирования информационной культуры личности через педагогическую технологию, включающую в себя определенную совокупность методов и средств достижения заданного результата. Кроме того, технологизация предполагает детальное определение конечного результата и обязательный контроль его достижения путем получения заданных параметров;
- реализацию образовательной парадигмы, направленной на формирование информационной культуры будущего юриста;
- создание научно-методической и технико-технологической базы проведения учебных занятий и самостоятельной работы по формированию информационной культуры будущего юриста.

Темп происходящих перемен столь велик, что люди смогут адаптироваться к условиям информационного общества только в том случае, если оно станет обществом, в котором обучение происходит в течение всей жизни. Чтобы выстоять в конкурентной борьбе и сохранить свои преимущества, необходимо постоянно совершенствовать навыки, знания с тем, чтобы соответствовать новым требованиям рынка труда. Это означает, что образование должно быть доступно не только в начале жизненного пути, но и на всем его протяжении.

Необходимым условием существования и развития личности в период информатизации является уровень информационной культуры, на формирование и развитие которой влияет, прежде всего, содержательное наполнение ее предметной области. Введение курса основ информатики и вычислительной техники (ОИВТ), на наш взгляд, стало одним из главных моментов в развитии системы образования, основными задачами которой считались подготовка к использованию вычислительной техники, обеспечение компьютерной грамотности выпускников, которую связывали со знанием принципов работы с компьютерами и их возможностей, способностью применять вычислительную технику в своей деятельности. На следующих этапах задачи обучения информатике были расширены и включали в себя систематическое использование ЭВМ в учебном процессе, преемственность содержания, привитие компьютерной грамотности и развитие у обучаемых информационной культуры.

#### *Библиографический список*

1. Гершунский Б.С. Компьютеризация в сфере образования: проблемы и перспективы / Б.С. Гершунский . – М.: Педагогика, 1987. – 242 с.
2. Мирзаева А.М. Формирование информационной культуры юристов в процессе профессиональной подготовки: дис. ... канд. пед. наук. – Ставрополь: СГУ, 2004. – 160 с.
3. Образцов П.И. Обеспечение учебного процесса в условиях информатизации высшей школы // Педагогика. – 2003. – № 5. – С. 27-33.
4. Скворцов Л.В. Информационная культура и проблемы метаобразования // Метаобразование как философская и педагогическая проблема: сб. науч. ст. – Ставрополь: Изд-во СГУ, 2001. – 163 с.

Г.А. Алыпкачева

## СТРУКТУРА ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ИНТЕРЕСА БУДУЩЕГО УЧИТЕЛЯ НАЧАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ К ИЗУЧЕНИЮ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

*Аннотация.* В статье представлена структура и определены основные компоненты познавательного интереса личности будущего учителя начального образования к изучению иностранного языка: когнитивно-практический, поисково-деятельностный, потребностно-коммуникативный, эмоционально-чувственный.

*Ключевые слова:* структура, структурный компонент, познавательный интерес, начальное образование, будущий учитель, английский язык.

Gulbike Alypkacheva

## STRUCTURE OF COGNITIVE INTEREST OF FUTURE TEACHERS IN PRIMARY EDUCATION TO LEARNING ENGLISH

*Annotation.* The paper shows the structure and the main components of the cognitive interest of a future teacher of primary education to the study of a foreign language: cognitive and practical, searching-active, need-communicative, emotional and sensual.

*Keywords:* structure, structural components, cognitive interest, primary education, future teacher, English.

Сформированный познавательный интерес может быть предпосылкой и источником качественного улучшения и совершенствования процесса обучения иностранному языку. Поэтому познавательный интерес будущего учителя начального образования к иностранному языку формирует устойчивую направленность его мыслей, чувств и воли, ориентирует его на овладение глубокими ценными знаниями и прочными практическими языковыми навыками, на достижение высокой степени мастерства в говорении, коммуникации, аудировании, переводе и т.д. Вместе с тем проблема формирования и развития у студентов познавательного интереса к иностранному языку в вузе, в том числе и неязыковом, очень важна в силу современных требований, предъявляемых к уровню владения иностранным языком выпускниками высшей школы со стороны рынка образования и работодателей.

На формирование познавательного интереса студентов в процессе обучения в вузе обращается особое внимание. Если при изучении основ наук главное – это интерес к теоретическим положениям науки, ее методологии, сущности, технологиям, методам, роли науки в жизни общества, познавательный интерес к истории направлен на личности, творившие историю, которые отстаивали свои убеждения, на исторические факты, то изучаемый материал по иностранному языку должен быть связан с данными фактами из области страноведения.

Познавательный интерес будущего учителя начального образования к изучению иностранного языка – это интегральное личностное образование, синтез интеллектуальных, эмоциональных, волевых, поведенческих качеств, самостоятельно выбранная познавательная направленность личности, связанная со способностью применения комплекса знаний, умений и навыков (ЗУН) и ключевых компетенций в процессе овладения английским языком не ниже уровня А2-В1 в соответствии с международными стандартами по шкале Европейского языкового портфеля. Процесс формирования познавательного интереса будущего учителя начального образования к изучению иностранного языка – это процесс оптимизации развития основных его составляющих компонентов. Эффективное формирование познавательного интереса у будущего учителя начального образования к изучению английского языка напрямую связано не только с выявлением современных требований к общей профессио-

нальной подготовке будущего учителя, но и с определением структуры познавательного интереса, компоненты которой обеспечат эффективное его развитие.

Понятие «структура» в словаре С.И. Ожегова и С.И. Шведовой толкуется как «строение, внутреннее устройство» [1, с. 775]. «Терминологический словарь по философии» определяет термин «структура» как некоторую «совокупность устойчивых связей объекта, которые обеспечивают его целостность, сохранение основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях» [4, с. 78]. Другое содержание «структуры» – способ определения и понятия формы. В.И. Свидерский подчеркивает, что «диалектический материализм рассматривает понятие “структура” как важную составляющую в современном познании» [3, с. 77].

В XX в. особое место занимает исследование разных типов структур, структурных отношений и связей в изучении языка, межкультурных коммуникаций, взаимосвязей, структур национальных общностей, что дало возможность определить специфические приемы и методы познания разных типов структур. В науке иногда понятие «структура» соотносится с понятиями «системы» или «организации». Приведенные дефиниции демонстрируют то, что в исследованиях нет однозначного понимания структуры, и все же в большинстве случаев понятия структура рассматривается как множество составных частей, компонентов какого-то сложного объекта – его связи, построение, принципы, элементы, функции, показатели, что помогает понять структурное содержание познавательного интереса студента к изучению иностранного языка, его компонентный состав.

В рамках нашего исследования нужно заметить, что познавательный интерес как средство обучения тесно взаимодействует с проблемой занимательности в обучении, проанализированной в многочисленных психологических и педагогических исследованиях. В исследованиях О.В. Прозоровой отмечаются важные составляющие структуры познавательного интереса – средство и стимул обучения [2, с. 43].

В структуре интереса кроме познавательного существуют также интересы в зависимости от качественных психологических характеристик (действенные, недейственные, слабые, сильные, пассивные, активные, устойчивые, неустойчивые, непосредственные, опосредованные, глубокие, поверхностные), интересы по принадлежности к различным областям познания (интерес к языкам, литературе, химии, истории, математике, биологии, физике и т.д.), интересы научные, музыкальные, танцевальные, технические, конструкторские, вокальные, спортивные. Анализ научной литературы, представляющей структуру и типологию познавательного интереса, позволил доказать, что формирование познавательного интереса у будущего учителя начального образования к иностранному языку нужно рассматривать с позиций внешних и внутренних проявлений познавательного процесса. Согласно А.Н. Леонтьеву и Г.И. Щукиной, определившим внутренние проявления познавательного интереса личности, выделяются структурно как отдельные психологические процессы (интеллектуальные, эмоциональные, регулятивные, мнемические) познавательного интереса, так и объективно-субъективные связи личности с окружающей действительностью.

В результате анализа большого ряда качеств, умений, навыков, способностей, ключевых компетенций в рамках изучения дисциплины «Иностранный язык» (свободно пользоваться всеми видами речевой деятельности: говорением, аудированием, чтением, письмом, переводом, включая деловую и профессиональную коммуникации) мы попытались выявить основные структурные компоненты, определяющие суть и динамику развития познавательного интереса личности студента к изучению английского языка: когнитивно-практический, поисково-деятельностный, потребностно-коммуникативный и эмоционально-чувственный.

*Когнитивно-практический компонент* предполагает овладение значимыми знаниями и прочными практическими навыками английского языка, достижение в иностранном языке высокой степени его освоения – говорения, коммуникации, перевода, чтения, аудирования и т.д. Студент демонст-

рирует усвоение иноязычного материала, состоящего из образцов английской речи, обоснованной системы упражнений для овладения и устной, и письменной речью, свободное пользование на практике всеми видами речевой деятельности: говорением, аудированием, чтением, письмом, переводом, включая деловую и профессиональную коммуникации на иностранном языке, как важными средствами коммуникации, владение системой лингвистических правил не ниже уровня А2-В1 в соответствии с международными стандартами по шкале Европейского языкового портфеля. Студент демонстрирует знание и понимание особенностей английской национальной культуры, государственности, сути общественного устройства и отношений, норм международного делового и культурного общения, способность к межкультурной коммуникации и межязыковому общению, знания о содержании и структуре английского языка, формирует инокультуру страны изучаемого языка.

*Проблемно-поисковый компонент* предполагает сформированные у будущего учителя начального образования любознательность, здоровое любопытство, самостоятельность в поиске иноязычных знаний, мыслительную деятельность, креативность и творчество. Студент осуществляет целеустремленный поиск эффективных путей решения познавательных задач, связанный с усилиями в преодолении препятствий, которые являются стимулом в развитии целеустремленности, настойчивости, трудолюбия в познании английского языка, интеллектуальной активности. Студенту свойственны хорошие аудирование, слушание, говорение на английском языке в синтезе фонетического, лексического и грамматического содержания английского языка с психолингвистическим компонентом.

*Потребностно-коммуникативный компонент* предполагает ценные мотивы педагогической деятельности, наличие у студентов ценностных мотивов к билингвистической деятельности, активную заинтересованность в изучении английского языка как языка межнационального общения, прошедшую стадию мотивации, развитие любознательности к иностранному языку, постоянный поиск лингвистических знаний, сознательную направленность студента на удовлетворение познавательной потребности в обладании иноязычными знаниями, потребность в межкультурной коммуникации, активное отношение к английскому языку и осознанность высокой значимости владения английским языком.

*Эмоционально-чувственный компонент* предполагает сформированные у студента любопытство, любознательность, любовь к изучению английского языка, проявление на занятии иностранного языка активного внимания и слушания, сформированные эмоции и удивление, чувство ожидания нового, интеллектуальной радости и чувство успеха. Студент демонстрирует положительное эмоционально-окрашенное отношение к познанию иностранного языка, к овладению языком на эмоциональном уровне, психологическую активность, определяющую общую сознательную устремленность личности к объекту; удовлетворение познавательным интересом, связанным с позитивными эмоциями; эмоциональный подъем деятельности по усвоению иностранного языка и волевое устремление; чувство интеллектуальной радости и успеха от результативности усвоения знаний, эмпатию, этническую толерантность, открытость по отношению к другим языкам и культурам; удовлетворенность от ситуации межнационального общения, рефлексивность, позитивное переживание успеха в овладении иностранным языком и общении с носителями языка.

В процессе профессиональной подготовки в вузе активно формируются основные компоненты познавательного интереса будущего учителя. Учебная мотивация, куда входит познавательный интерес, наполняет процесс изучения английского языка личностным смыслом, задающим благоприятный эмоциональный тонус всей учебной деятельности.

Таким образом, оценка сформированных ЗУНов и ключевых компетенций у будущего учителя начального образования в дидактике высшей школы определяется как процесс соизмерения приобретенного студентами уровня сформированных качеств с эталонными требованиями и качествами,

выдвигаемыми современными требованиями, обозначенными в федеральных государственных образовательных стандартах и профессиограммах.

*Библиографический список*

1. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – 4-е изд., доп.. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.
2. Прозорова О.В. Формирование познавательного интереса у дошкольников средствами народной педагогики: дис. ... канд. пед. наук. – Саратов, 2001. – 255 с.
3. Свидерский В.И. О диалектике элементов и структуры в объективном мире и в познании / В.И. Свидерский. – М., 1962. – 188 с.
4. Терминологический словарь по философии: к семинарским занятиям для студ. всех специальностей / под ред. Н.А. Прокопишиной. – Новочеркасск, 2007. – 135 с.

Д.С. Бакуняева

## **ВЛИЯНИЕ СМЫСЛОЖИЗНЕННЫХ ОРИЕНТАЦИЙ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ УСПЕШНОСТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗНЫХ ВИДОВ СПОРТА ВЫСШИХ ДОСТИЖЕНИЙ**

*Аннотация.* В статье рассмотрено влияние смысложизненных ориентаций спортсменов высших достижений на их профессиональную успешность. Показаны различия этого влияния в разных видах спорта.

*Ключевые слова:* смысложизненные ориентации, представители разных видов спорта, профессиональная успешность.

Daria Bakunyaeva

## **IMPACT OF THE SENSE-MAKING AND LIFE ORIENTATIONS OF THE SPORTSMEN IN HIGH PERFORMANCE SPORT ON THEIR PROFESSIONAL SUCCESS**

*Annotation.* This article touches the aspect of impact of the sense-making and life orientations of the sportsmen in high performance sport on their professional success. It shows different degree of such impact in different sports.

*Keywords:* sense-making and life orientations, professional success, representatives of different sports.

В настоящее время спорт в России официально признан профессией. Уникальность спорта как особого вида профессиональной деятельности выражается в ряде особенностей: относительной непродолжительности соревновательной активности, ранней специализации и кульминации спортсменов как необходимом условии их будущих высших достижений, особом режиме тренировок, питания и отдыха, необходимом для успешных выступлений на ответственных соревнованиях [2, с. 19–48, 245–250; 5, с. 162]. Указанные особенности предъявляют специфические требования к спортсмену как субъекту профессиональной деятельности, первым из которых является сама профессиональная (соревновательная) успешность. Также важными профессиональными требованиями к спортсмену являются переносимость предельных психологических и физических нагрузок, хорошее состояние здоровья.

Предельная мобилизация спортсменами своих ресурсов для достижения профессиональных целей, как правило, носит характер осознанного самоограничения участия спортсмена в других сферах жизни и уже на самых первых этапах спортивного пути требует четкого соподчинения жизненных и профессиональных целей. По сути, такое, с одной стороны, необходимое, а с другой – осознанное самоограничение может служить показателем профессиональной зрелости спортсменов, которая, однако, в данной профессиональной группе не совпадает со зрелостью возрастной – от 40 до 60 лет [1]. Это свидетельствует о специфике формирования мотивационной сферы и иерархии смысложизненных ориентаций спортсменов высших достижений. Именно поэтому рассмотрение спортсмена как субъекта деятельности определяет актуальность исследования смысложизненных ориентаций спортсменов, достигающих высших результатов.

Цель исследования заключается в изучении влияния смысложизненных ориентаций на профессиональную успешность представителей разных видов спорта высших достижений.

Предмет исследования: влияние смысложизненных ориентаций на успешность профессиональной деятельности представителей спорта высших достижений.

Исследование проводилось на базе Федерального научно-клинического центра ФМБА России



в период с 2012-го по 2013 г. В нем приняли участие 500 спортсменов обоих полов в возрасте от 15 до 39 лет. Виды спорта, входящие в выборку эмпирического исследования: тяжелая атлетика – 112 чел., парусный спорт – 57 чел., легкая атлетика – 71 чел., современное пятиборье – 57 чел., плавание на открытой воде – 30 чел., велоспорт-шоссе – 64 чел., велоспорт-ВМХ – 30 чел., велоспорт-МТБ – 43 чел., велоспорт-трек – 36 чел.

В исследовании использовался тест смысложизненных ориентаций Д.А. Леонтьева, представляющий собой 20 описаний действий, переживаний или состояний, которые оцениваются по семибальной шкале в зависимости от того, насколько они типичны для испытуемого [3; 4]. Шкалы теста включают в себя общий показатель «Осмысленность жизни», а также пять субшкал, отражающих три конкретные смысложизненные ориентации и два аспекта локуса контроля: «Цели в жизни», «Процесс жизни», «Результативность жизни», «Локус контроля – Я», «Локус контроля – жизнь», «Осмысленность жизни».

Нами был применен метод сбора эмпирических данных, включающий в себя интервью, сбор анамнеза, анализ профессиональной деятельности спортсменов, изучение квалификационных требований к спортсменам индивидуальных видов спорта. Полученные результаты были подвержены статистической обработке при помощи компьютерных программ MS Office Excel, STATISTICA.

Для проверки гипотез нами были использованы множественный регрессионный анализ, кластерный анализ, дискриминантный анализ, регрессионный анализ, критерий Манна – Уитни. Для данного исследования объективными критериями оценки профессиональной успешности являлись разрядность, рейтинги спортсменов (внутренний российский и международный), результаты выступлений на крупнейших международных и российских соревнованиях, наличие установленных рекордов.

**Результаты исследования.** Для того чтобы выявить влияние смысложизненных ориентаций на профессиональную успешность представителей разных видов спорта, был проведен кластерный анализ. Выбранное нами трехкластерное решение корректно. Его достоверность была подтверждена данными дискриминантного анализа, с помощью которого данные кластеры были классифицированы с точностью 93 % (1-й кластер – 92,1 %, 2-й кластер – 94,4 %, 3-й кластер – 91,8 %). Согласно результатам кластерного анализа, выявляющего связь смысложизненных ориентаций с успешностью, выделяется три кластера: в первый кластер вошли 204 чел., во второй – 214 чел., в третий – 83 чел. Следует отметить, что в каждый кластер вошли представители всех видов спорта, включенных в выборку исследования, и соотношение их в кластерах примерно равное, это дает нам основание сравнивать кластеры между собой (см. табл. 1).

У спортсменов, входящих в кластер 1, наблюдаются самые высокие показатели по выраженности смысложизненных ориентаций и самые высокие показатели профессиональной успешности. Спортсмены, входящие в кластер 2, отличаются средними показателями профессиональной успешности и выраженности смысложизненных ориентаций. В кластер 3 вошли спортсмены, имеющие меньшую выраженность смысложизненных ориентаций и среднюю успешность (см. рис.).

Согласно результатам статистического анализа данных с использованием критерия Манна – Уитни, все кластеры достоверно различаются по всем показателям теста смысложизненных ориентаций ( $p < 0,000$ ), по показателям уровня профессиональной успешности достоверно различаются 1-й и 2-й кластеры ( $p < 0,000$ ).

Таблица 1

**Распределение представителей разных видов спорта с разным уровнем успешности в каждом кластере**

Вид спорта	Кластеры, %		
	1	2	3
Тяжелая атлетика	27	18	25
Парусный спорт	11	10	14
Легкая атлетика	14	15	11
Современное пятиборье	8	16	7
Плавание на открытой воде	5	8	5
Велоспорт-шоссе	12	12	19
Велоспорт-МТБ	6	5	2
Велоспорт-ВМХ	9	9	7
Велоспорт-трек	8	7	10
<b>Уровень успешности</b>			
Очень высокий	17	2	3
Высокий	41	22	15
Средний	39	62	60
Ниже среднего	3	14	22

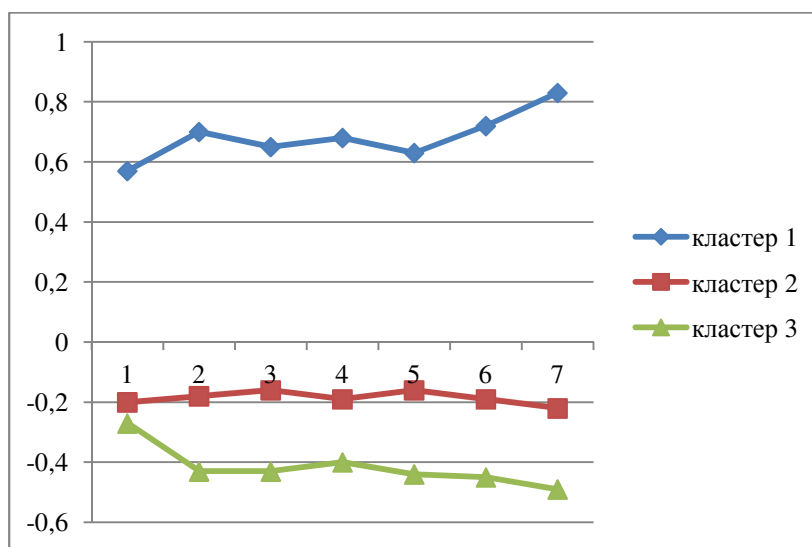


Рис. Результаты кластерного анализа: 1 – успешность, 2 – цели в жизни, 3 – процесс в жизни, 4 – результативность жизни, 5 – локус контроля – Я, 6 – локус контроля – жизнь, 7 – осмысленность жизни

Согласно результатам множественного регрессионного анализа такие смысложизненные ориентации, как «Цели в жизни» ( $\beta = 0,24$ ) и «Лocus контроля – жизнь» ( $\beta = 0,18$ ), влияют на профессиональную успешность спортсменов ( $F = 11,86$  при  $p < 0,0001$ ). То есть наличие у спортсмена целей на будущее, придающих осмысленность, направленность жизни, является фактором его профессиональной успешности.

Однако не следует забывать, что в разных видах спорта это влияние может проявляться по-разному. Поэтому перед нами встала задача выявить существование возможных различий во влиянии

тех или иных смысложизненных ориентаций в зависимости от принадлежности спортсменов к тому или иному виду спорта (см. табл. 2).

Таблица 2

## Влияние смысложизненных ориентаций на успешность в зависимости от вида спорта

Спорт	Значимые переменные	Multiple R2	F	p-level	Beta	p-level
Тяжелая атлетика	Цели в жизни	0,17	11,11	0,00004	0,33	0,0005
Парусный спорт	Осмысленность жизни	0,27	20,55	0,00003	0,52	0,00003
Плавание на открытой воде	Результативность жизни	0,32	6,1	0,007	0,69	0,004
Велоспорт-шоссе	Осмысленность жизни	0,11	7,1	0,006	0,33	0,006
Велоспорт-ВМХ	Локус контроля – Я	0,36	6,35	0,006	0,94	0,002
	Цели				-0,82	0,005
Велоспорт-МТБ	Процесс	0,24	4,07	0,01	0,54	0,003
	Локус контроля – Я				-0,45	0,03

В приведенной таблице 2 мы видим, что разные смысложизненные ориентации по-разному влияют на профессиональную успешность представителей разных видов спорта. Например, было выявлено, что у представителей тяжелой атлетики на профессиональную успешность оказывают влияние такие смысложизненные ориентации, как «Цели в жизни» ( $\beta = 0,33$  при  $p = 0,0005$ ), а у представителей парусного спорта на профессиональную успешность оказывает влияние «Осмысленность жизни» ( $\beta = 0,52$  при  $p = 0,0003$ ). Такая переменная, как «Результативность жизни», оказывает влияние на успешность спортивной деятельности у представителей плавания на открытой воде ( $\beta = 0,69$  при  $p = 0,004$ ).

Следует также обратить внимание, что смысложизненные ориентации представителей велоспорта тоже по-разному оказывают влияние на успешность их профессиональной деятельности: в велоспорте-шоссе на спортивную успешность влияет «Осмысленность жизни» ( $\beta = 0,33$  при  $p = 0,006$ ); в велоспорте-ВМХ – «Локус контроля – Я» ( $\beta = 0,94$  при  $p = 0,002$ ) и «Цели в жизни» ( $\beta = -0,82$  при  $p = 0,005$ ; причем при увеличении значений «Локуса контроля – Я» и снижении значений «Цели в жизни» успешность будет увеличиваться); в велоспорте-МТБ на спортивную успешность оказывают влияние «Процесс жизни» ( $\beta = 0,54$  при  $p = 0,003$ ) и «Локус контроля – Я» ( $\beta = -0,45$  при  $p = 0,03$ , причем при увеличении значений «Процесса жизни» и снижении значений «Локуса контроля – Я» успешность будет увеличиваться).

Таким образом, мы видим, что даже внутри одного вида спорта (велоспорта) влияние смысложизненных ориентаций спортсменов на их профессиональную успешность различно (что лишний раз подтверждает правомерность разделения велоспорта для данной выборки исследования на отдельные подвиды). Это дает нам основание полагать следующее: для того чтобы быть наиболее успешным в спорте высших достижений необходимо иметь высокие показатели смысложизненных ориентаций. То есть помимо объективных факторов – особого режима тренировок, питания и отдыха – на профессиональную успешность представителей спорта высших достижений влияют и особенности ценностно-смысловой сферы личности спортсмена. Осмысленность своей жизни, своей деятельности позволяет спортсменам высших достижений верно оценивать свои возможности, придает уверенности в себе и собственных силах на предстартовом и соревновательном этапах. Такого рода осмысленность может свидетельствовать о профессиональной зрелости спортсмена, которая также оказывает положительное влияние на успешность профессиональной деятельности [1].

В заключение статьи можно сделать следующие выводы.

1. Результаты кластерного анализа подтверждают, что наиболее высокие показатели успешности связаны с наиболее высокими показателями смысложизненных ориентаций. При менее высокой успешности спортсменов выраженность смысложизненных ориентаций также оказывается ниже.

2. Такие смысложизненные ориентации, как «Цели в жизни» и «Локус контроля – жизнь», оказывают влияние на профессиональную успешность представителей разных видов спорта высших достижений. Однако анализ коэффициента детерминации выявил, что данная модель может детерминировать только 9 % изменчивости успешности спортсменов. То есть можно утверждать, что смысложизненные ориентации спортсменов – это один из факторов, оказывающих влияние на их профессиональную успешность.

3. Смысложизненные ориентации различаются в зависимости от принадлежности спортсменов к тому или иному виду спорта.

*Библиографический список*

1. Бодров В.А. Профессиональная зрелость человека (психологические аспекты) // Феномен и категория зрелости в психологии. – М.: Ин-т психологии РАН, 2007. – С. 174-180.
2. Ильин Е.П. Психология спорта / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2012.
3. Леонтьев Д.А. Тест смысложизненных ориентаций / Д.А. Леонтьев. – 2-е изд. – М.: Смысл, 2000. – 18 с.
4. Леонтьев Д.А. Тест смысложизненных ориентаций (СЖО) / Д.А. Леонтьев. – М.: Смысл, 1992. – 16 с.
5. Стамбулова Н.Б. Психология спортивной карьеры / Н.Б. Стамбулова. – СПб.: Центр карьеры, 1999.

Н.Д. Бережнова

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ МАЛЫЕ ГРУППЫ В ОСОБЫХ СИТУАЦИЯХ

*Аннотация.* В статье раскрываются особые ситуации, в которых постоянно находятся профессиональные малые группы людей, работающих в пенитенциарной системе, специфика развития посттравматических стрессовых состояний, провоцируемых как внешними, так и внутренними факторами, что создает определенную среду для возникновения психического напряжения и различных нарушений в поведении членов данных групп.

**Ключевые слова:** профессиональные малые группы, стрессовые состояния, профессиональная деятельность, психическое напряжение, экстремальные ситуации.

Natalia Berezhnova

## PROFESSIONAL SMALL GROUPS IN SPECIAL SITUATIONS

*Annotation.* The article describes the peculiarity of professional small groups of people working in penal system, specifics of development of post-traumatic stress, caused both by external, and internal factors, which creates certain environment for the emergence of mental stress and various violations in the conduct of members of these groups.

**Keywords:** professional small groups, stress, professional activity, mental strain, extreme situation.

Профессиональные малые группы пенитенциарной системы находятся в особых условиях, которые провоцируют сложные ситуации. На учете психологической службы пенитенциарной системы состоят сотрудники, имеющие склонность к суициду, алкоголизму и другим формам деструктивного поведения. Сотрудники, имеющие постстрессовые состояния, также ставятся на учет, а их число определяется примерными данными, так как диагностическая работа во время служебной деятельности из-за дефицита времени может носить только поверхностный характер. Сложности выявления всех сотрудников, нуждающихся в психотерапии, объясняются и другими причинами: негативным восприятием сотрудниками значения слов «постановка на учет», смешиванием понятий «постстрессовые состояния» и «психические отклонения», страхом увольнения или получения отрицательной оценки окружающих, недоверием к психологу из-за его прямого подчинения руководству. Развитие посттравматических стрессовых состояний (ПТСС) у сотрудников может быть вызвано обычными условиями, связанными с выполнением повседневных функций в условиях экстремальных факторов и напряженности обстановки, в которой осуществляется профессиональная деятельность. Данное стрессовое состояние у сотрудников имеет различный уровень выраженности, а причины его не ограничиваются только экстремальными условиями, низкий престиж профессии особо негативно сказывается на внутреннем отношении к служебной деятельности [3].

Профессиональная деятельность в пенитенциарной системе характеризуется не только интенсивностью и напряженностью, но и постоянным взаимодействием со спецконтингентом, которое сопровождается негативным эмоциональным фоном. Поэтому повседневные (обычные) условия несения службы сотрудниками в профессиональной деятельности следует относить к экстремальным (особым) условиям жизнедеятельности. Это объясняет достаточно широкую распространенность среди сотрудниками различных психосоматических расстройств и заболеваний, возникающих под воздействием профессионального стресса, вызванного психотравмирующим характером условий служебной деятельности. Глубокие психопатологические состояния связаны с психической травматизацией в процессе несения службы при чрезвычайных, экстремальных обстоятельствах. На-

рушения проявляются на психологическом уровне в виде пониженного настроения, повышенной тревожности, агрессивности, ухудшения показателей службы, злоупотребления спиртными напитками, внутрисемейных и межличностных конфликтов. Посттравматическое стрессовое состояние является нарушением, затрагивающим несколько психологических и физиологических уровней, включая биологические, поведенческие и познавательные компоненты.

Высокий уровень выраженности ПТСС у сотрудников ведет к снижению самоуважения и росту внутреннего конфликта, затрагивая эмоциональное отношение к себе, которое не может реализоваться в активном процессе общения, что провоцирует аутосимпатию. Самоотношение становится подчиненной функцией, а в межличностных отношениях нарушается субординация. Сотрудники проявляют склонность к примитивным формам поведения, начинают вымещать агрессию на окружающих. Они склонны к легкомысленности и безответственности, стремятся освободиться от напряжения, вызванного непризнанием, приобрести физический покой, чувственную удовлетворенность, испытывают потребность в избавлении от ситуации, которая вызывает чувство дискомфорта.

К преобладающим защитным состояниям данных сотрудников относятся пассивно-защитное (регресс в детство для защиты от внутренних переживаний и состояния хронического рабочего стресса) и активно-адаптивное (включение самоотношения для получения признания на фоне отрицания окружающих стрессогенных факторов). Эти состояния могут сменять друг друга, и в зависимости от того, в каком из состояний находится сотрудник, будет строиться программа психокоррекционной и психотерапевтической помощи. Программа должна быть ориентирована на следующие мероприятия: снятие психического напряжения, гармонизацию системы самоотношений сотрудника, коррекцию деструктивности поведения, повышение социально-психологических компетенций.

Взросшие активность и профессионализм криминального элемента, навыки использования оружия и других современных средств совершения преступлений, возрождение группового бандитизма, а также различные социальные стрессы требуют от сотрудников особого внимания и подготовки в особых ситуациях. На начальной фазе психического напряжения при наличии фактора риска появляются сомнения и страхи. Поэтому мысленно проигрываются возможные ситуации и ответные действия сотрудника. Чем ближе к старту, тем сильнее игра воображения и тем сильнее эмоциональная напряженность, увеличивающаяся, как снежный ком.

Многочисленное пребывание в особых ситуациях существования не освобождает человека от подобной интенсивной деятельности, сопровождающейся эмоциональными специфическими реакциями. Этап острых психических реакций входа включает преодоление психологического барьера при различных видах деятельности, сопряженных с угрозой для жизни. Человек проживает сложные, противоречивые психические состояния – от эмоционального напряжения, вызванного чувством ответственности, тревогой и страхом, на этапе старта до радостного ликования и двигательного возбуждения после успешного завершения дела [2].

Длительность процесса на этапе психической переадаптации также может различаться в широких пределах. Критериями переадаптации служат устойчивая работоспособность, глубокий сон, гармоничные взаимоотношения с людьми, если в экстремальных условиях находится изолированная группа. Одна из характерных особенностей данного этапа – формирование новых функциональных систем, позволяющих верно отражать реальную действительность в изменившихся условиях жизни. Причем у многих сотрудников при осознании угрозы жизни присутствует постоянная готовность к действиям, сопровождаемая соответствующей психической напряженностью в адекватной форме, что является закономерной реакцией на опасность.

Отрицательные явления в психической деятельности отражаются на действиях и поступках. При переходе через предел полезности напряжения и появлении перенапряжения первично утрачиваются творческая способность, адекватное понимание происходящего; действия становятся шаблон-

ными и не полностью отвечают обстановке. При дальнейшем росте интенсивности психического напряжения и воздействии отрицательных психологических явлений появляются ошибки даже в отработанных умениях и навыках, их число постепенно увеличивается, они приобретают более грубый характер, эффективность работы падает. Если перенапряжение усиливается и дальше переходит точку «невозврата», то человека окутывает запредельное напряжение, происходит срыв психической деятельности, теряется способность понимать окружающее и отдавать отчет в своем поведении. Срыв может выражаться в ступоре, психологическом шоке, оцепенении, безразличии, потере сознания, истерике, панике, бессмысленном и беспорядочном поведении.

Главная причина такого состояния – длительная хроническая низкая культура отношения человека к собственному здоровью, отсутствие уважения к себе, неумение и нежелание научиться использовать грамотно свои ресурсные возможности. Такое отношение приводит к разрушению личности и дезадаптации при столкновении с чрезвычайными обстоятельствами. Сотрудник, выполняющий боевую задачу по обезвреживанию, ликвидации террористов, независимо от физической подготовки, своих личных природно-характерологических качеств (человечности, душевности, стойкости духа, принципиальности, хладнокровия, патриотизма, надежности в трудных жизненных ситуациях, бескомпромиссности и т.д.) сталкивается в большинстве случаев с боевой стрессовой ситуацией. Психобиологическая сущность боевого стресса заключается в перепрограммировании ресурсов человеческого организма на выживание в экстремальных опасных для жизни условиях. Этот процесс сопровождается напряжением адаптационных механизмов и выраженными психофизиологическими изменениями, которые, будучи чрезмерно интенсивными и продолжительными, могут оказывать повреждающий эффект и становиться причиной стрессогенной дезинтеграции психической деятельности, фактором психической травмы.

Особенности службы сотрудников спецподразделений – это постоянные повышенные эмоциональные, интеллектуальные, физические нагрузки, требующие активизации жизненных ресурсов. В таких условиях сохранение психического равновесия является важнейшим условием сохранения боевой готовности и адекватного повседневного функционирования. Следует учесть также постоянно присутствующие в работе факторы риска, которые могут быть разделены на две группы: объективно ситуационные факторы, которые изменить невозможно; субъективно ситуационные факторы, на которые можно повлиять, регулируя индивидуальное поведение сотрудника [2].

Разнообразные по форме и тяжести психоневротические расстройства как следствие чрезвычайной психогении с угрозой для жизни наблюдаются у сотрудников и в настоящее время. Типичными являются следующие психические расстройства: расстройства пограничного уровня – невротические реакции, неврозы, психопатоподобное поведение; депрессивно-тревожные состояния вплоть до суицидальных тенденций. В зависимости от конституциональных и психопатологических личностных показателей постстрессовые расстройства имеют свои особенности. Так, для стеничных, гипертимных личностей характерны тенденция к преодолению стресса после психотравмы, высокая степень компенсации. Астенические личности (психастеники, сензитивные шизоиды) отличаются длительной пролонгированной реакцией на стресс, невысоким уровнем жизненной компенсации. Для личностей истерического типа характерны психопатоподобные реакции, чаще возбуждаемого типа со склонностью к злоупотреблению алкоголем, наркотиками, с низкой социальной адаптацией, стремлением вновь пережить стрессовую ситуацию. На возникновение психических расстройств, на наш взгляд, влияют и такие особенности личности, как нервно-психическая неустойчивость, слабость адаптивных способностей к непривычным климатическим условиям и к военной службе вообще, а также психотравмирующий фактор ранения. Пребывание сотрудников в разных экстремальных ситуациях неизбежно приводит к глубоким эмоционально-психическим переживаниям, несмотря на активную работу психологов. Это проявляется не всегда сразу, а чаще спустя определенное время,

особенно если отсутствует необходимая психотерапевтически-психиатрическая помощь, которая может потребоваться как до стресса, так и во время и после психогенной ситуации.

Травматический опыт, сопряженный с интенсивными эмоциями, становится источником развития посттравматических расстройств (ПТСР). ПТСР является следствием травмирующего воздействия на психику человека различных стрессогенных факторов, выходящих за рамки обычного человеческого опыта. В ситуациях длительного психического напряжения решающее значение имеют факторы утомления адаптационных систем организма, при которых сотруднику необходимо сдерживать себя, тем более на фоне повышенной физической активности, отрицательного напряженно-эмоционального уровня (гнева, ненависти, злобы, ярости, негодования).

В экстремальных условиях каждый сотрудник спецподразделения испытывает эмоциональное напряжение как состояние активной готовности к выполнению боевого задания в условиях экстремальной ситуации, к которой он готов всегда, в том числе и на протяжении длительной напряженной ситуации. Но как показывают наблюдения, в том числе и из личного опыта, перенесенные психотравмирующие воздействия, а тем более следующие один за другим, вызванные участием в чрезвычайных ситуациях, в боевых операциях, во многих случаях не проходят бесследно для психического состояния участников.

Анализ изменений психологических особенностей личности в процессе адаптации к экстремальным условиям деятельности и воздействию психогенных факторов витальной угрозы свидетельствует о том, что изменение структуры психологических характеристик в основном носит негативный характер. Чем больше длительность психоэмоциональных нагрузок и более интенсивно воздействие психогенных факторов реальной угрозы, тем тяжелее последствия для психического состояния сотрудников. У подавляющего большинства из них уровень удовлетворительной адаптированности к воздействию факторов реальной витальной угрозы не достигается, а эффективность деятельности в подобных условиях определяется уровнем психических и физиологических резервов. Следовательно, «ценой» эффективности военно-профессиональной деятельности в экстремальных условиях является истощение функциональных резервов организма. Возникают также разнообразные астено-невротические состояния, значительная астенизация и психопатизация личности. Наблюдается постепенное развитие синдрома выгорания, который охватывает и эмоциональную, и физическую структуры организма. Его составной частью и закономерным следствием является личностная, профессиональная и дезорганизирующая деформация сотрудника.

Частыми проявлениями нарастающих личностных изменений служат появление неуверенности в себе и завтрашнем дне, снижение социальной значимости, сужение круга общения вплоть до аутизации. Эти характерологические изменения обусловлены и сопровождаются аффективно-депрессивными проявлениями разной степени тяжести. Указанные эмоциональные нарушения нередко ведут к завершению суицидальных попыток, а также к возникновению алкогольной зависимости, различных асоциальных и антисоциальных проявлений.

Субъект, перенесший стресс, становится тревожным, неуверенным. Чем дольше психотравмирующая ситуация, тем более устойчивыми становятся эмоциональные, характерологические, поведенческие расстройства, которые внедряются в наследственный аппарат пострадавшего. В случае появления у него потомства эта патологическая информация передается ребенку и может быть манифестирована в неблагоприятных жизненных ситуациях.

Начало нарушения механизмов психической регуляции в условиях чрезвычайных ситуаций происходит на этапе их непосредственного осуществления. Основное негативное психическое состояние у сотрудников отмечается после снижения интенсивности действий или их прекращения. Особенно это заметно на отдаленных этапах экстремальной ситуации, когда снижается эмоциональная устойчивость, возрастают тревожность, психическое напряжение, появляются так называемые



посттравматические стрессовые расстройства, возникающие как следствие психической травмы и проявляющиеся в виде следующих состояний:

1) упорного повторения травматического события в виде периодически всплывающих воспоминаний, образов, мыслей, ощущений; травматическое событие возвращается, как будто наяву, что, в свою очередь, может вызвать агрессию человека на словесном и физическом уровнях. Навязчивые образы возникают произвольно из подсознания. Появляется обостренное чувство незащищенности, беспокойства и ощущение невозможности управлять своим психическим состоянием;

2) избегания ситуаций, ассоциированных травмой: людей, разговоров, связанных с травматическим событием. Возникает ощущение укороченной перспективы будущего, отделенности или эмоционального отчуждения от других людей. Снижается интерес к участию в видах деятельности, когда-то вызывавших удовольствие (спорту, спортивным играм, книгам, общению). Происходит отчуждение от семьи и боевых товарищей, наступает эмоциональная холодность, снижается либидо. Появляются различные навязчивые страхи, чувство вины «выжившего», когда товарищи погибли, исчезает потребность испытывать чувство любви, начинаются приступы самоуничтожения.

3) постоянной повышенной возбудимости, проявляющейся в нарушении сна, раздражительности или вспышках гнева, трудности сосредоточения, чрезмерной настороженности, повышенной реакции вздрагивания. При малейшей неожиданности срабатывают «боевые рефлексы».

Для участников экстремальных боевых ситуаций долгожданное возвращение к мирной жизни становится более тяжелым событием, чем существование во время операции. Выжившие в боевой операции несут в себе систему боевых рефлексов, выработанных в результате столкновения с предельными опасными стимулами. У большинства сотрудников типичными являются психические расстройства пограничного уровня, но в ряде случаев возникают эндогенные заболевания (шизофрения, маниакально-депрессивный психоз, циклотимия). В целях предотвращения, снижения случаев возникновения указанных серьезных психоневротических расстройств у сотрудников спецподразделений к их подготовке к будущей опасной работе необходимо активно привлекать не только психологов, но и врачей-психотерапевтов с опытом психиатрической работы [2].

Психиатр имеет дело в основном с пограничными или психотическими состояниями больного и использует в работе чаще всего психотропные средства для ликвидации психического расстройства, не мобилизуя внутренние резервные возможности пациента. Психотерапевт-психиатр без использования психотропных средств может заранее подготовить сотрудника избежать по возможности реакции, мешающей работе, при столкновении с внешней причиной, опасной для жизни сотрудника. Психотерапевт обязан предусмотреть у человека ранние или поздние эмоционально-психические последствия какой-либо стрессовой ситуации. Обладая медицинскими знаниями о наличии множества глубоко заложенных в личности резервных возможностей, врач с помощью адекватно подобранных психотерапевтических методик помогает их выявить, а затем использовать в целях предупреждения каких-либо внешних и внутренних конфликтов, нервно-психических расстройств. Эти методики, множество раз отработанные в спокойных ситуациях как с участием специалиста, так и самостоятельно, помогут сотруднику при использовании их в экстремальных ситуациях лучше справиться с той или иной эмоциональной нагрузкой, принять правильное решение в боевой обстановке. При необходимости (острые эмоциональные, панические, тревожно-депрессивные, шоковые, истерические состояния) психотерапевт адекватно состоянию использует и психофармакологические средства. Их продолжают применять после окончания лекарственного лечения уже как ведущий метод терапии, направленный на появление и закрепление состояния уверенности сотрудника в себе. Осуществление психотерапевтических, психологических мероприятий помогает сотруднику легче переносить психофизические последствия событий или полностью предусмотреть их появление и самому заниматься психорегуляцией.

Эмоционально-волевая устойчивость – один из важнейших показателей психологической подготовленности сотрудников к профессиональной деятельности. Это способность сохранять в сложных условиях благоприятное для успешной работы психическое состояние. Эмоционально-волевая устойчивость проявляется в следующих показателях: отсутствии у сотрудника в экстремальных ситуациях психологических реакций, снижающих эффективность действий; натренированности действий в сложных условиях; умении сохранять бдительность и внимание к риску, опасности, неожиданностям; умению вести напряженную психологическую борьбу с лицами, противодействующими предупреждению преступлений; умении владеть собой в напряженных, конфликтных, провоцирующих ситуациях [4].

Методы саморегуляции служат профилактической основой нервно-психического здоровья человека, реализуются через взаимодействие сознания с бессознательным, т.е. с множественными ресурсными возможностями личности. Частота нахождения в стрессе вызывает потребность работать в условиях витальной угрозы и потребность сотрудников в социальной поддержке близких, родных, сослуживцев. Находясь в кризисном состоянии, сотрудник может получить «спасательный круг» от своего близкого окружения. Семья, друзья должны стать источником любви и безопасности, доверительных отношений и реальной помощи. Специальный тренинг (социум-коучинг) для социального окружения сотрудника должен быть направлен на получение навыков проведения процесса научения (коучинга) в целях раскрытия близким человеком (сотрудником) его внутреннего потенциала, энергетического резерва, позитивных сил. Услышать и принять как помощь «наставления» от близкого человека сотруднику намного проще, чем от постороннего специалиста, диагноз которого может оказать влияние на его профессиональный рост. Поэтому работа психологов направлена на обучение окружения сотрудника, которое поможет ему поверить в себя, увидеть свои сильные стороны, оценить кризисную ситуацию объемно, со всех сторон, выработать различные способы ее решения, проанализировать их и принять наилучшее решение, составить план действий, закрепить их позитивными эмоциями.

Основная задача – стимулировать сотрудника к поиску и нахождению необходимых знаний, стимулировать мотивацию саморазвития, осознание целей и разработку эффективных действий. Таким образом, социум-коучинг выступает в роли стимулирующей психотерапии, используемой близким окружением сотрудника.

#### *Библиографический список*

1. Битюцкая Е.В. Современные подходы к изучению совладания с трудными жизненными ситуациями // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 2011. – № 1. – С. 100-102.
2. Кризисные события и психологические проблемы человека / под ред. Л.А. Пергаменщика. – Минск: НИО, 1997. – С. 28-48.
3. Соколов Е.Ю. Психотерапевтическая служба в профилактике постстрессовых состояний у сотрудников МВД РФ // Актуальные проблемы оказания психиатрической помощи в Северно-Западном регионе РФ: Тез. науч.-практ. конф. (Москва, 14 нояб. 2008 г.). – М., 2008. – С. 22-23.

Я.С. Бойченко

## ПОЛОВОЙ ДИМОРФИЗМ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ АСИММЕТРИИ МОЗГА КАК ФАКТОР АДАПТАЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОВРЕМЕННОГО СТУДЕНТА

*Аннотация.* В статье рассматриваются успешная деятельность современного студента, адаптационные возможности, связанные с межполушарной асимметрией и половым диморфизмом. Условием качественной подготовки специалиста является формирование адаптивных качеств личности, которые необходимы в профессиональной деятельности. Оно возможно при учете полового диморфизма функциональной асимметрии мозга как фактора адаптации в современном мире.

**Ключевые слова:** половой диморфизм, адаптация, функциональная асимметрия мозга, современный студент.

Yanina Wojchenko

## SEXUAL DIMORPHISM OF BRAIN FUNCTIONAL ASYMMETRY AS A FACTOR OF ADAPTATION OPPORTUNITIES OF THE MODERN STUDENT

*Annotation.* In the article successful activity of the modern student, adaptation opportunities connected with interhemispheric asymmetry and sexual dimorphism are considered. Formation of adaptive qualities of the personality which are necessary in professional activity is a condition of high-quality training of the expert. It is possible provided we take into account the sexual dimorphism of functional asymmetry of a brain as an adaptation factor in the modern world.

**Keywords:** sexual dimorphism, adaptation, functional asymmetry of a brain, modern student.

В настоящее время одним из ведущих направлений в исследованиях асимметрии мозга стало изучение ее зависимости от пола человека (Н.А. Отмахова, В.Л. Бианки, Т.И. Тетеркина, В.А. Геодакян, С. Спринтер и Г. Дейч). Функциональная асимметрия мозга рассматривается как одно из условий, необходимых для реализации процессов высшей нервной деятельности человека и животных (Г.А. Кураев, Л.Г. Сорокалетова).

Асимметрия функций полушарий не является уникальным свойством головного мозга человека. Она обнаруживается и у животных. На основании всего приводимого материала В.Л. Бианки заключает, что функциональная асимметрия является «общей фундаментальной закономерностью деятельности мозга позвоночных». Асимметрия мозга тесно связана с полом. Узкая норма реакции мужского пола заставляет его остаться в зонах элиминации и подвергнуться интенсивному отбору. Поэтому мужской пол передает следующему поколению только узкую часть исходного спектра генотипов, максимально соответствующую условиям среды в данный момент. Таким образом, следующее поколение получает информацию о прошлом по материнской линии, о настоящем – по отцовской [4].

Однако все больше накапливается данных, свидетельствующих о том, что не только асимметрия мозга, но и половой диморфизм распространены среди животных. Более убедительна, на наш взгляд, концепция В.А. Геодакяна о дифференциации полов как «о выгодной форме информационного контакта со средой» [6]. Правомерно, по-видимому, предположение: поскольку асимметрия функций полушарий является фундаментальным свойством головного мозга, определившим формирование сознания человека, то в проявлениях этой асимметрии что-то должно соответствовать консервативным (для женщин) и оперативным (для мужчин) тенденциям в поддержании эволюционной устойчивости человеческой популяции. Исходя из этой концепции, которая уточнялась в последующие годы (В.А. Геодакян), существование полового диморфизма по асимметрии мозга говорит о том, что асимметрия – признак не стабильный, а эволюционирующий. Большая степень асиммет-

рии мозга у мужских особей говорит о том, что эволюция идет от симметричного к асимметричному мозгу. Согласно онтогенетическому правилу полового диморфизма в онтогенезе асимметрия мозга должна нарастать (по крайней мере до достижения дефинитивного возраста) [5].

Для объяснения половых различий было высказано несколько гипотез. Вейбер предположила, что они связаны не с полом как таковым, а с разными темпами развития мужчин и женщин [4]. Такая трактовка может объяснить, в лучшем случае, половой диморфизм у детей и подростков, но не у взрослых. Леви предположила, что в основе половых различий лежат социальные факторы: мужчины занимались охотой и руководили переселениями, что и привело к лучшему развитию у них пространственных способностей, а вербальные превосходства женщин обусловлены тем, что они воспитывали детей, а это требует словесного общения [7].

В технических вузах максимальные преимущества мужчины демонстрируют в начертательной геометрии. Они лучше ориентируются в визуальных и тактильных лабиринтах, лучше читают географические карты, легче определяют «левое», «правое». В шахматах, в музыкальной композиции, изобретательстве и другой творческой деятельности мужчины достигают успеха существенно чаще, чем женщины [6].

Н.П. Абаскалова, Н.Н. Пыжьянова выявили разницу в распределении межполушарной асимметрии среди здоровых подростков: среди девочек правый профиль асимметрии выявляется чаще, чем у здоровых мальчиков, тогда как смешанный профиль – чаще у мальчиков, чем у девочек. Кроме того, И.Ю. Варвулева показала, что в течение первых лет обучения в школе изменения моторной асимметрии по руке отмечаются только у мальчиков, а изменения моторной асимметрии ног и сенсорной асимметрии глаза и уха затрагивают обе половые группы. Это свидетельствует о том, что у девочек быстрее, чем у мальчиков, формируется правый профиль мозга (Н.В. Соболева, Н.К. Казараева) [2].

Большинство исследователей склоняется к точке зрения, что среди женщин больше лиц с правополушарным типом, а смешанный тип, наоборот, встречается чаще у мужчин, чем у женщин (И.С. Бериташвили, В.А. Геодакян, Г.А. Кураев, И.В. Соболева). Так, исследование Л.К. Будук-оол, посвященное оценке межполушарной асимметрии мозга студентов мужского и женского пола тувинской и русской национальностей, выявило следующее. Доля «правополушарных» лиц в период обучения у тувинских юношей была выше, чем у русских (за исключением 3-го и 5-го курсов), а у тувинских девушек – на 4–5-м курсах. Что также показывает снижение адаптивных возможностей к обучению у тувинцев [3, с. 48]. А.Б. Коган отмечает важность учета профиля асимметрии в отборе и подготовке спортсменов. Выбор ведущей руки в фехтовании, ведущего глаза в стрельбе, стойки в боксе и борьбе, учет направления вращения при выполнении различных элементов у гимнастов, акробатов, фигуристов обычно определяются «в результате интуитивного подхода тренера и самого спортсмена или в результате сложившихся традиций в данном виде спорта», и там, где это связано со сложно-координированными двигательными актами, имеет смысл определять предварительно «степень зрительно-моторного доминирования» [1, с. 148].

Целью нашего исследования является изучение влияния индивидуально-психологических характеристик и адапционных возможностей современного студента с половым диморфизмом на тип функциональной асимметрии мозга. Результаты экспериментального исследования таковы. В корреляционной плеяде у студентов 1-го курса факультета психологии (ФП) ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» с правополушарной латерализацией мозга выявлена положительная взаимосвязь ( $r = 0,325$ ;  $p < 0,01$ ), которая показывает степень стабильности состояния нервно-психической устойчивости. Среднее значение в группе по данной характеристике  $M = 5,56$  балла. Так проявляется возможная их адапционная способность. Обратная положительная взаимосвязь, умение принимать ответственность приводят к нервно-психической ус-

тойчивости ( $r = 0,347$ ;  $p < 0,01$ ). Студенты с адекватным поведением в среднем получили  $M = 5,7$  балла. Студенты инженерно-физического факультета (ИФФ) в среднем получили  $M = 4,7$  балла. Данные по адекватному реагированию студентов 1-го курса ИФФ ниже данных адекватного реагирования студентов ФП. В результате: современный студент с неадекватным реагированием менее успешен в учебной деятельности, более обособлен и социально не адаптирован. Адаптационная способность студентов говорит о возможности решения и планирования решения учебных проблем, наблюдается у студентов ФП ( $r = 0,325$ ;  $p < 0,01$ ). По результатам левополушарной асимметрии мозга у студентов ИФФ и взаимосвязанной реакции по отношению к адаптационным способностям среднее значение по группе  $M = 7,6$  балла. Студенты в среднем оценили себя на  $M = 7,41$  балла. Это говорит о том, что современный студент с левополушарной асимметрией оценивает свои адаптационные способности низко ( $r = 0,367$ ;  $p < 0,05$ ). Анализируя эти данные, мы выяснили, что левое полушарие связано с невысокой адаптивностью, плохой конформностью, наибольшей склонностью к нервно-психическим срывам. Так, «правши» адаптивны в стабильной среде. «Левши» адаптивны к изменчивой среде с иррациональной стратегией перемен.

В результате сравнения по F-критерию Фишера значимых статистических достоверных данных (влияние независимых факторов – пола испытуемых, асимметрии коры головного мозга – на зависимую переменную адаптационных способностей современного студента) на достоверном уровне значимости получены следующие результаты:

– студенты 1-го курса: при рассмотрении оценки эффектов межгрупповых факторов в дисперсионном анализе такой независимый фактор, как асимметрия, на достоверном уровне значимости ( $F = 3,614$  при  $p \leq 0,05$ ) оказывает влияние на зависимую переменную конформности. Это означает решение студентом жизненных проблем с помощью агрессивных усилий по изменению ситуации, что неизбежно приводит к нервно-психическим срывам. Так проявляются низкие адаптационные способности – такой независимый фактор, как пол испытуемых, на достоверном уровне значимости ( $F = 3,250$  при  $p < 0,05$ ) оказывает влияние на зависимую переменную адаптационных способностей;

– студенты 1-го курса ФП: такой независимый фактор, как асимметрия, на достоверном уровне значимости ( $F = 6,054$  при  $p \leq 0,05$ ) оказывает влияние на зависимую переменную нервно-психической устойчивости. С работой правого полушария принято соотносить творческие возможности, интуицию, этику, способность к адаптации. А учитывая тот факт, что группа испытуемых имела большую половую принадлежность к женскому полу, мы можем предположить, что женщины с правополушарной латерализацией коры головного мозга наиболее адаптивны.

Экспериментальные исследования позволили сделать следующие выводы:

Активность современного студента с левополушарной латерализацией мозга низка, высока уязвимость личности с реакциями фиксации на препятствиях, низки адаптационные способности, что и приводит к скупости и неразвитости коммуникативных навыков и полному исключению поиска социальной поддержки. Однако нужно отметить активность современного студента с левополушарной латерализацией мозга с положительной взаимосвязью к показателю планирования решения проблем. Это значит, что студенты с левополушарной латерализацией мозга умеют планировать решение своих учебных проблем. Однако необходимо понимать, что если не осуществлять превентивных мер, коррекционной работы со студентами левополушарниками, их нервно-психическая устойчивость будет низкой, вследствие чего возможна дезадаптация при обучении, что, в свою очередь, может приводить к нервно-психическим срывам. Студенты с правополушарной латерализацией мозга имеют положительную нервно-психическую устойчивость, склонны к поиску социальной поддержки. У них формируется способность правильно рефлексировать, адекватно видеть себя в профессии. Умение принимать ответственность приводит к нервно-психической устойчивости. Студенты с правополу-

шарной асимметрией благодаря нервно-психической устойчивости добиваются удовлетворения своих потребностей. Так проявляются их адаптационные способности.

Обучение студентов любому виду деятельности может стать более эффективным, если оно ведется с учетом профиля асимметрии коры головного мозга, а также полового диморфизма. Процесс адаптации современного студента значительно влияет на индивидуально-психологические характеристики и тип функциональной асимметрии мозга. Таким образом, межполушарная асимметрия имеет не глобальный, а парциальный характер: правое и левое полушария принимают различное по характеру и далеко не равное по значимости участие в осуществлении психических функций. Следовательно, условием качественной подготовки специалиста является формирование адаптивных качеств личности, которые необходимы в профессиональной деятельности. Это возможно, если учитывать половой диморфизм функциональной асимметрии мозга как фактор адаптации в современном мире.

*Библиографический список*

1. Бодров В.А., Доброхотова Т.А., Федорчук А.Г. Функциональная асимметрия парных органов и профессиональная эффективность летчиков // Физиология человека. – 1990. – Т. 16, № 6. – С. 142-148.
2. Брагина Н.Н. Функциональные асимметрии человека: монография / Н.Н. Брагина, Т.А. Доброхотова. – 2-е изд. – М.: Медицина, 1988.
3. Будук-оол Л.К. Адаптация студентов Республики Тыва к обучению в вузе (этноэкологические, морфо-функциональные и психофизиологические особенности): дис. ... канд. биол. наук. – Челябинск, 2011. – 48 с.
4. Вебер М. Основные социологические понятия // Избранные произведения / М. Вебер. – М.: Прогресс, 1990.
5. Геодакян В.А. Эволюционная логика дифференциации полов и долголетие // Природа. – 1983. – № 1. – С. 70-80.
6. Геодакян В.А. Половой диморфизм в картине старения и смертности человека // Проблемы биологии старения. – М.: Наука, 1983. – С. 103-110.
7. Эрдынеева К.Г., Попова Р.Э. Функциональная асимметрия мозга как условие адаптации студента к учебной деятельности // Успехи современного естествознания. – 2009. – № 1. – С. 64-67.

В.Р. Володин

## ЦЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ СИЛОВЫХ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВА

*Аннотация.* В статье отражены ценности профессиональной деятельности сотрудников силовых органов государства и определена их сущность. Автором раскрыта природа ценностей и их особенность применительно к профессиональной деятельности.

*Ключевые слова:* ценности, ценности профессиональной деятельности, силовые структуры, ценности профессиональной деятельности силовых структур.

Vladimir Volodin

## THE VALUE OF PROFESSIONAL ACTIVITY OF EMPLOYEES OF LAW ENFORCEMENT BODIES OF THE STATE

*Annotation.* The article reflects the values of professional activity of employees of law enforcement bodies of the state and defines the essence of these values. The author disclosed the nature of values and their importance in relation to professional activities.

*Keywords:* values, value of professional activity, power structures, values of the professional activities of law enforcement agencies.

В философской мысли существуют различные подходы относительно самой природы ценностей. Некоторыми философами ценности рассматривались как бытие идеальной нормы, зависящей не от человеческих желаний и потребностей, а от божественной или космической воли или разума. Авторами такого подхода к теории ценностей, который получил название объективно-идеалистический, были М. Шелер, Н. Гартман. Часть отечественных исследователей рассматривают ценности через отношение человека к чему-либо. Такого понимания природы ценностей придерживался, например, О.Г. Дробницкий. Некоторые исследователи определяют ценности через понятия полезности и необходимости при удовлетворении потребностей и интересов человека. Источник ценностей ими видится в человеческой природе, в естественном стремлении людей к наслаждению, в индивидуальных и стандартизированных представлениях о личном интересе и полезности. Многими отечественными философами, и автор статьи во многом соглашается с ними, ценность определяется через значимость предмета или явления для человека. Этой идеи придерживаются С.Ф. Анисимов, Л.М. Архангельский, В.А. Василенко, В.В. Гречаный и др.

В связи с тем что статья посвящена ценностям профессиональной деятельности сотрудников силовых органов государства, автор предлагает остановиться на работах ученых, исследующих ценностные основания деятельности военнослужащих вооруженных сил, сотрудников других силовых органов государства. К их числу относятся труды Ю.Н. Акимова, В.В. Колотуши, С.И. Музыкова, П.В. Петрия и др. [1; 2; 4; 5].

Например, Ю.Н. Акимов обращает внимание на способность ценностных оснований определять деятельную мотивацию и оказывать регулятивное воздействие на социально значимую активность воинов. По его мнению, «ценностными основаниями профессиональной деятельности военнослужащих МЧС России в современных условиях выступают целостность и единство ценностей, идеалов, традиций, этических норм и правил, установок, чувств и убеждений военнослужащих министерства, в совокупности детерминирующих их и оказывающих регулятивное воздействие на социально-значимую активность воинов в процессе выполнения ими воинского долга» [1, с. 15].

С.И. Музыков определяет ценностные основания воинской деятельности «как интегративное

взаимодействие мотивов деятельности военной организации государства и личности военнослужащего». По его мнению, «мотивы деятельности возникают из потребностей и интересов» [4, с. 18]. Источником потребности, как считает С.И. Музьяков, выступает деятельность. Интересным для исследователей является выделение им в структуре ценностей «ценностей-потребностей». Такие ценности, по его утверждению, «возникают на определенном этапе исторического развития и связаны не столько с целесообразным поведением, сколько с целеполагающей деятельностью». С.И. Музьяков, включая эти ценности в целеполагающую деятельность, считает их основой программ деятельности. Он утверждает, что «именно в области целеполагания происходит разделение потребностей различных видов деятельности, предполагающей наличие программ деятельности, основанных на ценностях» [4, с. 18]. По С.И. Музьякову, потребности и интересы военной организации находятся в «интегративном взаимодействии» с потребностями и интересами самой личности.

Рассматривая ценности как своеобразные программы субъекта профессиональной деятельности, автор статьи, в отличие от С.И. Музьякова, понимает их как структурный элемент деятельности, а сама эта деятельность анализируется им в рамках субстанционально-деятельностного подхода. В другом случае, воспользовавшись пониманием ценностей, где отмечается их связь с потребностями, можно предположить, что ценности субъекта профессиональной деятельности будут зависеть от ценностного содержания самой этой деятельности. Следуя идеям С.И. Музьякова, можно утверждать, что существуют профессиональные ценности, которые в случае усвоения субъектом деятельности становятся его ценностными ориентациями и, в конечном счете, имеют положительное влияние на результаты его труда. Для любого вида профессиональной деятельности становится очевидной необходимость субъекта, который будет не просто обладать ее ценностями, но и предпочитать их в иерархии ценностей личностным. При несовпадении этих ценностей может возникнуть внутриличностный конфликт, основанный на борьбе мотивов. На одной чаше весов будут стоять интересы «дела», или профессиональные интересы, на другой – интересы личности. Поведение будет основано на том, какого рода мотивы возобладают. В одном случае выиграет «дело», в другом – пострадают профессиональные интересы, что нанесет определенный ущерб общественным интересам, так как любая профессиональная деятельность с ними тесно связана.

В.В. Колотуша, определяя ценностные основания силового принуждения как вида деятельности, указывает, что это «есть стройная система взаимосогласованных ценностей различной степени общности, определяющих выбор целей силового принуждения как особого вида деятельности» [3, с. 67]. По его мнению, ценностные основания любого вида деятельности «помогают направлять, координировать деятельность субъектов» этой деятельности. Он считает, что такие основания «должны выражать как потребности и интересы сохранения человечества в целом, так и потребности и интересы устойчивого развития» конкретного общества, «которые задают смысл профессиональной деятельности субъектов силового принуждения» [3, с. 73].

Раскрывая проблему связи ценностных оснований деятельности со смыслом профессиональной деятельности ее субъектов, автор статьи считает важным более подробно остановиться на этом вопросе. Рассматривая ценности профессиональной деятельности, автор статьи соглашается с теми философами, которые указывают на их связь с поиском смысла жизни самими субъектами деятельности. Представляется, что ценностями любой профессиональной деятельности являются те ценности, которые задают ее смысл. Следует подчеркнуть, что смысл профессиональной деятельности так или иначе связан со смыслом жизни ее субъектов. При этом очевидно, что смысл жизни субъекта не сводится к смыслу его профессиональной деятельности, какой бы значимой для общества она не была. Вместе с тем смысл профессиональной деятельности не может быть оторван от определенного понимания ее субъектом смысла жизни. Отсюда отдельными видами профессиональной деятельности востребуются субъекты, смыслы жизни которых не входили бы в противоречие со смыслом профес-



сиональных усилий. В зависимости от многих факторов, определяющих специфику деятельности субъектов профессиональной деятельности, прежде всего формируются те жизненные ценности, ради которых действительно стоит жить и трудиться. Таким смыслом жизни, например, для сотрудников силовых органов государства является деятельность по вооруженной защите государства и обеспечению его безопасности. Безопасность государства в их сознании приобретает определенный сакральный смысл и имеет значение наивысшей или определяющей ценности.

В любом случае смысл профессиональной деятельности прежде всего обусловлен местом и ролью конкретного вида профессиональной деятельности в социальном процессе. Ценности профессиональной деятельности задаются объективной положительной значимостью этого вида деятельности для общества в целом и для его отдельных сфер. Исходя из того, что всякая профессиональная деятельность представлена инвариантным набором элементов деятельности, содержание ценностей включает в себя также их положительную значимость для успешного осуществления этой деятельности.

Обобщая различные подходы к ценностям, ценностным основаниям профессиональной деятельности, можно утверждать, что ценности профессиональной деятельности сотрудников силовых органов государства – это духовные регулятивы, которые определяют ее социальный смысл, раскрывают ее положительную значимость для социального процесса в целом, конкретного общества и его отдельных сфер, указывают на положительную значимость элементов этой деятельности для ее успешного осуществления, имеют инвариантный характер для любой разновидности профессиональной деятельности.

#### *Библиографический список*

1. Акимов Ю.Н. Ценностные основания профессиональной деятельности военнослужащих МЧС России: автореф. дис. ... канд. филос. наук. – М., 2005.
2. Колотуша В.В. Базовые ценности силовых органов государства: автореф. дис. ... канд. филос. наук. – М., 1996.
3. Колотуша В.В. Силовое принуждение: сущность, структура, тенденции: монография / В.В. Колотуша. – Голицыно: ГПИ ФСБ России, 2008.
4. Музяков С.И. Ценностные основания воинской деятельности: социально-философский анализ: автореф. дис. ... д-ра филос. наук. – М., 2008.
5. Петрий П.В. Духовные ценности российского общества и армии: монография / П.В. Петрий. – М., 2002.

З.А. Гагиева

В.К. Доев

## ПРОБЛЕМЫ ФИЗИЧЕСКОГО ЗДОРОВЬЯ СТУДЕНТОВ ВУЗА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В СЕВЕРО-КАВКАЗСКОМ РЕГИОНЕ

*Аннотация.* В статье рассмотрены вопросы физического здоровья студенческой молодежи в Северо-Кавказском регионе и современные подходы к формированию здорового образа жизни средствами физической культуры и спорта.

*Ключевые слова:* физическая культура, спорт, здоровый образ жизни, студенческая молодежь, Северо-Кавказский регион.

Zarina Gagieva

Valeriy Doev

## THE PROBLEMS OF PHYSICAL HEALTH OF UNIVERSITY STUDENTS AND THEIR SOLUTIONS IN THE NORTH CAUCASUS REGION

*Annotation.* In the article the questions of physical health of students in the North Caucasus region and modern approaches to the promotion of a healthy lifestyle by means of physical culture and sports are considered.

*Keywords:* physical education, sport, healthy lifestyle, student youth, North Caucasus region.

Одной из актуальных задач на современном этапе является вопрос сохранения и укрепления здоровья учащейся молодежи и студентов, восстановления их физических сил, поднятия физиолого-психологических возможностей и уровня физического развития. Накоплен огромный банк данных, свидетельствующих о том, что только 30 % студентов практически здоровы, а 70 % имеют те или иные отклонения в здоровье. Речь идет о трудовом и интеллектуальном потенциале страны, дипломированных специалистах, будущих защитниках страны. Обеспечить качественное образование и организовать образовательно-воспитательный процесс без ущерба для здоровья студентов – непростая задача, с которой сталкиваются педагоги вузов [1].

Проблема охраны и укрепления здоровья здоровых и практически здоровых лиц является приоритетной задачей отечественной государственной политики. Актуальность данной проблемы особенно велика для регионов Северного Кавказа (перенаселение, безработица, непростые условия социального и экономического развития, неблагоприятные показатели заболеваемости и смертности, углубление социальной дифференциации, близость горячих точек, рост числа мигрантов и беженцев, тяга части населения и молодежи к потреблению психоактивных веществ). Медицинские работники фиксируют рост социально зависимых заболеваний, дезадаптационных синдромов, хронического утомления, экологозависимых заболеваний.

Для радикального решения острых проблем здоровья населения в регионе необходимо создать условия для здоровой, безопасной и активно-творческой жизни людей. Следует признать здоровье населения фактором национальной безопасности, стратегическим потенциалом, фактором стабильности и благополучия общества. Учитывая вышеперечисленные факторы и условия, необходимо обратить особое внимание на возможность эффективного увеличения потенциала здоровья здоровых лиц средствами физической культуры, спорта, элементами здорового образа жизни [2].

Разработка новых технологий укрепления здоровья и профилактики неинфекционных заболеваний требуют должной материально-технической оснащенности, научно-обоснованного методического уровня и высококвалифицированных кадров. К сожалению, до сих пор не создана модель превентивного комплекса стимулирования и оздоровления, предусмотренного программой Всемирной организации здравоохранения «Здоровье для всех к 2020 г.».

На вооружении профессорско-преподавательского состава кафедр физического воспитания и

спорта университетов имеются учебные программы и государственные образовательные стандарты, которыми они и руководствуются в своей работе по оздоровлению студентов средствами физической культуры. Несмотря на Федеральный закон № 329-ФЗ от 04.12.2007 г. «О физической культуре и спорте в Российской Федерации», в котором физическая культура и спорт рассматриваются как одно из средств профилактики заболеваний, укрепления здоровья, поддержания высокой работоспособности человека, многие вузы Северного Кавказа не имеют надлежащей физкультурно-спортивной базы, педагоги не охвачены учебой на факультетах повышения квалификации, а методики ведения занятий со студентами резко разнятся по своему содержанию. Это сказывается на конечном результате их работы – здоровье студентов. Больные студенты уже не могут полноценно реализовать потенциальные возможности ведения активной социальной и личной жизни, а по окончании вуза – реализовать потенциал здоровья для профессиональной деятельности, материального благополучия, ощущения счастья жизни [3].

Учебно-педагогический процесс по физической культуре в вузах Северного Кавказа одновременно решает комплекс задач воспитательного, образовательного, развивающего и оздоровительного характера. План общей учебной программы по физической культуре предусматривает теоретический (лекционный) курс, практические занятия, учебно-методическую и консультативную работу, контроль усвоения учебного материала.

Изучение теоретического материала студентами 1–3-х курсов осуществляется на лекциях посредством написания конспектов и самостоятельной работы с учебной, научной литературой на кафедре и дома. Контроль теоретических знаний предполагает следующее:

- получение обратной связи с аудиторией – заполнение анонимных анкет с вопросами по пройденному материалу, позволяющих выявить уровень восприятия и практической реализации полученных знаний студентами;
- выполнение письменных контрольных работ по окончании лекционного материала с представлением оценок;
- собеседования по учебной программе для контроля степени усвоения конкретных тем теоретического и практического курсов.

Итоговую аттестацию по физической культуре проходят студенты 1–3-х курсов с зачетом в конце каждого семестра. Учитываются оценки по теоретическим знаниям и уровень выполнения практических нормативов по программе общефизической подготовки.

Практические учебные занятия для студентов всех специальностей 1–3-х курсов проходят на спортивных базах университетов (имеются не менее шести спортивных залов разного профиля в каждом вузе, залы гиревого спорта, тренажерные залы). Согласно университетскому расписанию занятия по физическому воспитанию проводятся один раз в неделю, их продолжительность составляет 4 академических часа, и в этот день других предметов у студентов не планируется. Это позволяет более тщательно планировать построение графика учебных занятий по видам специализации, чередовать на занятиях различные виды спорта, проводить методические и практические занятия, организовывать и проводить на учебных занятиях спортивные соревнования среди учебных групп, получая 100 %-ную посещаемость. Понимая, что объем двигательной активности (4 часа в неделю) в настоящее время явно недостаточен для студентов вузов, руководство кафедр физического воспитания и спорта выделило дополнительно 2 часа в неделю. Проведение практических учебных занятий по физическому воспитанию, на наш взгляд, не позволяет решить основные задачи в подготовке высококвалифицированных специалистов, которые ставит сегодня практика жизни. Поэтому усилен блок воспитательной работы, особое внимание уделяется привитию знаний и навыков здорового образа жизни, профилактике вредных привычек, внедрению индивидуальных систем физкультурно-оздоровительных технологий.

В свободное от учебы время студенты могут посещать спортивные секции по 25 различным видам спорта, повышая спортивное мастерство, реализуя свои физические возможности, защищая честь вуза на областных, всероссийских и международных соревнованиях. В летний период студенты по льготным путевкам могут отдохнуть в спортивных лагерях на берегу Черного моря, где созданы все условия для оздоровления и активного отдыха: организуются и проводятся спортивно-массовые мероприятия, туристические походы, культурные мероприятия и т.д. В вузах работает целевая программа «Здоровье», направленная на обеспечение здоровья и профессиональной психофизической подготовки студентов, главенствующую роль в которой играют физическая культура и спорт [4].

Более 500 студентов-спортсменов в каждом вузе занимаются в секциях спортивного мастерства по 25 видам спорта. Результаты работы большого коллектива молодых спортсменов и их наставников наглядны – это победы сборных вузов Северного Кавказа в соревнованиях самого высокого ранга, многочисленные кубки, призы и награды.

Под влиянием систематических занятий физическими упражнениями и спортом активизируется деятельность всех органов и систем организма, повышается способность студентов к мобилизации функциональных возможностей и более экономичному выполнению мышечной работы. Физическая тренировка в молодом организме вызывает более значительные морфологические и функциональные сдвиги, чем в зрелом. Под влиянием систематических нагрузок происходит перестройка не только функций отдельных органов и систем, но и взаимоотношений между ними.

Занятия спортом влияют на функциональное состояние нервной системы, совершенствование которого зависит от характера физических упражнений, используемых в тренировке, их объема, интенсивности и продолжительности занятий спортом. Система организации культурно-воспитательной работы, учебно-методического процесса по физической культуре, спортивно-тренировочных и массовых оздоровительных физкультурных и спортивных мероприятий в вузах Северного Кавказа позволяет эффективно решать проблему здоровья здоровых и условно здоровых студентов.

#### *Библиографический список*

1. Дубровский В.И. Главные факторы здоровья // Валеология. Здоровый образ жизни. – 1999. – С. 29-41.
2. Медведков В.Д. Занятия физическими упражнениями по интересам – один из путей снижения заболеваемости студентов / В.Д. Медведков, Н.И. Медведкова, Ю.Н. Кодинцев // Организация и методика учебной, физкультурно-оздоровительной, спортивной работы: мат. VI Междунар. науч.-метод. конф. – Ч. 1. – М., 2000. – С. 59-60.
3. Рыбачук Н.А. Формирование принципов здорового стиля жизни студентов // Физическая культура воспитания, образование, тренировка. – 2004. – № 2. – С. 59-60.
4. Туманян Г.С. Здоровый образ жизни и физическое совершенствование / Г.С. Туманян. – М.: Академия, 2008. – 336 с.

А.В. Гараганов

## КОРРЕКЦИЯ СТЕРЕОТИПОВ ПСИХИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ЛЮДЕЙ С ЛИШНИМ ВЕСОМ

*Аннотация.* В статье раскрываются психологические условия формирования доверительного межличностного взаимодействия при первой встрече психолога с клиентом, имеющим проблемы с весом. Дается пошаговая модель консультирования клиента по проблемам лишнего веса. Анализируется стиль питания современного человека как отражение его аффективных потребностей, поведенческих стереотипов, а также душевного и ментального состояния.

**Ключевые слова:** стереотип, активность, проблема, стратегия, потребность, ожирение, страх, коррекция, поведение, питание, личность, диагностика.

Artur Garaganov

## CORRECTION OF PSYCHOLOGICAL ACTIVITY STEREOTYPES OF OVERWEIGHT PEOPLE

*Annotation.* The article reveals psychological condition for the formation of trusting interpersonal interaction at the first meeting with a patient who has weight problems. A step by step model for consultation of a patient with excess weight is given. A contemporary nutritional lifestyle is analyzed as a reflection of his/her affective needs, behavioral stereotypes, and also spiritual and mental state.

**Keywords:** stereotype, activity, problem, strategy, need, obesity, fear, correction, behavior, nutrition, personality, diagnostics.

Психологический статус людей, имеющих проблемы с весом, характеризуется набором стереотипов психической активности личности (в поведении, эмоциональных реакциях, ментальных стратегиях и даже повседневной коммуникации) [2]. Причем выявление доминирующих стереотипов психической активности людей, имеющих проблемы с весом, необходимо для диагностики, прогнозирования и коррекции пищевого поведения. Для этой цели нами используются соответствующие методы и методики.

Стиль питания современного человека представляет собой отражение его аффективных потребностей, поведенческих стереотипов, а также душевного и ментального состояния. Удовлетворение голода дает человеку ощущение удовольствия, комфорта и защищенности. Например, во время кормления грудью ребенок чувствует тепло материнского тела, одновременно избавляясь от голода, пребывая в атмосфере заботы и любви, защищенности. Этот опыт фиксируется в сфере бессознательного и остается с человеком на всю жизнь. Так, без зафиксированного бессознательного эмоционального контакта утрата близкого и значимого человека может изменить личностное восприятие окружающего мира и собственный образ личности. Впоследствии у этого человека может развиться страсть к пищевым удовольствиям как к форме самовознаграждения на фоне незащищенности, скуки и недостатка внимания и любви.

В целом, питание – это коммуникативный процесс, сопровождающий человека на протяжении всей жизни. Принимать пищу большинство людей предпочитают в обществе. И это должен понимать психолог (терапевт), требующий от клиента изменений в пищевом поведении и привычках. В динамике произойдет изменение стиля коммуникации, образа мира и образа «Я» [1]. В итоге у клиента появляется жесткая психологическая попытка отвергнуть рекомендации психолога (терапевта), тем самым восстанавливая привычное пищевое поведение. Ограниченный в еде человек чувствует себя неполноценным, отлученным не только от еды, но и от других людей, привычного общения. Поэтому отсутствие психологической помощи и коррекции может привести к тому, что даже правильно подобранное питание будет действовать неэффективно и неблагоприятно.

Мастерство владения диагностическим интервью формируется в результате целенаправленной и систематической деятельности психолога (терапевта) посредством внимательного наблюдения за особенностями коммуникации (невербальной/вербальной) клиентов, а также благодаря возможности самоанализа собственных действий, слов и реакций, возникающих при общении с клиентами [4]. Важной составляющей профессионального мастерства является процесс непрерывного обучения и повышения квалификации психолога (терапевта). Рассмотрим психологические условия формирования доверительного межличностного взаимодействия при первой встрече с человеком, имеющим проблемы с весом.

Обозначим основные этапы первичного взаимодействия психолога (терапевта) и клиента, рассматривая общую структуру медико-психологического интервью.

1. Начало работы, изучение проблемы.
2. Определение цели и планирование глубины вмешательства.
3. Оценка достижения результата и шкала оценки имеющейся проблемы.
4. Коррекционно-терапевтическая работа.
5. Завершение или продолжение взаимодействия.

Эта структура-модель в общем отображает психотерапевтический процесс, помогая понять, как происходит коррекционная работа в системе субъект-субъектных отношений. Реальный процесс коррекции значительно шире. Выделенные стадии являются условными, поскольку в практической работе они взаимоинтегрированы, а их взаимодействие много сложнее.

В процессе первичного приема, консультирования и психотерапии важен коррекционный час, который может иметь примерно такую структуру.

*Первый этап – подготовительный.* Длительность 10–15 мин, когда идет сбор информации, проводится диагностика состояния пациента, осуществляется подстройка и начинаются терапевтические интервенции.

*Второй этап – основной.* Длительность 25–30 мин, в течение которых происходит погружение пациента в психотерапевтический процесс и осуществляются собственно коррекция или терапия.

*Третий этап – завершающий.* Длительность 5–10 мин, за это время формулируется вектор личностных изменений пациента, подводятся итоги работы, планируется дальнейшее взаимодействие.

В случае некорректного проведения первой встречи с клиентом любая психотерапевтическая или коррекционная методика будет unsuccessful.

### **1. Начало работы, изучение проблемы**

На этом этапе устанавливается контакт с клиентом путем превращения любых форм коммуникации в психотерапию. Исходным и очень важным условием осуществления контакта и начала терапии выступает организация поля доверия между субъектами (раппорт или гармонизация). Сфера действия психотерапевтических механизмов первой встречи когнитивная, эмоциональная и мотивационно-поведенческая.

В практической терапии данная задача решается за счет подстройки к клиенту по позе, дыханию, жестам, взгляду, тону, голосу, ценностям и осознанного контакта психолог (терапевт) – клиент. Находясь во «внутренней тишине», необходимо слышать и чувствовать пациента, говорящего о своих трудностях, проявляя спокойствие и эмпатию, не оценивая и не манипулируя его сознанием. Необходимо сопровождать клиента в глубоком рассмотрении проблемы, при этом обращая его внимание на проявленные эмоции и чувства, смысл высказываний и невербальное поведение [4].

Очень часто во время консультации происходят переформулировка и уточнение цели прихода и запроса на программу. Важными методами получения информации о состоянии клиента являются *сенсорная чувствительность* и *наблюдательность* психолога (терапевта). Глубина этой информации

проявляется в процессе наблюдения за поведением клиента. Вербальные сообщения клиента по своей сути малополезны, если они сразу не подтверждаются физиологическими «маркерами» (покраснение кожи, изменение ритма дыхания, размера зрачков, тонуса тела и др.).

Для успешного начала работы важно собрать первичную информацию, задавая примерно такие вопросы (пример для начинающих).

- В чем ваша проблема?
- Чего вы хотите? Для чего?
- Какой результат вы ожидаете от нашей работы/программы?
- О чем вам важно поговорить со мной сейчас до начала процедур?
- Можете рассказать, о чем вы молчите?
- А что такое в вашем понимании «нормальный» вес? Опишите более конкретно.
- Что вы сейчас испытываете, чувствуете (когда говорите о своем весе)?
- Где, когда (в какой ситуации) вы чаще всего испытываете затруднения от вашего веса?
- Бывает ли когда-нибудь, что вы этого не испытываете?
- Что для вас хорошего в настоящем состоянии (с настоящим весом)?

В данной ситуации происходит идентификация клиента, психолог (терапевт) описывает так называемые горизонты и глубину проблемы пациента. Формируется запрос на терапию и коррекцию, уточняется сфера взаимодействия человека с собственной проблемой, определяется вид помощи. Важно уточнить термины и понятия, которыми клиент описывает проблему. Точное определение запроса позволит понять очевидную причину, а возможно, и подскажет способ познания причины неочевидной. Если при определении сути проблемы клиентом возникают трудности, то требуется прояснение целей обращения, и тогда необходимо вернуться к начальной стадии ее изучения, или вы констатируете отсутствие объекта для психотерапии и коррекции.

## **2. Определение цели и планирование глубины вмешательства**

Известно, что шанс избавиться от проблемы всегда зависит от того, как человек ее определяет и объясняет. Изменение взгляда на проблему, стратегии мышления применительно к ней может коренным образом изменить способ, которым человек будет ее решать. На начальном этапе коррекционной работы акцент делается на внутренние ресурсы пациента и способы решения, возникает корректный психотерапевтический дискурс. Такой подход развивает сотрудничество и стимулирует творческие возможности клиента, одновременно обучая его новому опыту реагирования (психолог (терапевт) и клиент имеют разделенную «психотерапевтическую реальность»).

В первые минуты встречи необходимо перевести собственную проблему клиента в его же цель. Очень часто клиенты затрудняются в вычленении и описании причин обращения, формулируют цель обобщенно, слабо выделяют основные феномены, доставляющие беспокойство. Нужно помочь прояснить цель обращения, осуществить переход от цели к актуальной жизненной ситуации, выявить связь между актуальной жизненной ситуацией и личной целью, таким образом формируя и конкретизируя собственно цель клиента. Можете использовать нижеприведенные вопросы.

- Какова ваша цель? Изменить вес или нравиться другим? Быть здоровым или совершить путешествие?
- Какого именно результата вы хотите? Знаете точные показатели собственного веса и объемов?
- Что для вас будет являться результатом?
- Как вы узнаете, что получили желаемое психоэмоциональное состояние? Как бы вы себя повели, что бы стали делать?
- Что произойдет, если желаемое будет достигнуто?
- Существуют ли препятствия достижению желаемого?

- Где (определение места) и когда (определение срока) вы хотите реализовать свою цель?
- Существуют ли контексты, в которых это нежелательно?
- Когда-нибудь раньше вы достигали своей цели?
- Откуда вы знаете, что достигали?
- Как вы это делали? Что вы делали? На что это было похоже?

Пациенту необходимо знать, из чего состоит его цель в категории личного опыта, чтобы он мог оценивать свое продвижение к ней и распознавать результат, когда достигнет желаемого. На этом этапе проясняются мотивы обращения и выясняются возможные варианты решения проблемы. Правильно формулируя направленные вопросы, психолог (терапевт) не навязывает собственные варианты решения проблемы, а побуждает клиента, самостоятельно обращаясь к личным чувствам и внутренним образам, выделить и описать возможные варианты решения проблемы, которые он интуитивно считает подходящими.

Далее проверяется вера клиента в решение проблемы и исследуется «вторичная выгода» при решении проблемы. В это же время составляется список возможных вариантов для легкости сравнения. Например, некоторые проблемы требуют для решения много времени, другие разрешаются посредством осознания и уменьшения значимости.

В плане достижения цели следует предусмотреть, какими способами и с помощью каких средств клиент проверит в реальности выбранное решение (тесты, упражнения, медитации, действия и др.). Клиенты часто имеют поверхностное представление о том, что такое медико-психологическая работа и психотерапия. Когда клиент не владеет никакой информацией о процессе терапии, он с трудом формулирует запрос. Необходимо рассказать человеку о возможностях психотерапии и коррекции, информировать о преимуществах и недостатках, объяснить, что вообще происходит во время приема, тогда ему будет легче осознать свои задачи, понять и принять возможности психолога (терапевта).

Многие люди приходят за психологической поддержкой в ожидании чуда, надеясь, что психолог (терапевт) сразу совершит что-либо волшебное. В данном случае необходимо помочь клиенту понять, что именно он сам и есть тот человек, который должен ставить цель и решать задачи, действовать и самоизменяться, рефлексировать и реализовываться.

### **3. Оценка достижения результата и шкала оценки имеющейся проблемы**

На этом этапе психолог (терапевт) вместе с клиентом оценивают уровень достижения цели (степень разрешения проблемы) и возможность достижения результата. В случаях возникновения у клиента новых или открытия глубинных проблем совместная работа подвергается обязательной корректировке.

Важное значение имеет знание оценочной шкалы проблемы. Клиенту предлагается методика визуализирования шкалы градусника (термометра). Данная шкала является инструментом субъективной оценки важности проблемы посредством образа цифр. Например, от 0 до 10 или от 0 до 100 %. Инструкция: «Насколько актуальна проблема сейчас, когда вы думаете о ней, – в баллах от 0 до 10, где 0 – полное отсутствие беспокойства и проблемы, а 10 – наиболее сильное беспокойство, которое вы могли бы представить?» Визуализация шкалы уже сама по себе является терапевтическим методом, поскольку переводит пациента в диссоциированную позицию.

Следующий шаг – прояснение запроса, желания пациента.

– Что будет являться результатом нашей работы? На шкале это какая цифра, какой уровень? Этот шаг очень важен, так как клиент чаще всего не может быстро измениться, у него свой ритм, свое биологическое время, и вы не всегда можете знать и понимать, что показывают его биологические и физиологические часы.

Некоторые симптомы или проблемы на более глубинном уровне содержат «вторичную выго-



ду». Прояснение этого факта необходимо, но должно происходить в свое определенное время. Узнать это можно посредством наблюдения за невербальным поведением клиента. В частности, важны микродвижения тела клиента, которые необходимо еще правильно распознать и прочесть, чтобы затем применить в терапевтической и коррекционной части. Данный навык наблюдения и анализа формируется длительной практикой. Состояние созерцательной «тишины» поможет повысить вашу чувствительность и восприятие.

#### **4. Коррекционно-терапевтическая работа**

Первой терапевтической акцией должно быть разрушение ригидного способа восприятия реальности и сопутствующих реакций клиента. В результате чего получим преобразование стратегии мышления клиента и прояснение всех видов взаимодействия, а также выявим механизмы, поддерживающие проблему.

В диалоге с клиентом важно безусловное принятие его реакций, не считая их полными и правдоподобными. Задаваемые вопросы носят уточняющий характер, но предполагают конкретные ответы: картинки, звуки и телесные ощущения. Таким образом, диалог переводится на язык деталей, в которых чувства, переживания и рефлексия дополняют друг друга. Эта техника способствует возвращению к естественности. На этом фоне важность отдельных переживаний и эмоциональная нагрузка клиента снижаются.

Важным является сосредоточение в диалоге не только на содержании разговора, а в большей степени на контексте и на том, как говорит клиент. Клиенту самому становится интересно участвовать в этом процессе. У него возникает доверие к происходящему здесь и сейчас, даже если происходящее необычно и непонятно. Каждый новый вопрос изменяет его внутренние ожидания. А на протяжении встречи у клиента сохраняются приятные ощущения. Обычно после такого приема клиент оставляет в стороне схематичные ответы и начинает искать новые решения проблемы внутри самого себя.

Вопросы психолога (терапевта) сопровождается его уникальный невербальный язык. Важным элементом работы является «отзеркаливание» – копирование поз клиента или их частей в процессе диалога. Но это не может быть полным повторением. Находясь в зеркальном подобии с клиентом, можно легко считывать его микросигналы, поступающие из сферы бессознательного. В таком «танце» проявляются основные, наиболее типичные и важные состояния клиента, а также их индивидуальный алгоритм фазовых переходов.

Использование техник, основанных на парадоксе, – один из способов спонтанного самовыражения и проявления внутренней свободы. Так, провоцируя клиента продолжать «нездоровое» симптоматическое поведение, психолог (терапевт) контекстуально, невербально сообщает клиенту, что нужно изменить это поведение. Адресованное клиенту парадоксальное предписание позволяет ему почувствовать, что он может самостоятельно контролировать собственный симптом, тем самым изменяя его определение или значение. Клиент обретает большую силу, учится рефлексии и самостоятельной работе над собой [3].

#### **5. Завершение или продолжение взаимодействия**

Важно изменить эмоциональную реакцию клиента на проблему, разорвать шаблон, демонстрируемый им. Необходимо уточнить и раскрыть значение каждого сказанного слова. Далее ведите наблюдение за невербальной коммуникацией клиента. Утилизируйте, используйте сопротивление, наблюдая его реакции. Необходимо прояснять проблему на разных уровнях восприятия. Расспрашивайте о том, *как... ощущаете это...* (продолжается сбор информации о проблеме и состоянии клиента). Используйте визуальную, аудиальную, кинестетическую системы. Задавайте разные вопросы. Не делайте заключений, не интегрируйте – оставайтесь в позиции созерцания и осознания себя и клиента. Продолжайте работать. Узнайте, откуда у клиента проблема (очевидные причины), проводя ко-

роткие вопросы-интервенции, а также с чем она связана (отношения в семье, наследственность, личная травма и т.д.) [5].

На этом этапе измените рамку восприятия, используя парадокс. Задействуйте метафоры изменения. Повторяйте за клиентом, перепроверяйте.

– *Если я вас правильно понял...* – производите уточнения, перечисляйте важные пункты.

Все время уточняйте, что самое важное для клиента, так как во время консультации изменяется состояние человека и запрос может проясняться (изменяться). Изучайте пик напряженности. (Когда хуже всего?) Помогайте клиенту проанализировать моменты отсутствия осознания проблемы. Пользуйтесь визуальной оценочной шкалой. Обучайте позитивному восприятию. (Часто позитивное обучение, как опыт, позволяет восстановить нарушения в психосоматике.) Задействуйте его желание измениться!

Продолжая терапию, создайте метафору нового действия, основанную на изменении. Ваша задача – уменьшить важность проблемы как переживания и размыть детали проблемы как травмы. Создать позитивное ожидание будущих изменений. Мобилизуйте ожидание, кратко отвечая на вопросы пациента. Закрепите положительную динамику (используя косвенные внушения, якоря и др.). Задавая вопрос: *«У вас это получится, как у...?»*, – произведите интеграцию старого состояния и нового. Спросите: *«А что произошло такое, из-за чего стало полегче, спокойнее? Нормально – это как? Многие клиенты, имеющие проблемы с весом, выполняя все наши упражнения, справились с проблемой... А вы готовы?»* Предложите клиенту самостоятельные упражнения или задание на дом. Обязательно похвалите клиента: *«Вы хорошо поработали!»* (Человеку требуется признание.) Стратегия домашнего задания также должна соответствовать предъявленной проблеме, чтобы подсказать клиенту возможное самостоятельное решение. С помощью продуманных упражнений для домашних заданий вы соберете важную информацию об изменившемся поведении клиента и его стратегиях преодоления проблем. Эта информация имеет большое значение для коррекционной работы, вы сможете ее использовать при последующих встречах с клиентом.

Таким образом, психологический статус людей, имеющих проблемы с весом, характеризуется набором стереотипов психической активности личности. Дальнейшее выявление психологом-консультантом доминирующих стереотипов психической активности людей, имеющих проблемы с весом, необходимо для диагностики, прогнозирования и коррекции пищевого поведения. Для этой цели нами используются представленные методы и методики.

#### Библиографический список

1. Берулава Г.А. Образ мира / Г.А. Берулава. – Сочи: НОЦ РАО, 2001. – 46 с.
2. Берулава Г.А. Роль стереотипов психической активности в развитии личности / Г.А. Берулава. – М.: Гуманитарная наука, 2010. – 157 с.
3. Берулава Г.А. Стиль индивидуальности / Г.А. Берулава. – М.: МАГО, 1996. – 44 с.
4. Гараганов А.В. Причинная психотерапия: Метод Causal Therapy / А.В. Гараганов. – М.: Психотерапия, 2006. – 240 с.
5. Гараганов А.В. Причинная психотерапия как способ изменения психофизиологического состояния // Науч. тр. I съезда физиологов СНГ / под. ред. Р.И. Сепиашвили. – Т. 2. – М.: Медицина-Здоровье, 2005. – 312 с.
6. Гараганов А.В. Эпоха перемен. Когда хочется бежать / А.В. Гараганов. – М.: Тренинговое агентство AR't, 2008. – 200 с.

Н.С. Дмитриева

## ДОМАШНЯЯ СРЕДА И ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ ПОДРОСТКОВ<sup>1</sup>

*Аннотация.* В статье рассматривается проблема изучения домашней среды как важного источника поддержания психологического здоровья человека. Предлагаются результаты эмпирического исследования с применением авторской методики «Личностная релевантность домашней среды» на выборке российских подростков, находящихся в разных социальных ситуациях развития. Показано, что существует положительная взаимосвязь общих показателей дружелюбности домашней среды и уровня психологического благополучия подростков. Проанализированы модели домашней среды в зависимости от социальной ситуации развития. Авторами постулируются высокая значимость полученных результатов и необходимость дальнейшей разработки инструментов диагностики дружелюбности среды для поиска новых технологий поддержания психологического благополучия человека.

**Ключевые слова:** домашняя среда, психологическое благополучие, дружелюбность жилища, подростки.

Natalia Dmitrieva

## HOME ENVIRONMENT AND PSYCHOLOGICAL WELL-BEING OF ADOLESCENTS

*Annotation.* The paper considers the problem of home environment as important source of psychological well-being. The authors propose the results of empirical study with presenting the author's technique «Personal relevancy of the home environment» on a sample of Russian adolescents in different social situations of development. It is shown that there is a positive interrelation between the home friendliness and the level of psychological well-being of adolescents. The model of the home environment is analyzed depending on the social situation of development. The authors postulate the high significance of the results and the need for further development of diagnostic tools for a friendly environment to find new technologies to maintain psychological well-being.

**Keywords:** home environment, psychological well-being, home friendliness, adolescents.

На одном из зарубежных форумов, посвященных теме «квартиротерапии» (англ. apartment therapy), был задан вопрос: «Что заставляет почувствовать себя дома на новом месте?» Ответы были самые разные: «запах приготовленной еды», «развешивание картин и фотографий», «немного беспорядка», «возможность с комфортом разместить гостей». Кому-то достаточно распаковать чемодан, чтобы ощутить уют дома даже в номере отеля; кто-то может назвать домом новое жилище, только когда «кошки выбирают из-под дивана».

Дом – уникальная для каждого человека среда, уровень дружелюбности которой будет определяться тем, насколько она подходит конкретному обитателю: отвечает ли его потребностям, дает ли ощущение психологического комфорта и благополучия. В настоящее время в отечественной психологии среды проблема дружелюбности жизненного пространства дома подробно не изучалась, между тем жилище – важный источник восстановления сил и поддержания душевного равновесия человека. Несмотря на уже имеющиеся за рубежом некоторые результаты изучения домашней среды, существует острая необходимость в построении концептуального и методологического аппарата, что позволит систематически подойти к изучению вопроса и разработать модель дружелюбной среды дома.

В статье интересным представляется проследить, как домашняя среда влияет на психологическое благополучие российских подростков, находящихся в разных социальных ситуациях развития.

*Предпосылки исследования.* В предыдущих работах мы подробно проанализировали предпо-

© Дмитриева Н.С., 2014

<sup>1</sup> Работа подготовлена при поддержке Российского научного фонда, проект № 14-18-02163

сылки и возможные направления изучения феномена дружественности среды [6]. Рассмотрев основные теории и понятия в этой области, мы выделили принципиальные положения, которые легли в основу нашего исследования. Остановимся коротко на них.

Человек активно воспринимает объекты внешнего мира, настраиваясь на их инварианты (Gibson, 1979), распознавая определенные допущения (*англ.* affordances) среды, которые, в свою очередь, «сообщают» индивиду, какое действие он может совершить [24]. Сигнификация (*англ.* meaning) определенных атрибутов среды обусловлена индивидуальными характеристиками человека (Coolen, 2008), которые направляют повседневную деятельность человека [20]. Дружественность жизненного пространства зависит от степени обеспечения этой деятельности (или удовлетворения потребностей, достижения целей) допущениями среды [24]. Потребности, ценности и цели человека могут формироваться в зависимости от той или иной социальной ситуации развития, задавая определенную деятельность. Необходимо отметить и такие понятия психологии среды, как приватность, личное пространство, территориальность, – это личностно-средовые характеристики, определяющие особенности взаимодействия индивида с другими людьми в определенном пространстве [7; 9; 18].

Мы предполагаем, что разнообразие средовых допущений и высокая степень удовлетворения потребностей разного порядка у подростков в их домашнем пространстве взаимосвязаны с уровнем их психологического благополучия.

*Понятие психологического благополучия.* В работах зарубежных и отечественных авторов механизм формирования благополучия принято рассматривать в двух направлениях: гедонистическом и эвдемонистическом [15].

Так, в русле гедонистического подхода под благополучием подразумевается достижение тех состояний, которые приносят удовольствие и избегание негативных переживаний [15]. Удовольствие может содержать как телесные ощущения, так и удовлетворение при достижении целей. В рамках этого направления наиболее известны работы Н. Бредберна и Э. Динера, которые в структуре «субъективного благополучия» видели три основных компонента: удовлетворение, приятные эмоции и негативные эмоции [19; 21].

Уровень психологического благополучия с точки зрения эвдемонистического подхода определяется прежде всего способностью человека к самореализации, развитием его индивидуальности и умением строить позитивные взаимоотношения в социуме. В этом случае сложные ситуации, кризисы, жизненные трудности могут стать фактором позитивной динамики психологического благополучия [15]. Основные идеи данного подхода строятся на базовых принципах гуманистической психологии [3], представленных в работах Дж. Бюдженталя, А. Маслоу, К. Роджерса, Э. Фромма, Э. Шострома и др.

Крайне интересны представления Э. Фромма о благополучии с точки зрения дихотомии стремлений «иметь» и «быть». Те люди, которые стремятся «быть», более счастливы, так как не подвержены негативным переживаниям из-за несоответствия общим стандартам и ориентируются на свои собственные ценности [3]. М. Селигман и соавторы показывают, что гедонистические занятия (отдых, веселье, развлечения) имеют большой положительный эффект на состояние человека, такие люди даже могут быть более счастливы в этот момент, чем те, кто стремится к самореализации и высшим ценностям. Однако именно эвдемонистический образ жизни в перспективе ведет к истинному психологическому благополучию: те, кто стремится развивать свои способности, учиться и идти вперед, больше удовлетворены жизнью [3].

Итак, психологическое благополучие представляется как устойчивое свойство психики, при котором доминируют положительные аффекты, наблюдаются тесные взаимоотношения со значимыми другими, а также высокий уровень осмысленности и осознанности жизнедеятельности. Будучи поглощенным без остатка какой-либо деятельностью, человек также находится в состоянии глубоко-

го удовлетворения жизнью, чувствуя свою компетентность и увлеченность. При этом также важен уровень позитивного восприятия себя и своего прошлого [3].

Предполагается, что устройство домашней среды оказывает влияние на уровень психологического благополучия человека, создавая условия для успешного взаимодействия с другими, возможности для различных видов деятельности, позволяя демонстрировать и раскрывать индивидуальные личностные особенности, побуждая к воспоминаниям и позитивному восприятию событий.

*Метод.* В ходе пилотажного исследования с помощью техник глубинного интервью, незаконченных предложений, методики актуализации конструкторов по Дж. Келли были обнаружены ключевые конструкторы, которые использовали подростки для описания идеального жилища и среды, в которой они бы не захотели жить. Каждый конструктор связан с конкретной потребностью или допущением домашнего пространства.

На основе полученных конструкторов и теоретического анализа зарубежных источников [20; 23; 24] были разработаны опросники «Личностная релевантность домашней среды» (для оценки актуальной домашней среды) и «Функциональность домашней среды» (для формирования картины идеального жилища). В статье мы остановимся подробнее на описании структуры первого опросника.

Методика содержит 54 конструктора-потребности, для каждого из которых авторами сформулировано по два утверждения, итого 108 пунктов. Инструкция предлагает ответить на вопросы в соответствии с реальными жилищными условиями на данный момент. Примеры утверждений опросника «Личностная релевантность домашней среды»: «Дома мне не удастся почитать, потому что постоянно кто-то или что-то мешает», «Дома я могу делать все, что захочу: рисовать, ничего не делать, разговаривать по телефону», «Мой дом – это место, которое напоминает мне о детстве».

Метод конфирматорного анализа ( $N = 231$ ; средний возраст – 20,5 лет;  $Me = 16,6$ ;  $SD = 10,1$ ; 64 мужчины, 167 женщин) позволил выделить 7-факторную модель, что послужило основой для формирования семи шкал, которые отражают личностное отношение респондента к представленным в его доме средовым возможностям. Сумма показателей по всем шкалам отражает степень дружелюбности реального домашнего пространства.

Первая шкала (Управление домашней средой) содержит 27 пунктов и определяет возможность контролирования и предсказания средовых сигналов.

Вторая шкала (Ресурсность) насчитывает 19 пунктов и включает в себя конструкторы, связанные с ощущением поддержки и стабильности в доме.

Третья шкала (Самопрезентация) включает 17 пунктов и подразумевает возможность персонализировать свое пространство, обозначить, проявить в нем свои индивидуальные и социальные особенности.

Четвертая шкала (Эргономичность) содержит также 17 пунктов и дает оценку тому, насколько респондент считает свой дом удобным в использовании и удовлетворяющим его эстетическую потребность; говорит о способности среды быть использованной в соответствии с предназначением в целом.

Пятая шкала (Отчужденность) состоит из 12 утверждений, которые так или иначе связаны с неприятием, отчуждением своего домашнего пространства, ощущением дискомфорта в доме, в котором ломаются вещи, что в целом приводит к «нестремлению» человека домой.

Шестая шкала (Пластичность) содержит 9 пунктов и определяет возможность среды быть динамичной и отвечать потребности что-либо в ней переделать, изменить.

Седьмая шкала (Историчность) включает 7 утверждений, раскрывающих связь с историей семьи, личности и с прошлым в целом.

Для определения уровня психологического благополучия была выбрана шкала психологиче-

ского благополучия (ШПБ) (The Warwick-Edinburgh Mental Well-being Scale, WEMWBS), разработанная Р. Теннант с коллегами – специалистами из университетов Уорвика и Эдинбурга [26].

В настоящее время авторами готовятся к публикации результаты апробации и стандартизации опросников «Личностная релевантность домашней среды» и «Функциональность домашней среды» [10].

Обратимся теперь к описанию выборки и результатов исследования взаимосвязи уровня психологического благополучия и дружелюбности домашней среды.

*Выборка.* На этом этапе исследования авторы выделили из общей выборки четыре условно контрастные группы респондентов: 34 ученика гимназии, 31 ученик московской общеобразовательной школы, 30 воспитанников детских домов и 29 школьников из сельской общеобразовательной школы; средний возраст составил 14,6 лет;  $M_e = 15$ ,  $SD = 1,0$ ; 66 мальчиков, 58 девочек ( $N = 124$ ).

Подростки из гимназии воспитываются в семьях с достатком выше среднего, также обучаются в условиях усложненной программы. Ученики общеобразовательной школы обучаются по стандартной программе, уровень дохода семьи – средний. Подростки из региона (Липецкая область) обучаются в сельской школе, воспитываются в семьях по меркам села благополучных (семьи имеют свои хозяйства, дома). Но, как правило, хозяйство – это единственный источник дохода, что часто является причиной стремления уехать из села в город на поиски хорошей работы (учиться в техникуме или колледже или сразу работать). И наконец, еще одна группа – подростки, проживающие в детских домах (Иркутск, Петрозаводск, Москва), воспитывающиеся вне семьи в условиях интернатного проживания.

*Результаты.* Наиболее высокий показатель личностной релевантности домашней среды наблюдается у группы подростков из детских домов, т.е. подростки-сироты в большей степени склонны оценивать свою реальную домашнюю среду как дружелюбную в сравнении с остальными группами (см. табл. 1). Принимая во внимание реалии жизни в интернате, можно предположить, что такой общий показатель отражает несколько завышенные представления о своем доме, которые, в свою очередь, могут быть связаны с низким уровнем рефлексии собственных средовых потребностей или неосознанным стремлением представить идеальные условия вместо реальных.

Наиболее низкие показатели дружелюбности домашней среды были получены в группе сельских школьников, что вписывается в картину их бытия: подростки, еще учась в школе, планируют в будущем уехать из села в город, чтобы учиться и потом работать, возможно, поэтому не стремятся «обживать» свой реальный дом, не рассматривают его как источник ресурсов и благополучия (см. табл. 1).

При анализе данных были обнаружены значимые различия по четырем группам по шкале самопрезентации ( $H = 15,85$  при  $p = 0,001$ ): подростки из детских домов наиболее высоко по сравнению с другими группами оценивают свое пространство с точки зрения возможности проявить в нем свои индивидуальные особенности (см. табл. 1). Можно предположить, что сама потребность в персонализации пространства является неярко выраженной, и поэтому так легко может быть удовлетворена в объективно небогатой ресурсами среде.

Таблица 1

**Общие показатели и значения по шкалам опросника «Личностная релевантность домашней среды» (ЛРДС) и ШПБ в четырех группах подростков**

Результаты опросников	Регион	Гимназия	Школа	Детский дом
ЛРДС	18,1	18,9	18,3	19,8
Управление**	3,6	4,0	3,8	3,8

Результаты опросников	Регион	Гимназия	Школа	Детский дом
Ресурсность	3,8	3,8	3,9	4,0
Самопрезентация*	3,4	3,5	3,1	3,7
Эргономичность**	3,6	3,3	3,5	3,8
Отчужденность	2,6	2,2	2,3	2,4
Пластичность	3,1	3,1	2,8	3,2
Историчность	3,3	3,4	3,5	3,6
ШПБ	51,0	50,4	51,8	53,6

\* Значимые и выявленные различия.

\*\* Тенденции по четырем группам при  $p < 0,05$  (критерий Крускала – Уоллисса).

Интересно, что наиболее низкий балл по шкале самопрезентации получили подростки из общеобразовательной школы: в их домашнем пространстве меньше всего, по сравнению с другими подростками, представлена возможность рассказать о себе с помощью своего жилища.

Также была выявлена тенденция значимости различий в четырех группах по шкалам управления домашней средой ( $H = 7,45$  при  $p = 0,059$ ) и эргономичности ( $H = 7,63$  при  $p = 0,054$ ). В первом случае наиболее высокий показатель представили гимназисты: они лучше других контролируют свой дом, получая возможность предсказать (и если нужно, миновать) те или иные сигналы среды. Интересно, что наиболее низкую оценку возможности контроля над своей домашней средой дают ребята из села.

По шкале эргономичности у подростков из детских домов наиболее высокий балл: они оценивают свой дом как удобный в использовании – для них это красивый дом, в котором все работает и для всего есть свое место. Это коррелирует с мнением психологов детского дома в Москве: интернат живет по правилам и стандартам, разработанным профессионалами специально для того, чтобы оптимизировать все процессы (зоны для различной деятельности, расписание, режим дня и т.д.).

Интересно, что именно гимназисты в меньшей степени оценивают свой дом как удобный по сравнению с другими группами. Принимая во внимание развитие в условиях повышенной интеллектуальной нагрузки, можно предположить, что они нуждаются в большем комфорте и продуманности в обустройстве среды. С одной стороны, они используют больше ресурсов для отдыха, восстановления сил, выполнения домашней работы, так как их учебный день очень энергозатратен. С другой стороны, более высокий доход семьи может быть причиной большей разборчивости в оценке возможностей пространства своего дома: они знают, что их дом может быть красивее и удобнее.

Отдельно хотелось бы проанализировать результаты, полученные по шкале отчужденности. Наиболее высокий показатель – в группе подростков из села. Как уже отмечалось ранее, складывается ощущение, что сельские подростки не стремятся надолго задерживаться в родном доме, однако они и не склонны как подростки идеализировать свои реальные условия. Наименьший балл показали гимназисты, таким образом, можно сказать, что, несмотря на то что их дом также не в полной мере отвечает их потребностям, они менее других испытывают чувство неприятия и отчужденности по отношению к домашней среде.

Таким образом, анализ данных показал, что в целом можно говорить о моделях домашнего пространства подростков, находящихся в разных ситуациях развития. Отметим схожие черты домашней среды: наиболее ярко выраженной является возможность среды предоставлять поддержку и давать чувство стабильности, при этом позволяя контролировать средовые сигналы и управлять собственной деятельностью. Способность дома изменяться и подстраиваться под обитателя, быть динамичным представлена менее всего: подросткам тяжело что-либо поменять в существующем порядке и обустройстве домашнего пространства. Однако, несмотря на схожесть структуры в некоторых слу-

чаях, формирование домашней среды имеет свои оттенки в каждой группе.

На втором этапе анализа данных выявлена значимая положительная связь между общим показателем личностной релевантности и психологическим благополучием по всем группам. Были обнаружены положительные связи по отдельным шкалам опросника (см. табл. 2).

Таблица 2

**Результаты подсчета коэффициента корреляции Спирмена по данным опросника «Личностная релевантность домашней» среды и шкалы психологического благополучия на выборке подростков**

Шкала	Коэффициент корреляции R
Пластичность	0,32*
Эргономичность	0,30*
Ресурсность	0,27*
Управление домашней средой	0,19*
Самопрезентация	0,17
Отчуждение	-0,22*
Общий показатель личностной релевантности	0,34*

\* R значим при  $p < 0,05$  ( $N = 124$ ).

Результаты подтверждают нашу идею о том, что домашняя среда человека является важным ресурсом психологического благополучия. Примечательны и показатели отрицательной связи между шкалой отчуждения и психологическим благополучием: неприятие своего дома негативно сказывается на душевном равновесии человека.

Также были обнаружены интересные данные в каждой из четырех групп выборки относительно связи показателей шкал опросника с показателями психологического благополучия (см. табл. 3).

Таблица 3

**Связь значений шкал опросника «Личностная релевантность домашней среды» и показателей психологического благополучия в четырех группах выборки подростков**

Шкала	Гимназия	Школа	Детский дом	Регион
Управление домашней средой	0,43*	0,29	0,29	-0,05
Ресурсность	0,39*	0,43*	0,37*	0,02
Самопрезентация	0,18	0,40*	0,38*	0,00
Эргономичность	0,39*	0,57*	0,38*	-0,07
Отчуждение	-0,51*	-0,12	-0,4*	-0,09
Пластичность	0,53*	0,09	0,32*	0,16
Историчность	-0,08	0,29	0,25	-0,27

\* R значим при  $p < 0,05$ .

Так, в группе гимназистов средствами для поддержания психологического здоровья являются пластичность, контролируемость, обеспечение поддержки и стабильности, способность быть удобным и удовлетворять эстетическую потребность. Интересно, что наличие связи с историей дома и семьи не является психологическим ресурсом для этой группы, что, возможно, объясняется возрас-



том респондентов и актуально для всех сравниваемых групп: подростки стремятся жить не воспоминаниями или планами на будущее, а настоящим моментом. При этом можно предположить, что наименьший уровень психологического благополучия (см. табл. 1) в этой группе может быть связан со слабой выраженностью пластичности и изменяемости среды в реальном доме подростково-гимназистов, а также с неудовлетворенностью потребности в более удобном и функциональном пространстве.

Ощутимый вклад в уровень психологического благополучия учеников обычной школы вносят поддержка и чувство стабильности, возможность самопрезентации и наличие в доме ресурсов для удобного использования пространства. Такие возможности среды, как контролируемость, динамичность и историчность, не представляют собой источников для поддержания благополучия. Подростки этой группы наиболее чувствительны к ограничениям самопрезентации в своей домашней среде, что может быть причиной снижения уровня психологического благополучия (см. табл. 1).

В детском доме для подростков значимыми для поддержания психологического благополучия являются ощущение поддержки и стабильности, возможность персонализировать пространство и возможность дома быть удобным, практичным и одновременно эстетичным. Подростки из детского дома, также как и гимназисты, оказываются очень чувствительными к ощущению отчужденности от своего дома.

Наиболее интересные и вместе с тем самые дискуссионные результаты мы получили в группе подростков из села. Не было выявлено ни одной значимой связи, которая бы указывала на вклад средовых возможностей дома в показатель психологического благополучия. Это еще раз подтверждает наши предположения, что подростки из села не стремятся привязываться к дому, не рассматривают его как ресурс развития, восстановления сил и самопрезентации, так как изначально нацелены на смену обстановки и жизненных условий.

Результаты нашего исследования свидетельствуют об актуальности изучения проблемы домашней среды, особенно в контексте поддержания душевного благополучия человека. Построение моделей на основе применения авторских методик дает новые возможности для диагностической и психотерапевтической практики. Полученные данные в группах подростков из детских домов и сельской местности открывают новые пути решения таких проблем, как несформированность умения или нежелание самостоятельной жизни в отдельном пространстве у сирот и стремление скорее покинуть родное село, слабая привязанность к дому у сельских подростков. Необходимо дальнейшее изучение материала с увеличением выборки и проработкой конкретных моделей домашней среды.

#### *Библиографический список*

1. Бахтин М.В. В поисках счастья. Религиозно-этические учения древности / М.В. Бахтин. – СПб.: Нива, 2005. – 120 с.
2. Бочавер А.А. Дом как категория персонального опыта // Психологический журнал. – 2014.
3. Водяха С.А. Предикторы психологического благополучия студентов // Педагогическое образование в России. – 2013. – № 1. – С. 70-74.
4. Дмитриева Н.С., Нартова-Бочавер С.К. Возможности физической среды в условиях инклюзивного образования // Психологическая наука и образование. – 2014. – Т. 19, № 1. – С. 74–81.
5. Дмитриева Н.С. Индивидуально-личностные особенности подростков как предиктор потребности в безопасности домашней среды // Материалы 6-й Рос. конф. по экологической психологии (Москва, окт. 2012 г.). – М.: ПРАО, 2012. – 126 с.
6. Дмитриева Н.С. Модель жизненного пространства у подростков: предпосылки и направления исследования // Актуальные проблемы психологического знания. – 2013. – № 3 (28). – С. 90-99.
7. Нартова-Бочавер С.К. Теория приватности как направление зарубежной психологии // Психологический журнал. – 2006. – Т. 27, № 5. – С. 28-39.

8. Нартова-Бочавер С.К. Введение в психологию развития: учеб. пособ. для студентов вузов, обучающихся по специальностям 050703 (030900) – дошк. педагогика и психология; 050707 (031100) – педагогика и методика дошк. образования / С.К. Нартова-Бочавер, А.В. Потапова. – М., 2005. – (Библиотека психолога).
9. Нартова-Бочавер С.К. Психологическая суверенность личности: генезис и проявления: дис. ... д-ра психол. наук. – М., 2005.
10. Нартова-Бочавер С.К., Дмитриева Н.С., Резниченко С.И. и др. Метод оценки дружелюбности жилища: опросник «Функциональность домашней среды» // Психологический журнал. – 2014.
11. Резниченко С.И. Механизмы привязанности к жилому пространству у детей младшего школьного возраста // Актуальные проблемы психологического знания. – 2013. – № 2. – С. 24-40.
12. Резниченко С.И. Образ жилого пространства как социально-психологический феномен. Субъект жилого пространства // Личность и бытие: субъектный подход (к 80-летию со дня рождения А.В. Брушлинского): материалы VI Всерос. науч.-практ. конф. / под ред. З.И. Рябикиной, В.В. Знакова. – М.; Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2013. – С. 77-79.
13. Резниченко С.И. Привязанность к месту и чувство места: модели и феномены // Социальная психология и общество. – 2014.
14. Резниченко С.И. Психологические конструкты, составляющие основу формирования привязанности человека к жилой среде // 6-я Рос. конф. по экологической психологии (Москва, 25–26 окт. 2012 г.): тезисы / под ред. М.О. Мдивани. – М.: ФГНУ «Психол. Ин-т» РАО, 2012. – С. 348-351.
15. Руцак Е.А., Мясникова С.В. Копинг-стратегии как ресурсы психологического благополучия сотрудников организаций малого бизнеса // Петербургский психологический журнал. – 2014. – № 6. – С. 1-18.
16. Шмелева И.А. Проблема взаимодействия человека с окружающей средой: области и аспекты психологического исследования // Вестник Московского ун-та. – 2010. – № 3. – С. 112-125.
17. Штейнбах Х.Э. Психология жизненного пространства / Х.Э. Штейнбах, В.И. Еленский. – СПб.: Речь, 2004.
18. Altman I. The environment and social behavior. Privacy, personal space, crowding. – N.Y., 1975.
19. Bradburn N. The Structure of Psychological Well-Being. – Chicago: Aldine Pub. Co., 1969.
20. Coolen H. The Measurement and Analysis of Housing Preference and Choice. – N.Y.: Springer, 2011.
21. Diener E. Subjective well-being // Psychological Bulletin. – 1984. – Vol. 95. – P. 542–575.
22. Greeno J.G. Gibson's affordances // Psychological review. – 1994. – Vol. 101. – P. 336–342.
23. Heft H. Ecological Psychology in Context. Mahwah. – NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 2001.
24. Kytta M. The extent of children's independent mobility and the number of actualized affordances as criteria for child-friendly environments // Journal of environmental Psychology. – 2004. – Vol. 24. – P. 179–198.
25. Seligman M. The Optimistic Child. – N.Y.: Houghton Mifflin, 2007.
26. Tennant R., Hiller L., Fishwick R., Platt S., Joseph S., Weich S., Parkinson J., Secker J., Stewart-Brown S. The Warwick-Edinburgh Mental Well-being Scale (WEMWBS): development and UK validation // Health and Quality of Life Outcomes. – 2007. – Vol. 5. – № 63. – URL: <http://www.hqlo.com/content/5/1/63>.

М.А. Камилов

## ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ФАКТОР, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ ДОСТИЖЕНИЕ ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТСМЕНОВ

*Аннотация.* Быстротечность спортивного поединка и высокая значимость психологического фактора, в частности эмоциональной устойчивости спортсменов, в соревновательной деятельности обусловили актуальность предпринятого исследования. Автором разработаны и внедрены в тренировочный процесс научно-практические рекомендации, направленные на повышение резистентности спортсменов к деструктивным факторам соревнований. Отмечена устойчивая связь между количеством и спецификой учитываемых борцами признаков, стилем и уровнем их спортивных достижений. Выявлено, что с ростом профессионализма борцов вышеуказанные особенности усиливаются. В целом успешность (эффективность, результативность, психологическая совместимость, удовлетворенность) спортсменов обусловлена их индивидуальными особенностями и структурно-функциональной организацией деятельности тренера.

**Ключевые слова:** соревновательная деятельность, эмоциональная устойчивость, индивидуальные особенности борцов, спортивные достижения.

Magomed Kamilov

## EMOTIONAL RESILIENCE AS A FACTOR IN ACHIEVING HIGH PERFORMANCE OF PROFESSIONAL ATHLETES

*Annotation.* The transience of a sports game and the high importance of the psychological factor, in particular emotional stability of athletes in competitive activity, determined the relevance of the undertaken research. The author developed and implemented in the training process scientific and practical recommendations aimed at improving the athletes resistance to destructive factors of competition. Stable relationship between the number and the specifics of wrestlers qualifying characteristics, style and level of their sport achievements is marked. It is revealed that the uplifting of professionalism level of the fighters leads to enhancement of the above mentioned features. In general, the success (efficiency, effectiveness, psychological compatibility, satisfaction) of athletes depends on their individual characteristics and structural-functional organization of the coach.

**Keywords:** competitive activity, emotional stability, the individual characteristics of the wrestlers, sports achievements.

Атмосфера соревнования в спортивной борьбе стимулирует возникновение у спортсменов состояния повышенного нервно-психического напряжения, существенно отличающегося от тренировочного и влияющего на поведение спортсмена и на результативность соревновательной деятельности. Характер воздействия соревновательных факторов на спортсменов индивидуален и во многом определяется индивидуально-психологическими особенностями личности: нервных процессов, способностей, мотивации и др. (Е.Г. Бабушкин, С.Г. Башкин, А.Н. Блеер, Й. Вацула, Г.Б. Горская, В. Гошек, И.А. Григорьянц, В.Р. Малкин, В.А. Плахтиенко, Ю.М. Блудов и др.). Результативность соревновательной деятельности спортсмена определяется его психическим состоянием на данный момент, составляющими которого являются самообладание, мотивация, уверенность, быстрота и точность реагирования и др. [7].

Актуальность исследования обуславливается быстротечностью спортивного поединка и высокой значимостью психологического фактора, в частности эмоциональной устойчивости спортсменов, в соревновательной деятельности. Сильнейшим в поединке оказывается спортсмен, наиболее подготовленный психологически, с устойчивой психикой. Психологическая готовность спортсмена к соревнованию не ограничивается его мотивацией, эмоциональным состоянием или точностью реак-

рования, она включает в себя комплекс психологических характеристик, отражающих состояние спортсмена в целом. В процессе спортивной деятельности совершенствуется способность управлять своими эмоциональными состояниями в условиях тренировки и соревнований, а также использовать эти навыки самореализации в других сферах жизни [2].

В качестве основных направлений развития эмоционально-волевой сферы в спортивной деятельности можно выделить следующие:

а) развитие «спортивных» эмоций и чувств (соперничество, азарт, спортивная злость, агрессия, долг, благородство, патриотизм, самоотверженность, ответственность и др.), выступающих в качестве важнейших мотивов спортсмена [4]. Эмоции и чувства очень индивидуальны, индивидуально и их влияние на деятельность спортсмена. У каждого спортсмена высокого класса формируется свой набор эмоций и чувств, обеспечивающих успешное выступление в соревнованиях [6], причем в этом наборе всегда есть и положительные, и отрицательные переживания. Спорт создает большие эмоциональные нагрузки. К примеру, перечень значимых переживаний спортсменов высокого класса, составленный Р.М. Загайновым, включает в себя переживания одиночества, боязни поражения, неизвестности, неудовлетворительности, ответственности, конкуренции, бремени лидера и бремени славы, переоценки ценностей, психологической усталости [5];

б) управление эмоциями проявляется не только в умении скрыть, подавить, «уменьшить» нежелательные эмоции, но и в специальном развитии экспрессии – внешней выразительности движений, действий, деятельности и поведения. Здесь прослеживается ряд этапов. Сначала экспрессия обнаруживается лишь в деталях движений (мимика, осанка и т.п.), затем на уровне ценностных действий, исполнение которых вызывает у зрителей соответствующие ассоциации («ласточка» в гимнастике или в прыжках в воду, «волчок» в фигурном катании и т.п.). У спортсменов высокого класса складывается собственный экспрессивный (исполнительный) стиль, создающий индивидуальный «имидж» спортсмена [12];

в) совершенствование волевой регуляции в процессе спортивной деятельности проявляется в улучшении способности управлять интенсивностью волевого усилия и развитии волевых качеств: целеустремленности, настойчивости, терпимости, смелости, решительности, выдержки, самостоятельности, дисциплинированности [9]. Спорт по своей сути – «волевая деятельность», где спортсмен постоянно должен преодолевать различные препятствия и трудности. Поэтому развитие волевых качеств не только помогает спортсмену побеждать в соревнованиях, но и является важнейшим вкладом спортивной карьеры в развитие человека как субъекта труда, общения и познания [1].

Борьба относится к спортивным единоборствам. Она характеризуется высокой степенью влияния зрителей на состояние спортсмена, большим диапазоном знаков социальной поддержки (от максимально положительного до резко враждебного), концентрацией физических усилий и интенсивностью психических нагрузок [4]. Исследование свойств личности, агрессивности, тревожности, мотивации, уровня возбуждения и мобилизации дает представление об особенностях психологической регуляции деятельности спортсменов. Изучение не только индивидуальных особенностей спортсменов, но и социально-психологических закономерностей внутригрупповых и межгрупповых взаимодействий (спортсмен – спортсмен, спортсмен – тренер, тренер – тренер и т.п.) позволяет выявить стрессогенные факторы и условия устойчивости психики борцов [8; 11].

Что касается влияния темперамента на успешность деятельности в спорте, то с помощью типологии, разработанной К. Юнгом, темперамент может быть определен достаточно точно по степени эмоциональной устойчивости и невротизма, экстраверсии и интроверсии. Экстраверсия и интроверсия представляют собой два полюса одного психического явления. Экстраверсия – зависимость реакций и поведения индивида от внешних условий и воздействий и ориентированность на них, проявляется в легкости общения, установления контактов, в уверенности выступлений в незнакомой обстановке, стремлении к смене ситуаций, легкой адаптации к новым условиям.

Интроверсия – ориентированность реакций и поведения индивида на свое внутреннее состояние; обнаруживается в замкнутости, обращенности во внутренний мир переживаний, стремлении к уединению, трудностях при установлении контактов и адаптации к новым условиям.

Как свидетельствует большинство исследователей [7; 2], спортсмены высокого класса обладают выраженной тенденцией к экстраверсии. Только в отдельных видах спорта обнаруживаются интроверты (например, среди стрелков, альпинистов, лыжников, шахматистов). Убедительно доказано положительное влияние экстраверсии на успешность в спортивной деятельности. При общей высокой координационной способности экстраверты значительно легче, чем интроверты, чувствуют себя в условиях публичных выступлений и меньше подвержены соревновательному стрессу [8]. Интровертам в условиях соревнований трудно удерживать уровень успешности, достигнутый на тренировочных занятиях. Соревновательный стресс имеет место у всех соревнующихся спортсменов. Состояние стресса, возникающее в ходе соревнований, может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на деятельность спортсменов [6]. Американский психолог У.А. Бэртон, обнаружив у спортсменов некоторую тенденцию к интроверсии, высказал предположение, что в соревнованиях высокого уровня стрессогенные влияния среды настолько велики, что интровертизированность помогает спортсмену сохранять самообладание, сосредотачиваться на спортивном действии и не отвлекаться на всякие помехи. В исследованиях, в которых участвовали 40 борцов высокого класса, интровертами оказались только трое (причем с невысокой степенью интроверсии); число спортсменов с ярко выраженной экстраверсией столь же невелико. Эти данные свидетельствуют о том, что оптимальная экстравертированность является наиболее положительным фактором спортивных достижений в борьбе.

Эмоциональная устойчивость как свойство, противоположное невротизму или тревожности, – фактор, определяющий психическую сопротивляемость сильным стрессогенным воздействиям [8]. Эмоциональная устойчивость проявляется в способности управлять своими эмоциями и, главное, не доводить уровень эмоционального возбуждения до степени, разрушающей структуру деятельности. Спортсмены в общей массе более эмоционально устойчивы, чем неспортсмены [1]. Однако зависимость между эмоциональной устойчивостью и спортивными достижениями достаточно сложна. В тех видах спорта, где есть непосредственный физический контакт, у спортсменов может обнаруживаться повышенный уровень невротизма. Борцы достаточно хорошо справляются со своими эмоциональными состояниями. Вместе с тем для успешного ведения схваток им необходимо превышение уровня невротизма по сравнению с лицами, не занимающимися спортом. В среде ограниченного контингента спортсменов с низкой эмоциональной устойчивостью (эмоционально неустойчивые) очень мало [10].

Психические состояния – целостная характеристика психической деятельности за определенный период времени, показывающая своеобразие протекания психических процессов в зависимости от отражаемых предметов и явлений действительности, предшествующего состояния и психических свойств личности [2]. Весьма существенно для психического состояния то, что оно, как сказано в определении, на некоторое время характеризует психическую деятельность, а характеристика всегда подчеркивает своеобразные и типические черты. Состояние утомления достаточно своеобразно и типично, чтобы отличить его от противоположного состояния бодрости и работоспособности [5]. При современной формуле соревнований в большинстве видов спорта, когда спортсмену неоднократно и в течение ряда дней приходится выходить на старт и каждый раз развивать если не предельные, то обязательно околопредельные усилия, столь продолжительно удерживать на оптимальном уровне состояние во всем комплексе его проявлений доступно далеко не многим.

Поэтому даже поступательно непрерывное повышение всех показателей состояния от предсоревновательного периода к финальному дню соревнований оказывается чреватым вероятностью «срыва» и ухудшения состояния как раз в момент апогея напряжения – во время полуфинальных и

финальных стартов [3]. Психическое состояние спортсмена в связи с предстоящим соревнованием возникает как активно-приспособительная реакция организма к ситуациям предсоревновательной и соревновательной деятельности [4]. При большом желании достичь успеха, сопровождаемом сильным эмоциональным возбуждением, обычно называемым предстартовой лихорадкой, в эмоциональной сфере наблюдается неустойчивость переживаний (одни переживания быстро сменяются другими, противоположными по характеру), что в поведении приводит к капризности, упрямству, грубости в отношениях с товарищами и тренерами, к снижению самокритичности. Внешний вид такого спортсмена сразу позволяет определить его сильное волнение: руки и ноги дрожат, на ощупь холодные, черты лица заостряются, на щеках появляется лихорадочный пятнистый румянец [12].

У спортсмена, для которого предстоящая деятельность не представляет интереса, и он в ней не хочет участвовать, наблюдается другое состояние: апатия, сопровождающаяся общей вялостью, сонливостью, снижением быстроты движений и ухудшением координации, ослаблением внимания и процессов восприятия, ослаблением волевых процессов, урежением и неравномерностью пульса [7]. Таким образом, состояния, возникающие перед деятельностью спортсмена, не всегда способствуют ее эффективности. За предстартовыми состояниями надо следить, знать факторы, приводящие к их возникновению, уметь их регулировать. Система психологической саморегуляции состояния вплетена в профессиональную деятельность человека, включена в нее как подсистема через ее активационные компоненты. Изменения в состоянии совершаются автоматически, регулируются субъектом на неосознанном, произвольном уровне. Примером такой текущей «подстройки» активации к требованиям деятельности могут быть ориентированная реакция, состояние постоянной готовности к бдительности. Волевая саморегуляция – своеобразная преобразовательная деятельность, в которой объектом является организация психических функций субъекта [2]. Она обосновывает необходимость введения в ситуации утомления специальной физической активности как дополнительного вида деятельности, направленного на восстановление сил организма и активизацию работоспособности.

Время возникновения предстартового возбуждения зависит от многих факторов: спецификации деятельности, мотивации, стажа в данном виде деятельности, пола и даже от развития интеллекта. Раннее предстартовое волнение возникает чаще у женщин, чем у мужчин, у юных спортсменов, чем у взрослых, у спортсменов с более высоким образованием, чем у спортсменов, имеющих среднее и восьмилетнее образование. Последнее связано с тем, что с развитием интеллекта повышается способность к прогностическому анализу [6]. Слишком рано возникающее предстартовое возбуждение приводит к быстрой истощаемости нервного потенциала, снижает психическую готовность к предстоящей деятельности. Выявлено, что у боксеров, проигравших бой, предстартовое волнение более ярко развивалось уже в день первого взвешивания, когда до боя оставалось один-два дня. У победителей предстартовое возбуждение развивается более своевременно (в основном, перед боем). Конечно, раннее проявление предстартового напряжения может возникать и вследствие того, что спортсмены плохо тренированы и чувствуют себя неуверенно. Неуверенность приводит к раннему напряжению, а раннее напряжение – к «перегоранию» и проигрышу. Для некоторых видов спортивной деятельности оптимальным является возникновение эмоционального возбуждения за одно-два соревнования. Следует отметить, что выраженное предстартовое возбуждение у квалифицированных спортсменов точнее приурочено к началу работы, чем у новичков [9].

Определение взаимосвязей конкретных проявлений психических процессов, состояний и свойств с успешностью решения различных задач физической подготовки спортсменов, целенаправленное совершенствование этих процессов, воспитание необходимых свойств, адекватное управление состоянием – все это обеспечивает повышение эффективности тренировки спортсменов путем создания психологических основ их физической подготовки [2]. Состояние психической готовности к соревнованию характеризуется установкой на достижение победы или максимально допустимого для

спортсмена соревновательного результата и определенным, обусловленным индивидуальными способностями спортсмена и видом спорта, уровнем эмоционального возбуждения, способствующим, с одной стороны, проявлению необходимой двигательной и волевой активности, а с другой стороны, точности и надежности управления этой активностью [3]. В единоборствах ведущим признаком состояния готовности является трезвая уверенность спортсмена в своих силах. Уверенность в себе считается одним из факторов, обеспечивающих успешность выполнения той или иной деятельности. Неуверенность в подавляющем большинстве случаев рассматривается как отрицательное психическое состояние, дезорганизующее деятельность и демобилизующее человека.

Психологическая подготовка – процесс, направленный на создание у спортсменов состояния психологической готовности к соревнованию, которое рассматривается как целостное проявление личности спортсмена, представляющее собой своеобразный синдром, т.е. определяющую совокупность личностных признаков. Однако разные виды спорта отличаются друг от друга условиями, в которых проходят соревнования: особенностями противодействия соревнующихся сторон, своеобразием двигательных и интеллектуальных задач, способами оценки результатов соревнования.

Успешность соревновательной деятельности во многом определяется качеством саморегуляции действий спортсмена в зависимости от целей и условий деятельности. Что касается понятия успешности, то применительно к спорту высоких достижений успешной можно считать лишь такую деятельность, итогом которой является занятое призовое место, т.е. достижение заданной цели. Устойчивость – это такая характеристика спортивной деятельности, которая выражается в способности спортсмена показывать на соревнованиях результаты, подтверждающие его спортивный уровень [6]. Именно поэтому спортивная деятельность с необходимостью предусматривает сознательно осуществляемую и специально организуемую психологическую подготовку, которая должна строиться не только на основе общих психолого-педагогических закономерностей, но и с учетом более конкретных психологически обоснованных методов и приемов педагогического воздействия, способов управления и организации деятельности спортсменов, адаптированных к их индивидуально-психологическим особенностям.

В проведенном нами исследовании психологических особенностей успешности профессиональной деятельности спортсменов участвовали 30 спортсменов – борцов вольного стиля, в том числе: борцы I юношеского раздела – 11 чел., 12–16 лет; спортсмены I взрослого разряда – 7 чел., 15–18 лет; кандидаты в мастера спорта – 9 чел., 17–20 лет; мастера спорта – 3 чел.

При проведении исследования использовались следующие методы и методики:

- наблюдение – проводилось с начала и до конца исследования, т.е. поведение спортсменов наблюдалось во время всего тренировочного и соревновательного процесса;
- опрос – беседа с каждым спортсменом о его деятельности в спорте и достижении желаемых результатов;
- тест Спилбергера – Ханина, позволяющий определять уровень тревожности;
- методика измерения интроверсии-экстраверсии (невротизма) с помощью опросника Г. Айзенка. Тест служит для определения некоторых индивидуально-психологических особенностей личности.

Такое свойство темперамента, как эмоциональная устойчивость-неустойчивость, определяется по тесту Г. Айзенка. Спортсмены более эмоционально устойчивы, чем неспортсмены. Однако зависимость между эмоциональной устойчивостью и спортивными достижениями достаточно сложна. Под эмоциональной устойчивостью целесообразно понимать свойство личности, проявляющееся в целостном действии, отдельные эмоциональные механизмы которого, гармонически взаимодействуя между собой, способствуют успешному достижению цели деятельности, осуществляемой в потенциально эмоциональных условиях [2; 8].

В тех видах спорта, где есть непосредственный физический контакт (в спортивной борьбе), у спортсменов может обнаруживаться повышенный уровень невротизма. Борцы достаточно хорошо справляются со своими эмоциональными состояниями. Вместе с тем для успешного ведения схваток им необходимо превышение уровня невротизма по сравнению с лицами, не занимающимися спортом. В данном исследовании было выявлено такое соотношение: эмоционально устойчивые спортсмены – 63,4 %, эмоционально неустойчивые – 36,6 %.

Показатели эмоциональной устойчивости, изученные с помощью теста Г. Айзенка, коррелируют с уровнем тревожности, который определяется с помощью теста Спилбергера – Ханина. В организации деятельности борцов, которым свойственна эмоциональная неустойчивость, основное внимание надо уделять воспитанию сознательного, ответственного, высокоположительного отношения к тренировкам, которое включает в себя активное стремление к овладению техникой и тактикой, формирование навыков высокого дисциплинированного поведения, умение анализировать, критически мыслить, произвольно понижать уровень эмоционального возбуждения перед схваткой. Основное внимание в организации деятельности борцов со слабой нервной системой следует уделять формированию уверенности в своих силах, повышению социального статуса в группе, выработке приемов мобилизации, саморегуляции эмоциональных состояний, повышению помехоустойчивости, работоспособности, адекватной ответственности.

В соответствии с исследованными свойствами темперамента определяется четыре типа темперамента: сангвинический, холерический, меланхолический и флегматический.

Как показали исследования, человек со слабым типом нервной системы (меланхолик) особо склонен к реакции страха, с сильным (холерик) – к гневу и ярости; сангвиник – к положительным эмоциям, а флегматик вообще не склонен к бурному эмоциональному реагированию, хотя потенциально он, подобно сангвинику, тяготеет к эмоциям положительным. В нашем случае сангвиников – 60 %, холериков 30 %, меланхоликов 7 %, флегматиков 3 %.

Сангвиники и холерики проявляют меньшую сопротивляемость и конечную продуктивность в ситуациях, когда условия и способы спортивной деятельности строго регламентированы и не допускают включения индивидуальных приемов. Регламентация тренировки приводит их к быстрому утомлению, и потому они предпочитают выполнять действия, которые можно произвольно прервать, а также стремятся к чередованию неоднородных упражнений во время тренировочного процесса. Изменение способов или типа работы тренера в целях создания оптимальных условий для функционирования их нервной системы, предохранения ее от перегрузки позволяет этим спортсменам длительное время тренироваться эффективно без перерыва и с малым числом совершаемых ошибок. Флегматики и меланхолики, напротив, в условиях строгой регламентации спортивной деятельности обнаруживают большую сопротивляемость и продуктивность, чем холерики и сангвиники. Желательно формировать для спортсменов с разным типом темперамента тренировочную и соревновательную деятельность по-разному. Для более успешных достижений в спортивной деятельности одним предпочтительнее постоянные детальные инструкции и упражнения, другим – инструкции, обобщенные и содержащие разнообразное число вспомогательных указаний.

Большой процент как сангвинического, так и холерического типов темперамента позволяет судить о том, что сангвиники и холерики более успешно продвигаются в своей профессиональной деятельности, так как вольная борьба – контактный вид спорта (постоянно взаимодействие субъекта с субъектом), и врожденные свойства их личности помогают справиться в сложных условиях профессионально-спортивной деятельности.

В целом успешность (эффективность, результативность, психологическая совместимость, удовлетворенность) спортсменов обусловлена их индивидуальными особенностями и структурно-функциональной организацией стиля деятельности тренера.



*Библиографический список*

1. Аболин Л.М. Методическая особенность формирующего эксперимента, направленного на повышение эмоциональной устойчивости спортсменов / Л.М. Аболин, Р.И. Спектор // Психология спортивной деятельности. – Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 2005. – С. 210.
2. Бабушкин Г.Д. Формирование спортивной мотивации: моногр. / Г.Д. Бабушкин, Е.Г. Бабушкин. – Омск, 2000. – 132 с.
3. Бакулев С.Е., Ширяев А.Г., Макаренко Е.М. и др. О тактике соревновательной деятельности спортсмена // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2006. – № 21. – С. 89–100.
4. Барановская С.А., Захаров В.М. Основные методы развития выносливости // Теория и практика физической культуры. – 2002. – № 8. – С. 234–238.
5. Габдреев Р.В. Психологические механизмы овладения профессиональной деятельностью / Р.В. Габдреев, А.И. Фукин; под общ. ред. проф. Р.В. Габдреева. – Наб. Челны: КамПИ, 2000. – 140 с.
6. Егшатын Д. В. Специальная психологическая подготовка юных борцов вольного стиля на этапе соревновательной деятельности // Современные наукоемкие технологии. – 2009. – № 7 – С. 100–103.
7. Ильин Е.П. Дифференциальная психофизиология / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2001. – 464 с.
8. Ильин Е.П. Психология воли / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2000. – 288 с.
9. Маклаков А.Г. Общая психология / А.Г. Маклаков. – СПб.: Питер, 2011.
10. Мельников В.Н. Психологическое обеспечение спортивной деятельности / В.М. Мельников, В.Н. Непопалов, Е.В. Романина // Юбилейный сб. тр. ученых РГАФК, посвященный 80-летию академии. – Т. 3. – М., 2008. – С. 122–129.
11. Пуни А.Ц. Теория и методика физической подготовки / А.Ц. Пуни. – М.: Академия, 2004. – 136 с.
12. Шиян В.В. Теоретические и методические основы воспитания специальной выносливости высококвалифицированных борцов: автореф. дис. ... д-ра пед. наук. – М.: РГАФК, 2008. – 44 с.

С.Б. Котуа

## СОЦИАЛИЗАЦИЯ ДЕТЕЙ-МИГРАНТОВ В ПРОЦЕССЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С СОЦИАЛЬНЫМИ ИНСТИТУТАМИ

*Аннотация.* Статья посвящена проблеме социализации детей-мигрантов. Рассматривается вопрос взаимодействия общеобразовательной школы с учреждениями дополнительного образования в процессе формирования социализированной личности подростка-мигранта.

*Ключевые слова:* социализация, учреждения дополнительного образования, социальные институты, взаимодействие, дети-мигранты.

Sarangua Kotua

## SOCIALIZATION OF MIGRANT CHILDREN IN THE PROCESS OF INTERACTION WITH SOCIAL INSTITUTIONS

*Annotation.* The article deals with the problem of socialization of children of migrants. The question of the interaction between schools and institutions of further education with in the process of forming the socialized personality of a teen worker is investigated.

*Keywords:* socialization, institutions of further education, social institutions, interaction, migrant children.

Развитие процессов миграции в современном российском обществе обострило проблемы адаптации детей-мигрантов в культурной среде. Школа – один из основных институтов общества, через который осуществляются адаптация и интеграция детей-мигрантов. Дети оказываются в непривычной для них социокультурной, языковой и национальной среде, к которой им предстоит адаптироваться в кратчайшие сроки. Наиболее выраженные трудности социализации: недостаточное владение русским языком, отличие форм и методов обучения, отсутствие навыков самостоятельной работы, высокий уровень личностной и ситуативной тревожности. Следствие – перегрузка учебными материалами и накопление непонятого и неосвоенного объема информации, отрицательный опыт обучения. Многие дети-мигранты испытывают дискомфорт, оказываются в ситуации культурного шока, вызванного воздействием иной культуры. Они испытывают затруднения при культурно-образовательной адаптации чаще всего по причине отсутствия навыков вербального общения на языке большинства [6, с. 265].

Современная общеобразовательная система, стремящаяся к построению цивилизованных, толерантных отношений, должна реализовывать принцип межкультурного образования, который станет основным в организации образовательной системы. Коммуникативные навыки ребенка, его речевая подготовка, стремление общаться со сверстниками являются важным аспектом готовности к школьному обучению. Однако именно проблемы, связанные с общением, занимают важное место среди эмоциональных и поведенческих нарушений у детей мигрантов.

Основная проблема детей иноэтнических мигрантов – социализация и интеграция в новое общество [5, с. 11]. Формирование социализированной личности – это прежде всего социальная проблема.

Исходя из понимания положения детей-мигрантов в нашем обществе и учитывая сложность для них обучения по традиционным учебным технологиям, главная задача образовательной среды – организация системы воспитания и образования, имеющая целью комплексную подготовку детей-мигрантов к полноценной самостоятельной жизни в новой социальной среде. К сожалению, школа не может в полной мере самостоятельно решить эту проблему. Таким образом, необходимо

разрабатывать качественно иной подход к формированию социализированной личности ребенка-мигранта.

Формирование социализированной личности происходит под влиянием определенных форм социального бытия человека, под воздействием социальной среды, в которой личность функционирует, и образа жизни. Без учета и анализа различных уровней функционирования социальной среды, в которой находится личность, невозможно решить вопрос о характере воздействия общества на формирование социально-адаптированной к этой среде личности. Г.Н. Филонов представляет сущность социально-адаптированной личности как «совокупность всех общественных отношений» [4, с. 17].

На наш взгляд, основным элементом воспитательной работы образовательных учреждений должна быть работа, направленная на формирование социализированной личности, чтобы по окончании среднего учебного заведения выпускник-мигрант не потерялся в современном мире, а смог устроить свою жизнь согласно правилам и нормам, царящим в новом для него обществе. Школа как таковая без поддержки извне не сможет сформировать личность, способную адекватно отвечать требованиям современного общества. Особенно это касается учащихся-мигрантов.

Социальное партнерство по отношению к образованию – это особая сфера социальной жизни, вносящая вклад в становление гражданского общества [2]. Сотрудничество с различными учреждениями социума, будь-то учреждения дополнительного образования, досуговые, спортивные или клубы по интересам, благоприятно влияет на развитие личности учащихся. Учащиеся общеобразовательной школы во внеурочное время занимаются в секциях, кружках, клубах по интересам, работу которых обеспечивают учреждения дополнительного образования.

Одним из источников формирования и развития социализированной личности ребенка-мигранта является социальная среда. Воспитательное влияние среды проявляется в обычаях, нравах, традициях, в общественном сознании, настроении, эмоциях, чувствах членов общества. Социальная среда создает условия жизнедеятельности формирующейся личности, условия обучения и воспитания человека. Специфика социальной среды ребенка-мигранта меняется в связи с переездом на новое место жительства, и это коренным образом влияет на взаимодействие детей-мигрантов с социумом, т.е. у ребенка происходит разрыв социальных связей, в результате чего нарушается полноценное развитие личности [1, с. 24].

Понятие «взаимодействия» означает процесс воздействия различных объектов друг на друга, их взаимную обусловленность и изменения состояния или взаимопереход, а также порождение одним объектом другого. Взаимодействие представляет собой вид непосредственного или опосредованного, внешнего или внутреннего отношения связи. Свойства объекта познаются и могут быть познанными только во взаимодействии [7, с. 26].

По нашему мнению, основательная, а главное, своевременная работа с детьми-мигрантами по формированию их социализации в новом для них социуме должна включать в себя ознакомительные, познавательные моменты, нести положительные эмоции, дух сотрудничества, стимулировать взаимодействие детей-мигрантов и детей из местного населения. Данный вид работы должен предусматривать непосредственную активность самих участников в процессе деятельности, игровые моменты (с учетом возраста) и общение всех участников, включая взрослых, экскурсоводов, случайных прохожих, родителей и т.д. При комплексном подходе к решению проблемы социализации ребенка-мигранта будут задействованы все стороны и уровни жизни ребенка. Таким образом, социализация ребенка-мигранта в образовательной среде – это социальное явление в социологической практике, представляющее собой определенную систему воспитания, развития, формирования личности. В результате такого процесса социализации в личности ребенка-мигранта происходят изменения, проявляющиеся в социализации. Успешная организация взаимодействия предполагает влияние на показатели социализированной сформированности ребенка-мигранта.

На основе программы по формированию социализированной личности ребенка-мигранта «Новая жизнь», внедренной в практику Санкт-Петербургского государственного бюджетного учреждения «Центр культуры и досуга «Кировец», в процессе формирующего эксперимента нами были получены определенные результаты. Диагностирование проводилось в целях выявления уровня сформированности социализированности. Полученные данные мы рассматриваем по трем выделенным показателям социальной адаптации ребенка-мигранта: социальной адаптированности, коммуникативности, ценностным ориентациям.

В экспериментальной группе увеличилось число учащихся с высоким уровнем социальной адаптированности. Если до начала эксперимента этот уровень составлял 17 % от общего числа подростков, то по окончании он достиг 44 %. Уровень статистической значимости при этом имеет достаточно большое значение ( $p < 0,01$ ).

Также выросло число учащихся со средним уровнем социальной адаптированности с 26 до 58 %, уровень значимости  $p < 0,05$ . На наш взгляд, это произошло за счет снижения числа учащихся с низким уровнем социальной адаптированности. Необходимо заметить, что статистическая значимость таких изменений  $p < 0,01$ . То есть в данном показателе обнаруживается внутреннее движение: воспитанники с низким уровнем социальной адаптированности в процессе реализации программы формирования социализированной личности ребенка-мигранта, повышая свой уровень социальной адаптированности, переходят из одной группы в другую. Таким образом, происходит замещение этих двух уровней за счет друг друга.

В экспериментальной группе произошли статистически значимые изменения по двум показателям уровня социальной адаптированности: высокий уровень стал выше первоначального. Если до начала эксперимента он составлял 17 %, то по окончании эксперимента повысился до 28 %. Статистическое значение данного преобразования  $p < 0,05$ . Низкий уровень социальной адаптированности у экспериментальной группы подростков стал ниже. С 58 % он понизился до 31 %. Уровень статистической значимости при таких изменениях  $p < 0,01$ . Мы считаем, что такие различия в значениях уровней социальной адаптированности в обеих выборках подростков имеют под собой определенную основу, т.е. направленное, специально-организованное влияние извне на детей-мигрантов дает результаты, которые можно интерпретировать как достаточно значимые.

По среднему показателю уровня социальной адаптированности статистически значимых различий выявлено не было. Однако, на наш взгляд, изменения в количественном отношении тоже достаточно велики: в контрольной группе средний уровень составляет 29 %, в то время как в экспериментальной – 36 %. Более того, если в сравнении с контрольной группой данные изменения не значимы, то для самой экспериментальной группы эти изменения имеют статистически значимые различия ( $p < 0,05$ ).

По показателю «коммуникативность личности» были получены достаточно интересные результаты. Несмотря на то, что подростки увлеченно принимали участие во всех предлагаемых заданиях в процессе реализации программы, активно общались со всеми представителями учреждений, были вовлечены в различные игровые мероприятия, никаких значимых изменений ни по одной из шкал не произошло. Количественные изменения, которые нами были обнаружены, колеблются в пределах 7–9 %.

Мы считаем, что такие результаты могут зависеть, прежде всего, от социальных особенностей жизнеустройства детей-мигрантов, а также от их индивидуальных психологических особенностей, на которых отражается специфика организации их жизнедеятельности в новой стране. Если в первом случае (до эксперимента) причиной такого невысокого уровня развития коммуникативных навыков были специфическая ситуация развития, отсутствие опыта пополнения информации за счет других представителей общества, то теперь (после эксперимента) ко всему этому добавляется другая причи-

на – новая освоенная социальная роль подростка, которая, судя по результатам исследования, ему приносит другое представление о самом себе.

В результате сравнительного анализа обеих выборок мы обнаружили, что статистически значимых различий в экспериментальной и контрольной группах нет. Более того, изменения, произошедшие в экспериментальной группе, в сравнении с контрольной составляют в среднем 2–4 %.

Нами обнаружены статистически значимые изменения на всех уровнях социальной адаптированности в экспериментальной группе: высокий уровень повысился ( $p < 0,05$ ), средний также повысился ( $p < 0,01$ ), низкий уровень значительно снизился ( $p < 0,01$ ) за счет качественных изменений в группе – перехода воспитанников с одного уровня развития социальной адаптированности на другой, более высокий.

Таким образом, мы можем наблюдать те качественные изменения, которые произошли в уровне развития социализированности детей-мигрантов в ходе реализации программы, направленной на формирование социализированной личности ребенка-мигранта в процессе взаимодействия с социальными институтами.

*Библиографический список*

1. Бадыштова И.М. Толерантность городского социума к мигрантам // Миграционная ситуация в регионах России / под ред. С.Н. Артоболевского и Ж.А. Зайончковской. – М., 2004.
2. Симонова Г.И. Педагогическое сопровождение социальной адаптации школьников // Педагогика. – 2006. – № 6.
3. Тюркин М.Л. Сущность, структура и перспективы совершенствования миграционного процесса в Российской Федерации // Государство и право. – 2004. – № 9.
4. Филонов Г.Н. Формирование личности: проблемы комплексного подхода в процессе воспитания школьника / Г.Н. Филонов. – М.: Педагогика, 2011. – 256 с.
5. Шпак Л.Л. Социокультурная адаптация: сущность, направления, механизм реализации: автореф. дис. ... д-ра социол. наук. – Кемерово, 1992.
6. Юдина Т.Н. Социология миграции / Т.Н. Юдина. – М.: Акад. проект, 2006.

А.Н. Магомедова

## ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМЫ ГЕНДЕРНОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ В ПСИХОЛОГИИ

*Аннотация.* Проведен анализ зарубежных и отечественных исследований по проблеме гендерной социализации. Изучены основные положения, касающиеся гендерной социализации, разработанные в ведущих зарубежных учениях – психоаналитической концепции З. Фрейда, теории социального научения Б. Скиннера и А. Бандуры, «новой психологии пола» Дж. Стоккарда, М. Джонсона, а также отечественными учеными Л.С. Выготским, М.М. Рубинштейном, И.С. Коном и др. Автор делает вывод о том, что в современной психологии отсутствует единая теория гендерной социализации, существуют несколько теорий, каждая из которых имеет как сильные, так и слабые стороны.

**Ключевые слова:** гендерная социализация, половые роли, половые различия, гендерный подход.

Aida Magomedova

## HISTORY AND CURRENT STATUS OF THE PROBLEM OF GENDER SOCIALIZATION IN PSYCHOLOGY

*Annotation.* Analysis of foreign and domestic research on gender socialization is done. The basic provisions relating to gender socialization, developed in the leading foreign teachings of the psychoanalytic concept of Z. Freud, the theory of social learning B. Skinner and A. Bandura, «a new psychology of gender» of D. Stuttgart, M. Johnson and in the works of russian scientists L.S. Vygotsky, M.M. Rubinstein, I.S. Kon and others are studied. The author makes a conclusion that in modern psychology there is no unified theory of gender socialization, there are several theories, each of which has both strengths and weaknesses.

**Keywords:** gender socialization, gender roles, sex differences, gender approach.

Гендерную социализацию можно определить как процесс усвоения индивидом культурной системы гендера того общества, в котором он живет, своеобразное общественное конструирование различий между полами. Она включает две фазы: адаптивную – внешнее приспособление к существующим гендерным отношениям, нормам и ролям, и фазу интернализации – сущностного усвоения мужских и женских ролей, гендерных отношений и ценностей.

До сих пор в социальной науке нет единой точки зрения на то, в чем заключаются механизмы формирования половых отличий. Существуют разные теории соотношения биологического и социального в процессе гендерной дифференциации личности [9; 10; 13; 14; 16; 18]. Каждая теория очерчивает свой круг проблем и конкретизирует определенную грань этого процесса.

Традиционная психоаналитическая концепция, самым ярким представителем которой считается З. Фрейд, главную роль в процессе гендерной дифференциации отводит биологическим факторам, а фактор идентификации ребенка с родителями рассматривает в качестве ее основного механизма [5]. При этом мужская и женская модели рассматриваются как диаметрально противоположные по своим качествам. Для мужского поведения типичными считаются такие черты, как активность, агрессивность, решительность, установка на соревнование и победу, а также способность к творческой деятельности и рассудительность. В свою очередь, женский тип поведения характеризуется пассивностью, нерешительностью, зависимым поведением, эмоциональностью, конформностью, отсутствием логического мышления и стремления к победе.

Представители теории социального научения или половой типизации (Б. Скиннер, А. Бандура и др.) доказывают, что поведение человека формируется позитивными или негативными влияниями внешней среды [11]. Главные принципы научения полоролевому поведению: наблюдение (за поведением родителей и других значимых взрослых), вознаграждения/наказания со стороны взрослых (по-

ощрение за поведение, соответствующее своему полу, и наказание за противоположное поведение) и прямое или косвенное обусловливание (выбор имени, одежды, игрушек, соответствующих полу ребенка).

Теория когнитивного развития, основные положения которой были сформулированы Л.С. Выготским и Л. Колбергом, сосредоточена на обосновании того, что основа социализации – овладение языком и становление интеллекта [2]. Представления мальчиков и девочек о половых ролях являются результатом не пассивного социального упражнения, а активного структурирования детьми собственного опыта, осознания своей половой социальной роли. Подкрепления и идентификация со взрослым происходят только тогда, когда ребенок узнает от него свою половую принадлежность и принимает ее. Далее на основе самоопределения мальчик или девочка руководит своим поведением, выбирая и предпочитая те или иные его формы.

Теория половой/гендерной типизации У. Мишеля придает решающее значение процессам обучения и положительного и отрицательного подкрепления: поскольку взрослые поощряют мальчиков за маскулинное и осуждают за феминное поведение, а с девочками поступают наоборот, ребенок сначала учится различать полодиморфические образцы поведения, затем – выполнять соответствующие правила и наконец интегрирует этот опыт в своем образе «Я» [17].

В 1970-е годы на Западе сформировалась еще одна теория гендерной социализации, получившая название «новой психологии пола». Ее адепты, Дж. Стоккард, М. Джонсон, Р. Ангер, Е. Маккоби, К. Джеклин и др. [15], главную роль в формировании психологического пола и половой роли отводят социальным ожиданиям общества, которые формируются в соответствии с конкретной социокультурной матрицей и находят отражение в процессе воспитания. Социальные требования столь жестко задают схему гендерных реакций, что остаются значимыми даже в тех случаях, когда индивид находится наедине с самим собой.

Сравнение вышеперечисленных концепций усвоения половой роли позволяет сказать, что они не противоположны друг другу, а скорее направлены на разные аспекты полоролевой социализации. Выделенные в рамках этих концепций в отдельности механизмы формирования гендерной модели поведения могут дать представление о психологических механизмах гендерной социализации лишь при их взаимодополняющем объединении в единое целое. Таким образом, усвоение полоролевой модели поведения происходит через процесс идентификации и когнитивное осознание половой социальной роли, а также через социальные подкрепления и благодаря социальным ожиданиям.

Рассмотрим далее историю развития отечественных исследований в области гендерной социализации. В начале XX в. на Всероссийском съезде по экспериментальной психологии обсуждалось воспитание девочек и мальчиков [3]. В этот период в обществе происходило множество процессов, которые влекли за собой изменение традиционных характеристик женской роли: включение женщин в производственную деятельность, распространение женского образования, появление контрацепции и т.д., тем не менее эти характеристики все еще противопоставлялись мужским, и репродуктивная функция женщины все еще считалась ее основной социальной ролью (И.С. Клецина) [4; 5].

В этот период было проведено несколько исследований половых различий и особенностей воспитания и развития детей разного пола.

М.М. Рубинштейн, Н.Е. Румянцев, Н.А. Рыбников и другие представители экспериментальной психологии, исследуя половые различия в интересах и играх, выяснили, что развитием человека управляет не только среда (социум), но и наследственность. М.М. Рубинштейн, в частности, выделил имитацию и подражание как основной механизм формирования полового поведения индивида.

Сторонники биогенетического направления Е.А. Аркин, П.П. Блонский и др. рассматривали развитие психики по законам биологии и считали, что социальная среда является не источником, а

лишь условием развития личности, а особенности полового поведения и психологические характеристики представителей разного пола генетически predetermined.

Представители социогенетической концепции А.Б. Залкинд, А.И. Залужный, С.С. Моложавый и др. видели источник развития в окружающей ребенка среде.

Рефлексологическая школа, основоположником которой считается А.М. Бехтерев, рассматривала половое поведение и гендерную дифференциацию как процесс образования условных рефлексов, их дифференцировки, сложного переплетения, сочетания между собой и надстраивания все более сложных суперрефлексов над первичными условными рефлексами.

В период создания Л.С. Выготским культурно-исторической концепции развития личности появилась теория полового развития, в частности, предполагалось, что пол следует рассматривать на трех уровнях: биологическом, социальном и психологическом. Л.С. Выготский наметил подход к индивидуализации обучения мальчиков и девочек, однако его идеи не были реализованы [12].

В советский период все преобразования в системе образования в России были направлены на обеспечение равенства мужчин и женщин в соответствии с марксистско-ленинским учением о равенстве полов. Это привело к многолетнему обесцениванию различий мужской и женской психики и к почти полному прекращению исследований в области изучения половых различий и психологии пола, за исключением работ таких ученых, как И.С. Кон и др. [7]. В основных отечественных научных статьях, справочниках и словарях этого периода отсутствуют ключевые понятия психологии пола, а все научные исследования половых психологических отличий были практически прекращены или имели явный идеологический подтекст.

В развитие современной отечественной психологии и педагогики пола большой вклад внесли И.С. Кон, В.Е. Каган, Т.А. Репина и др. По мнению И.С. Кона, даже вполне нормальное биологическое развитие само по себе не делает человека мужчиной или женщиной в социальном плане. Для этого необходимо создавать соответствующие условия. Поздним отрицательным результатом игнорирования этой стороны воспитания является неумение выполнять соответствующие полу социальные роли [7]. В работах Т.А. Репиной и ее учеников показана актуальность разработки дифференцированного подхода к воспитанию детей разного пола. Решение проблемы видится в двух направлениях. Первое – это воспитание мужественности у мальчиков и женственности у девочек. Второе – формирование навыков сотрудничества и взаимодействия между детьми разного пола [1]. Необходимость целенаправленного воспитания детей разного пола отмечает один из ведущих отечественных специалистов-сексопатологов В.Е. Каган. Выделяя биологический пол ребенка как отправную точку воспитания, он определил социализацию как вектор развития врожденной программы. Дихотомия биологического и социального в рассмотрении вопросов детства, по мнению В.Е. Кагана, изжила себя. Средовые влияния являются необходимым условием врожденных программ, в такой же мере, в какой врожденные программы являются необходимой точкой приложения средовых влияний [6].

Обобщая тематику проведенных в последние десятилетия многочисленных отечественных исследований в психологии пола, можно выделить следующие их направления:

- исследование психологических отличий между мальчиками и девочками, мужчинами и женщинами разного возраста;
- изучение отличий в особенностях личности и характеристиках поведения мужчин и женщин;
- анализ содержания и динамики стереотипов маскулинности/фемининности [8];
- исследование особенностей воспитания детей разного пола.

Таким образом, проведенный нами анализ литературы позволяет утверждать, что в современной психологии отсутствует единая теория гендерной социализации, существуют несколько теорий,



каждая из которых имеет как сильные, так и слабые стороны. В настоящее время предполагается, что традиционно считавшиеся естественными различия между полами на самом деле являются системой социальных и культурных установок. Понятие «гендер» разрабатывается как фундаментальный структурирующий принцип, во многом аналогичный классу. Для интерпретации социально-исторических процессов с позиций гендерного подхода используются модели, объясняющие процесс формирования гендерной идентичности и ее изменение во времени.

*Библиографический список*

1. Васильченко Г.С. Общая сексопатология / Г.С. Васильченко. – М.: Медицина, 1977.
2. Воронина О.А. Формирование гендерного подхода в социальных науках // Гендерный калейдоскоп. – М., 2002. – С. 8-32.
3. Всероссийский съезд по экспериментальной психологии, 1911.
4. Клецина И.С. Гендерная социализация / И.С. Клецина. – СПб., 1998.
5. Клецина И.С. Развитие гендерных исследований в психологии // Общественные науки и современность. – 2002. – № 3.
6. Ключко О.И. Гендерная асимметрия социализации: автореф. дис. ... канд. филос. наук. – Саранск, 1999.
7. Кон И.С. Маскулинность как история // Гендерный калейдоскоп: курс лекций. – М., 2002.
8. Красова Е.Ю. Андрогиния // Словарь гендерных терминов / под ред. А.А. Денисовой. – М., 2002.
9. Уэст К., Зиммерманн Д. Создание гендера // Основы гендерных исследований: хрестоматия. – М., 2001.
10. Хорни К. Женская психология / К. Хорни. – СПб.: Вост.-Европейск. ин-т психоанализа, 1993.
11. Хоф Р. Возникновение и развитие гендерных исследований // Основы гендерных исследований: хрестоматия. – М., 2001.
12. Шабурова О.В. Гендер // Современный философский словарь. – Лондон: Панпринг, 1998. – С. 183-186.
13. Deaux K. Sex and Gender // Annual Review of Psychology. – 1985. – № 36. – P. 49.
14. Komarovskiy M. Functional analysis of sex roles // American Sociological Review. – 1950. – № 15. – P. 508-514.
15. Maccoby E.E., Jacklin C.N. The psychology of sex differences. – Oxford: Oxford Univ. Press, 1975.
16. Mead M. Male and female: A study of the sexes in a changing world. – N.Y.: Morrow, 1975.
17. Mischel W.A. Sex typing and socialization // Mussen P.H. (ed.) Carmichael's Manual of Child Psychology. V. 2. – N.Y.; London, 1970.
18. Parsons T., Bales R. Family, Socialization and Interaction Process. – N.Y.: Free Press, 1955.

И.Н. Мисанова

## АНАЛИЗ ПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

*Аннотация.* В контексте исследования: обобщение политических рисков и влияние на них государства, а также их оценка и страхование, зарубежный опыт исследований и прогнозирование политических рисков.

*Ключевые слова:* политические риски, государство, бизнес, инвесторы, прогнозирование, политические события, внутренние и внешние факторы, нестабильность, макро- и микрориски.

Irina Misanova

## THE ANALYSIS OF POLITICAL RISKS TAKING INTO ACCOUNT FOREIGN EXPERIENCE

*Annotation.* In a research context there are generalization of political risks and influence on them of the state, their assessment and insurance, foreign experience of researches and forecasting of political risks.

*Keywords:* political risks, state, business, investors, forecasting, political events, internal and external factors, instability, macro- and microrisks.

Сегодня существуют различные объяснения политическим рискам, наши экономисты рассматривают их под различными углами зрения: от природы происхождения и влияния на бизнес до предложений способов и методов определения вероятности возникновения и управления ими. Но хочется обратить внимание, что некоторые наши экономисты к политическим рискам относят государственное вмешательство в экономические процессы страны. Они даже проводят аналогии таких рисков с событиями стихийных бедствий. В открытой печати встречаются статьи, где авторы бездоказательно заявляют о негативных последствиях правительственного вмешательства в ведение бизнеса. По нашему мнению, следовало бы разграничить понятия вмешательства государства в экономику страны и в бизнес в частности.

Исторически сложилось так, что в России основную роль в проведении экономических реформ играет государство. Только оно, по нашему мнению, может быть координатором, обеспечивающим финансовое взаимодействие участников, и прежде всего, на наш взгляд, в сфере теоретической, в сфере осмысления проблем рынка, проблем становления устойчивой, безопасной экономики, в социальной сфере и т.д.

Реальность показала все возрастающую роль государства в процессах экономического и социального развития во многих странах мира, что подтверждается цитатой известного экономиста, последователя Кейнса, советника Рузвельта и Кеннеди, профессора Гарвардского университета Джона Гэлбрейта: «... больше Государства, больше Государства, как можно больше Государства».

В свою очередь, Адам Смит – знаменитый шотландский экономист и философ, предложил свой взгляд на роль государства в экономике, который в дальнейшем назвали классической теорией. Одна из идей А. Смита заключается в том, что если исключить регулирование экономики государством, то она будет функционировать гораздо эффективнее. По сути, рынок есть главный регулятор, значит, рынку должна быть предоставлена полная свобода. Он также считал, что рыночная система способна к саморегулированию, поскольку имеет личный интерес, связанный со стремлением к прибыли. Вместе с тем А. Смит не стремился свести к нулю влияние государства на экономику. Государство, по его мнению, должно играть роль арбитра, а также осуществлять те общественно необходимые хозяйственные мероприятия, которые не по силам частному капиталу [5].

Также против государственного вмешательства и регулирования процентной ставки в своих

трудах по экономике «Разное о деньгах» и «Трактат о налогах и сборах» высказывался английский статистик и экономист Вильям Петти [2], его поддержал известный французский экономист Пьер Буагильбер. С ними согласились и представители более позднего периода – физиократы. Французские экономисты, объединенные в школу физиократов, родоначальником которой был Франсуа Кене, развили идею классической школы, принцип свободы (*фр. laissez-faire*), и в первую очередь свободы торговли. Государству они отводили роль защиты естественного права, основой которого является частная собственность. Основные представители: Давид Рикардо, Джон Стюарт Милль и Томас Роберт Мальтус – в Великобритании; Жан-Батист Сэй во Франции; Генри Чарлз Кэри в Америке; Карл Маркс в Германии.

Д. Рикардо на основе своей теории международной торговли и сравнительных преимуществ разработал теорию банков, теорию денег. Основываясь на идее фритредерства (свободной торговли), обратил внимание, что из-за пассивного торгового баланса происходит отток денег за границу для оплаты излишка ввоза, вследствие этого деньги внутри страны становятся редкими и цены товаров падают. Данная ситуация, конечно, уменьшает импорт и увеличивает экспорт. Ему принадлежат принципы выпуска банковских билетов, но при этом он был против системы их свободного выпуска. Считал ее не способной к саморегулированию и предлагал режим принудительного курса, который, по его мнению, может эффективно функционировать в условиях монополии государственного банка.

Дж.С. Милль так же, как Д. Рикардо, считает, что увеличение или уменьшение количества денег влияет на изменение цен товаров. Высказывается о регулирующей функции государства относительно банков. Отмечает, что центральный банк в целях привлечения в страну иностранного капитала и усиления национального валютного курса должен содействовать росту банковского процента, чтобы остановить утечку золота за границу.

Известный немецкий экономист, философ и политический мыслитель К. Маркс развил теорию денег, теорию процента, налогов, банков. Его научный социализм всюду, где был ясно выражен социалистический характер идеологии, стал теоретической основой «власти» рабочего класса: считалось, что только после перехода государственного механизма в руки пролетариата возможна и даже желательна социалистическая организация общества. Однако до этого момента государственное вмешательство желательно лишь тогда, когда оно, не усиливаясь, содействует подъему пролетариата. В остальных случаях Маркс такое вмешательство отвергает, поэтому столь часто сходятся на практике теоретические антиподы – манчестерцы и последователи Маркса.

Классической школой была создана концепция экономического либерализма, которая заключалась в невмешательстве государства в экономику и поддержке свободной рыночной конкуренции. Она внесла большой вклад в развитие теории финансов, денег и кредита. Представители меркантилизма (первая экономическая школа), напротив, настаивали на вмешательстве государства в экономику. С их точки зрения, без поддержки государства невозможен процесс накопления первоначального капитала, идеологами которого они являлись.

А лауреатом Нобелевской премии 1970 г. Полом Самуэльсоном в основу современной теории государственных ресурсов [1] положены принципы экономической теории благосостояния. Пол Самуэльсон считается инициатором «неоклассического синтеза» (объединения в одну концепцию неоклассической микроэкономики и кейнсианской макроэкономики) и одним из основателей неокейнсианства. В книге «Экономика» он изложил собственные интересные разработки смешанной экономики частно-государственного типа. Согласно его теории структура смешанной экономики – это «экономическая система свободного предпринимательства, экономический контроль в которой осуществляется со стороны как общества (в лице государства), так и частных институтов» [3]. Конкуренция, по его мнению, выступает основным механизмом, определяющим пропорции производства и распределения в обществе, но со временем переходит из свободной в монополистическую. Однако

роль государства, которое должно сглаживать недостатки свободного рынка, возрастает. Вместе с тем основой экономики смешанного типа все же является товарное производство с разделением труда и неопределенной денежной системой. Он рассматривает структуру расходов, законодательные меры регулирования, систему налогообложения и функции федеральных и местных органов власти. Самуэльсон обращает внимание на контрольные функции государства, т.е. в какой мере оно контролирует экономическую деятельность, а в какой экономическая жизнь проходит без вмешательства государства, поскольку многие товары производятся без централизованного вмешательства, а на основании собственных намерений людей. Он утверждает, что своим функционированием конкурентная система рынков и цен доказывает способность выжить, но предлагает выработать законы и правила, необходимые для конкурентной системы. Следует отметить, что анализируемый в книге период, где наблюдается рост государственных расходов, это не что иное, как увеличение потребления обществом национального продукта, произведенного частными производителями.

По мнению Самуэльсона, суть великого неоклассического синтеза состоит в том, что благодаря разумной политике государства и банков спрос и предложение вновь становятся адекватными друг другу. Обобщив основы функционирования смешанной экономической системы, он делает выводы о системе, при которой рынок, учитывая спрос и предложение, определяет, какие, для кого и в каком объеме надо производить товары. При этом государство берет на себя ответственность за перераспределение доходов в пользу малоимущих, за охрану окружающей среды, оборону страны и т.д., корректируя издержки рыночной экономики.

Таким образом, если классическая экономическая теория определяла формирование цен с точки зрения производителя, то неоклассическая теория – с позиций потребителя (спрос) и с позиций производителя (предложение). Но при этом обе теории исходят из принципов экономического либерализма и свободной конкуренции.

Из изложенного следует, что представители классической школы изучили формирование рыночной экономики, предложили систему экономических понятий и законов, а также причинно-следственный метод познания экономических явлений. Однако если внимательно присмотреться к изменяющемуся миру, то окажется, что не все так просто. И то, что вроде бы хорошо было известно, становится совершенно непонятным. Так произошло с классической моделью рыночных отношений, не признавшей многие понятия раннего периода накопления капитала и зарождения рынка, и с неоклассической системой взглядов, которая, в свою очередь, весьма существенно пересмотрела многие термины и понятия, особенно относительно государственного планирования. То есть понятие, включенное в новую ситуацию, как правило, получает отличный от старого смысл.

По мнению профессора Ю.Н. Фролова, наши экономисты напрасно просмотрели неоклассическую экономическую теорию. Поскольку она была ближе к плановой экономике, чем к рынку в классическом его понимании, терминологически неоклассическая и плановая модели почти совпадали. И если бы в советское время ученые более внимательно пригляделись к неоклассической модели, возможно, наша страна пошла бы по другому пути. Но, как говорится, история – это дорога неиспользованных возможностей [4].

Обобщив формирование рыночной экономики с учетом мнений отечественных и мировых экономистов, приходим к выводу, что государственное вмешательство в экономические процессы все же, скорее, предсказуемое, нежели неожиданное явление. Как правило, курс экономического развития страны известен и учитывается бизнесом при принятии решения об инвестициях. Поэтому считаем необоснованным утверждение, что государственное вмешательство в рыночные отношения относится к политическим рискам.

С нашей точки зрения, скорее, выбранное направление, которого придерживается страна, ее экономическая политика, приоритеты, реформы являются объектами рисков. Здесь, конечно, можем

ожидать политические риски. В частности, реформы, проводимые правительством, дали неэффективные последствия для экономики страны, а для исправления ошибок государство начинает экстренно принимать скороспелые, непроработанные законы, повышать налоги и пошлины, таможенные тарифы, вводить ограничения и запреты на сферы бизнеса и т.п.

Оценивать политические риски лучше всего в конкретной стране применительно к конкретной сфере деятельности. К примеру, страховые компании в договоре страхования политические риски относят, как правило, к форс-мажорным обстоятельствам. С одной стороны, их сложно предсказать, а с другой – они достаточно велики в современном мире. Поэтому страховщики трактуют такое событие как результат непреодолимой силы, который исходит от органов власти (различных государственных образований) либо народных масс и носит политический характер. Ранее форс-мажорные обстоятельства в договорах не расшифровывались, теперь многие компании, заключая договор между сторонами, прописывают их в договоре, либо в качестве приложения к нему дают перечень. Таким образом, наступление форс-мажорных обстоятельств не влечет за собой возникновения обязанности выполнения предмета договора сторонами.

Однако бизнес имеет возможность застраховать риски, в том числе и политические, тогда важно заключить договор на специальных условиях страхования и включить в него перечень таких рисков, тогда возмещение становится возможным. В перечень, как правило, включают риски, связанные с осуществлением правительством национализации или экспроприации, военные действия, гражданские волнения и социальные беспорядки и т.п.

В нашей стране страхование таких рисков не особенно распространено, но зарубежный опыт показывает, что в США страхование от политических рисков действует с 1969 г. Осуществляет его специализированное государственное агентство, созданное правительством. Одним из таких агентств является ОПИК (Корпорация частных зарубежных инвестиций), оказывающая поддержку американским инвесторам за рубежом по определенным направлениям, в частности, страхование и от политических рисков, к которым они относят экспроприацию, национализацию, гражданские волнения, революцию, изменения политического режима и т.п. Но важно отметить, что страховой случай в результате экспроприации либо национализации наступает только при условии невыплаты компенсации правительством.

Обычно агентства заключают с инвестором договор на срок от 12 до 20 лет. Страховая сумма составляет не более 90 % от объема инвестиций, а 10 % остаются все же рисками инвестора, при этом инвестор имеет право застраховать эти проценты иным способом. Такие государственные агентства есть и в других странах. Частными страховщиками политических рисков выступают Lloyd's, AIG и др. Однако частные страховые компании ведут серьезный отбор не только по видам рисков, но и по размерам обязательств по договорам страхования и по объемам страховой ответственности. Существуют конвенции (Вашингтонская, Сеульская) и международные центры, объединившие более 100 государств для разрешения споров вследствие наступления страхового случая. По сути, разрешение спора переходит из сферы применения частного международного права в международное публичное право, сторонами в котором выступают международная организация и государство.

Следует также отметить работу, которая ведется в зарубежных странах по прогнозированию политических рисков. Первый всплеск интереса к политическим рискам возник сразу после событий на Кубе и усилился после иранской революции 1979 г. Появились многочисленные публикации о необходимости политических прогнозов, и ведутся споры о вероятности их использования, при этом особое внимание уделяется надежности оценки уровня политических рисков и методам их анализа. Таким образом, появилось значительное число консультационных фирм, специализирующихся на оценке политических рисков в разных странах. Издаются научные труды, где даются определения политическим рискам, рассматриваются методы анализа политических рисков и управления ими.

В числе ученых, занимающихся политическими рисками: В. Вестон, Д. Джодис, Дж. Саймон, Б. Сорж, Г. Райс, С. Робок, С. Кобрин, И. Махмауд, Ч. Кеннеди, Ж. де ла Торре, Д. Некар, М. Фицпатрик, В. Ашер, Т. Брювер и др.

В. Вестон, Д. Джодис и Дж. Саймон в исследованиях придерживаются мнения, что политические риски – следствие действия национального правительства, а С. Кобрин характеризует политический риск как «непредвиденные обстоятельства, возникающие в политической среде и принимающие обычно форму ограничений в проведении операций». Г. Райс и И. Махмауд относят политические риски не только к внутривостановым, но и к международным процессам, выражающимся в неблагоприятных событиях. С. Робок, С. Кобрин, Дж. Саймон разделяют политические риски на макро- и микрориски. Политические события, отражающиеся на всех иностранных субъектах в стране размещения, относятся к *макрориску*, а специфичные для отрасли, фирмы или даже отдельного проекта – к *микрориску*. Классификация политических рисков определяется в зависимости от действий правительственных структур в ходе проведения определенной государственной политики либо иных сил, неподконтрольных правительству. На основании данного принципа Ч. Кеннеди [6] предложил деление политических рисков на экстралегальный (макрориск – революция; микрориск – терроризм, саботаж, военный переворот) и легальноправительственный (макрориск – изменение законодательства; микрориск – торговое регулирование), в этом его поддержали Ж. де ла Торре и Д. Некар [7]. Такие ученые, как М. Фицпатрик, В. Ашер, Т. Брювер, считают, что главное – это динамика политических действий, из которых возникают события и при помощи которых возрастает вероятность точнее спрогнозировать природу конфронтации или определить действия политических сил, чем предсказать победителей и проигравших. В трудах Дж. Остина и Д. Йоффи, Т. Морана, В. Оверхольта, Т. Шрива основное внимание приходится на общие методы оценки и анализа политических рисков, а Дж. Морган, С. Марк, Дж. Сасси и С. Дила направили свои усилия на индивидуальные подходы фирм. При этом все они стремились развить и улучшить методы прогнозирования.

Современные методы позволяют более качественно оценить вероятность достижения цели или неудачи. Однако до сих пор теоретическая обоснованность индикаторов остается одной из проблем, другой же является статичность рейтингов, поскольку они учитывают прошедшие события и условия, которых может не быть. Для исследования внутривостановской нестабильности как основного фактора политического риска ученые Сиракузского университета В. Коплин и М. О'Лири применили эконометрическое моделирование. В основе предложенной модели лежат уравнения множественной регрессии. С их точки зрения, политическая нестабильность – это явление политической жизни определенной страны, где возможны насилия против правительства в виде заговоров, государственных переворотов, гражданских войн, межнациональных конфликтов и т.п. При этом они разграничивают нестабильность, возникающую вследствие борьбы за власть внутри правящего слоя, и социальную нестабильность, возникающую в результате активной деятельности оппозиционных социально-политических сил. Однако эконометрические модели имеют трудности с обеспечением большинства независимых переменных, необходимых для анализа.

В основном анализ внутренних факторов дает лишь общую характеристику экономического развития страны и выделяет наиболее слабые области, а внешние определяют степень влияния на внутреннюю экономическую политику. Кроме того, внешняя политическая обстановка при определенных условиях может сыграть роль катализатора политической нестабильности в стране. При прогнозировании политических рисков следует принимать во внимание любые изменения в политической обстановке, поскольку инвестору, планирующему реализацию проектов в какой-либо стране, важна политическая стабильность.

В России при анализе политических рисков следует уделять особое внимание личностному фактору и учитывать разнотипность политико-территориальных образований. Именно недостаточ-

ный учет региональной специфики является основным недостатком существующих зарубежных методик применительно к нашей стране, что искажает оценку странового риска.

*Библиографический список*

1. Большой энциклопедический словарь. – 2-е изд. – М., 1997.
2. Петти В. Трактат о деньгах и сборах. Verbum sarienti – слово мудрым. Разное о деньгах / В. Петти. – М.: Ось-89, 1997. – 112 с.
3. Самуэльсон П. Экономика: в 2 т. Т. 1. / П. Самуэльсон. – М.: Алгон, 1992.
4. Фролов Ю.Н. Государственное планирование науки / Ю.Н. Фролов. – М.: Наука, 2001. – 45 с.
5. Чудинов А.В. Смит Адам // Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия. – Б.м., 2004.
6. Kennedy C.R. Political Risk Management / C.R. Kennedy. – 1987. – P. 7.
7. De la Torre J. Forecasting political risks for international operations / J. de la Torre, D.H. Neckar. – P. 223.

А.М. Панченко

И.А. Канина

## СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕФОРМАЦИЮ ПРАВОВОГО СОЗНАНИЯ СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ БЕЗОПАСНОСТИ

*Аннотация.* В работе обсуждается важность изучения социально-психологических причин (переутомления, вызванные физическими и психическими перегрузками, негативные последствия конфликтных и экстремальных ситуаций, неизбежные контакты с представителями преступных сообществ, неблагоприятный климат в коллективе и др.), поскольку они оказывают огромное влияние на поведение сотрудников органов безопасности и на их правовое сознание, вызывая различные формы его деформации.

*Ключевые слова:* профессиональное правосознание сотрудников органов безопасности, деформация профессионального правосознания, социально-психологические факторы деформации профессионального правосознания, ценность права.

Alexander Panchenko

Irina Kanina

## SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL FACTORS AFFECTING THE PROFESSIONAL DEFORMATION OF THE SECURITY SERVICES AGENTS

*Annotation.* The article is devoted to the importance of the social psychological reasons (physical and mental overload, the negative consequences of conflict and extreme situations, inevitable contacts with representatives of the criminal communities, the unfavourable climate in the team, and others), as they affect the behavior of the security services agents, their legal consciousness causing different forms of its deformation.

*Keywords:* professional legal consciousness of security services agents, professional deformation, social psychological factors of professional deformation, value of the right.

Прежде чем приступить к рассмотрению социально-психологических факторов, влияющих на деформацию правосознания сотрудников органов безопасности, необходимо трактовать такие понятия, как «профессиональное правосознание», «деформация профессионального правосознания и ее формы».

Профессиональное правосознание – это такое правовое сознание, которое складывается у определенных субъектов в ходе специальной подготовки, а также в процессе использования и применения ими правовых норм на практике. По сути, это правовое сознание субъектов той или иной профессиональной группы (например, судей, адвокатов, нотариусов, сотрудников органов внутренних дел, сотрудников органов безопасности, прокуроров и др.).

Поскольку для нас особый интерес представляет правосознание сотрудников органов безопасности, то далее речь будет идти именно о нем. От уровня правосознания сотрудников органов безопасности напрямую зависит качество выполнения ими своих должностных обязанностей. Особая роль правосознания сотрудников органов безопасности обусловлена тем, что данные субъекты призваны обеспечивать безопасные условия реализации прав и свобод граждан Российской Федерации, сохранять территориальную целостность и суверенитет государства.

При этом важно понимать, что, несмотря на то что предпосылки для надежного предотвращения внутренних и внешних угроз сформировались, в условиях глобализации постоянно появляются новые угрозы и риски для развития общества, государства и личности. Эти факторы влекут за собой повышение требований к сотрудникам органов безопасности. Субъекты данной профессиональной группы обязаны не просто формально выполнять требования законов и подзаконных актов, а быть профессионалами своего дела. Они должны обладать лидерскими качествами, самостоятельно при-



нимать решения, оперативно находить нормы права (необходимые в каждой конкретной ситуации), правильно применять их на практике, руководствуясь исключительно своим профессиональным правосознанием и опираясь на духовные и нравственные ориентиры.

К сожалению, происходящие в нашей стране изменения в различных областях общественной жизни, в том числе падение нравственности, духовной культуры негативно сказываются на формировании профессионального правосознания, вызывая его деформацию. Под деформацией профессионального правосознания сотрудников органов безопасности следует понимать психологические изменения характеристики личности, обусловленные как процессом ее формирования, так и особенностями ее профессиональной деятельности, которые негативно сказываются как на осуществлении этой деятельности, так и на психологической структуре самой личности. Иными словами, это «...негативные изменения, отражающиеся в различных аспектах профессиональной деятельности, а также в личности военнослужащего» [6, с. 8].

Сущность деформации профессионального правосознания раскрывается через формы ее проявления. В научной и учебной литературе существуют различные классификации основных форм деформации профессионального правосознания. При этом основными среди них считаются правовой инфантилизм, правовой идеализм (фетишизм), правовой нигилизм и феномен перерождения правосознания, хотя существуют и иные (например, правовой радикализм, правовой популизм, правовой конформизм). Правовой инфантилизм – относительно легкая форма искажения правового сознания. Он может выражаться как в несформированности правовых знаний и установок, так и в форме пробелов правового сознания, возникающих в связи с отсутствием знаний о каком-то правовом явлении или правовом институте либо забыванием этих знаний (например, в экстремальных ситуациях). Правовой фетишизм – такая форма деформации правосознания, при которой происходит абсолютизация роли права и его институтов в общественной жизни [2]. Правовой нигилизм – такая форма деформации правосознания, при которой возникает пренебрежительное отношение к праву, неверие в его возможности, игнорирование требований закона при отсутствии умысла на совершение преступлений. Феномен перерождения правового сознания – крайняя форма деформации правосознания, основанная на сознательном отрицании права, игнорировании его требований при наличии умысла на совершение правонарушений.

Рассмотренные формы деформации профессионального правосознания социально опасны, но степень опасности каждой из них определяется соответствием поступка того или иного субъекта интересам государства, личности и общества.

Следует отметить, что факторы, влияющие на изменение профессионального правосознания, в науке определены очень широко (в зависимости от подходов ученых к рассматриваемой проблеме). В обобщенном виде к ним относятся социальные, политические, экономические, психологические, информационные и др. Мы рассмотрим такой подход, при котором все факторы делятся на две группы: внешние и внутренние. К внешним факторам деформации правосознания можно отнести «неадекватную» государственную политику органов власти и должностных лиц, влияющую на формирование правосознания; правовое обучение, направленное не на приобретение высоких духовных ценностей, нравственности, уважения к праву, а на отношение к праву как к простой формальности, представление о возможности использования вместо права других средств, например принципа пользы или целесообразности и др.; недостоверную и необъективную информацию о праве, распространяемую средствами массовой информации. К внутренним факторам деформации правосознания, на наш взгляд, можно отнести социально-психологические причины (переутомления, вызванные физическими и психическими перегрузками, негативные последствия конфликтных и экстремальных ситуаций, неизбежные контакты с представителями преступных сообществ, неблагоприятный климат в коллективе и др.), психофизиологические особенности личности (например, психические заболева-

ния, внушаемость, темперамент, менталитет и т.п.), а также уровень профессионального образования (когда личность, не являясь профессионалом в своей области, не имеет стремления либо возможности повысить свою компетенцию в соответствующей сфере).

В рамках настоящей статьи особое внимание хотелось бы обратить на социально-психологические факторы, так как профессиональное правосознание принадлежит конкретному индивиду и коренится в его психике.

Деятельность сотрудников органов безопасности связана прежде всего с контрразведывательной деятельностью, борьбой с терроризмом, защитой конституционного строя, борьбой с преступностью, разведывательной деятельностью, пограничной деятельностью, обеспечением информационной безопасности, борьбой с коррупцией [1]. Значимость и сложность указанной деятельности не может не отражаться на психологическом состоянии сотрудников органов безопасности. Это проявляется в следующем. Они постоянно испытывают физические и психологические перегрузки, которые отражаются на качестве работы, приводят к быстрой утомляемости, держат в постоянном напряжении нервную систему. Решения необходимо принимать быстро, оперативно, без промедлений, не допуская ошибок, выполняя главную задачу – защиту национально-государственных интересов страны. Это, в свою очередь, вызывает деформацию правового сознания, поскольку такие перегрузки приводят к хронической усталости, избавиться от которой не всегда возможно. Хроническая усталость может проявляться, например, в неспособности найти необходимую правовую норму в определенной ситуации.

Негативные последствия конфликтных и экстремальных ситуаций также отрицательно сказываются на эмоциональном состоянии сотрудников и могут влиять на изменения в их правовом сознании. При осуществлении своей деятельности сотрудники органов безопасности осознают угрозу жизни и здоровью (во время проведения боевых мероприятий, при задержании террористов, во время операций по захвату преступных организованных группировок и т.п.), необходимость применения оружия (например, в целях обороны) и др. Это создает внутренний дискомфорт и эмоциональное напряжение, которые при продолжительном воздействии могут вызывать стресс. А в стрессовой ситуации даже профессионалы своего дела не всегда могут адекватно оценить обстановку и правильно применить нормы права либо могут проигнорировать требования закона, не имея умысла на совершение правонарушения.

Неизбежные контакты с представителями преступных сообществ также могут оказывать негативное влияние на психологическое состояние сотрудников органов безопасности. Это может проявляться в агрессивном поведении представителей органов безопасности, изменении их нравственных, духовных, правовых ценностей под влиянием определенного контингента граждан, имеющих специфические особенности, соответствующий уровень культурного и интеллектуального развития. Это, в свою очередь, непременно будет сказываться на деформации правосознания, причем в ее крайней форме – перерождении правового сознания в преступную форму.

Неблагоприятный социально-психологический климат в коллективе (раздражительность, формализм, равнодушное отношение к людям, неприятие, враждебность, халатное отношение людей к своим обязанностям и др.) тоже вызывает нервно-психологическую напряженность. Это, в свою очередь, ведет к деформации правового сознания, которая может проявляться в неисполнении приказов или распоряжений руководства, сознательном нарушении правовых предписаний и т.п. При этом важно понимать, что в случае сплоченности коллектива служебная деятельность, наоборот, будет эффективна, «так как от сплоченности подразделения напрямую зависит его психологический микроклимат, а косвенно – такие качества, как эмоциональная комфортность ... качество профессиональной деятельности» [3, с. 32–33].

Приведенные примеры показывают, что социально-психологические факторы оказывают ог-

ромное влияние на поведение сотрудников органов безопасности и их правовое сознание, вызывая различные формы его деформации. В профессиональной деятельности это может выражаться в поверхностном ориентировании в содержании конституционных, должностных и специальных прав и обязанностей, формальном соблюдении принципа законности, незнании или невладении в достаточной степени предписаниями законов или подзаконных актов, касающихся профессиональной сферы деятельности, неспособности адекватно применять нормы права в конкретных ситуациях и т.п. Безусловно, такие проявления будут негативно отражаться на качестве исполнения служебных обязанностей не только отдельного сотрудника, но и всего подразделения и, как следствие, на обеспечении безопасности страны. А это в условиях распространяющихся негативных тенденций, связанных с коррупцией, распространением международного терроризма, оружия массового поражения, наркобизнеса, организованной преступности и пр., угрожает основам государственности России.

Соответственно, обстоятельства диктуют необходимость повышения индивидуального правосознания и правовой культуры сотрудников органов безопасности путем формирования убежденности в ценности права. Ведь «действенность правовых норм... зависит от закрепившегося в... психологии отношения к нормам права как к социальным ценностям» [5, с. 42–44]. В этой связи следует согласиться с мнением В.В. Соболевникова. Он считает, что «...ценностные ориентации позволяют сотруднику воспринимать профессиональную деятельность как социально и лично значимую величину. А поскольку социальные ценности выполняют функцию внутренних побудителей конкретных действий и поступков человека, то они способствуют пониманию и объяснению мотивов и собственного законопослушного поведения» [4, с. 26–28]. При этом он предлагает развивать убежденность в ценности права посредством использования «...трех компонентов: когнитивного (система усвоения личностью на уровне убеждения ценности права), мотивационного (мотивация, личностный смысл, придаваемый нормам права) и операционного (актуализация личностных целей и целеполагания, методы психологического воздействия)» [4, с. 26–28].

Полагаем, что придание высокого статуса правовым ценностям путем использования этих компонентов будет способствовать не только повышению правового сознания и правовой культуры всех сотрудников органов безопасности, но и формированию гражданского общества, правовой государственности и обеспечению национальных интересов страны в целом.

#### *Библиографический список*

1. Владимир Путин призвал ФСБ активизировать борьбу с коррупцией // Российская газета [Электронный ресурс]. – 2014. – 7 апреля. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/04/07/fsb-anons.html> (дата обращения: 28.07.2014).
2. Ожегова Г.А. О деформации правосознания сотрудников органов внутренних дел // Вестник Самарской гуманитарной академии. Сер. «Право». – Саратов, 2009. – № 2 (6). – С. 87.
3. Поляков С.А. Сплоченность коллектива как критерий социально-психологической оценки профессиональной деятельности // Юридическая психология. – 2013. – № 2. – С. 32-33.
4. Соболевников В.В. Ценность права как мотив правоупослушного поведения сотрудников правоохранительных органов // Юридическая психология. – 2013. – № 2. – С. 26-28.
5. Татаринцева Е.В. Правовое воспитание (методология и методика) / Е.В. Татаринцева. – М., 1990.
6. Чалков С.О. Деформация профессионального правосознания военнослужащих федеральных органов государственной охраны: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Ростов н/Д, 2008. – 28 с.

В.В. Самсонов

**ЭЛЛИПСИС ПРОПОЗИЦИИ ПРИ НОМИНАЛИЗАЦИИ  
В РУССКОМ И ПОЛЬСКОМ ЯЗЫКАХ**

*Аннотация.* В статье на конкретных примерах рассматриваются особенности функционирования номинализации в сравнительном аспекте в русском и польском языках. Эллипсис пропозиции, свойственный синтаксису русского языка, отсутствует в аналогичных конструкциях польского языка. Выделены наиболее типичные характеристики эллипсиса пропозиции, предложены общие правила употребления номинализированных предикатов в практике перевода текстов на выбранных для анализа языках.

**Ключевые слова:** номинализация, отглагольные существительные, эллипсис, пропозиция, русский язык, польский язык.

Vladimir Samsonov

**THE ELLIPSIS OF NOMINALIZATION  
IN THE RUSSIAN AND POLISH LANGUAGES**

*Annotation.* The peculiarities of nominalization in the Russian and Polish languages are considered in the article on contrastive analysis of concrete examples. The ellipsis of proposition that is preferable in the Russian syntax is unavailable in the same constructions in Polish. The most typical characteristics of the ellipsis of proposition are allocated. Common rules of using nominalized predicates are proposed for practice of translating texts in both languages.

**Keywords:** nominalization, verbal nouns, ellipsis, proposition, Russian language, Polish language.

Под номинализацией мы понимаем выражение второй пропозиции при помощи существительного. Номинализация в польском и русском языках различна. В русском языке используются отглагольные существительные, это связано с процессом словообразования и, как следствие, с возможным семантическим сдвигом, полным или частичным изменением исходного значения в новой лексеме. Например, *ремонттировать* – *ремонт* (в данном случае семантических изменений не произошло), *заявлять* – *заявление* (существительное утратило значение процесса, заявление – это уже некий документ, прошение, оформленное в письменном виде).

Номинализация в польском языке имеет другой статус: как считают специалисты польской лингвистики, мы имеем дело со специфическими глагольными формами, напоминающими герундий в грамматике английского языка [4; 9; 10]. Таким образом, номинализация в польском языке часто формально принимает вид существительного, но семантически тождественна исходному глаголу. То есть изменения проходят не в сфере словообразования, а в сфере формообразования. При этом модель преобразования является продуктивной.

В данной работе мы рассмотрим трудности, с которыми сталкивается переводчик при передаче полипропозитивности предложения в польском и русском языках. К особенностям номинализации русского языка мы относим эллипсис второй пропозиции (случаи, когда вторая пропозиция или подразумевается из контекста, или заложена в значении употребленного существительного с пропозитивной семантикой), тогда как в польском языке в аналогичных синтаксических конструкциях добавляется субстантивная форма глагола. Рассмотрим следующие примеры.

«Tak więc fizycy, a nie biologowie wysunęli paradoksalne sformułowanie “maszyna plazmatyczna” rozumiejąc przez to utwór <...> zdolny do **podjęcia** działań na skalę <...> astronomiczną» [8, с. 20]. На русский язык это переведено следующим образом: «Таким образом, физики, а не биологи выдвинули парадоксальную формулировку «плазматическая машина», имея в виду образование <...> *способное* к целенаправленным действиям в астрономическом масштабе» [1, с. 26].

«Nie myślałem o niczym *zatoniony w oglądaniu* tej przerażającej każdego człowieka mapy» [8, с. 26]. «И я не думал об этом, *погруженный* в удивительную карту» [1, с. 35].

В примерах на русском языке нам встретились такие эллиптические конструкции, как: *zdolny do podejmowania działań* – (досл. пер.) *способный к предпрятию действий*, *zatoniony w oglądaniu mapy* – (досл. пер.) *погруженный в рассматривание карты*.

Очевидно, русский язык предпочитает пропускать одну из пропозиций, нежели переводить ее. На наш взгляд, это связано с выбором лексемы «*погруженный в*», использование которой предполагает ряд условий. Следует избегать данного оборота в его прямом значении (положение в пространстве относительно других предметов). Сравним, например: «Принцип действия ионатора серебра основан на электрическом методе – пропускании постоянного тока через **погруженные в воду** серебряные электроды» [9]. «На этой платформе находится прямоугольная полуподземная постройка, **погруженная в землю** на глубину 1,7 м» [6]. «Кормовую зону для тараканов следует оборудовать неглубокой металлической кормушкой, **погруженной в песок**» [7].

Есть некоторый предмет, который погружен в какую-либо субстанцию, т.е. находится внутри нее, окружен этой субстанцией. При выборе причастия «*погруженный в*» в переносном значении мы сталкиваемся с необходимостью метафоризировать высказывание. В русском языке подобный оборот используется, когда речь идет о восприятии какого-либо печатного издания при помощи только одного из органов чувств – зрения (и это условие перцепции является принципиальным).

В литературном языке мы не можем употребить следующие выражения: «*погруженный в радио*», «*погруженный в телевизор*», «*погруженный в еду*». Во всех случаях информация воспринималась бы дословно. Что касается чтения и мышления, то мы имеем в виду ментальную отвлеченность, погруженность в воображаемые события (недаром литература является самым образным видом искусств, а умение каждого человека фантазировать сугубо индивидуально).

«*Погруженный в книгу, я пропустил свою остановку*». Используя такую конструкцию, мы словно пренебрегаем действиями, производимыми с печатным изданием: прочитываем, просматриваем, пробегаем глазами и т.д. Русский язык избегает подобной конкретики. Полипропозитивное предложение без эллиптической конструкции могло бы выглядеть следующим образом: «*Погруженный в чтение / прочитывание / пролистывание книги, я пропустил свою остановку*». Однако тот факт, что номинализованные предикаты в русском языке нерекуррентны, подвергает сомнению адекватность подобного высказывания.

Обратимся к польскому языку. В нашем случае «*zatoniony*» значит еще и «*затопленный, утонувший*». *Zatoniony* – imiesł. przym. bierny od zatopić. – пассивное причастие от глагола «затопить». *Zatopić* – 1. «zanurzyć całkowicie, pogrążyć coś lub kogoś w wodzie...» – 1. «полностью опустить, погрузить что-либо или кого-либо в воду» [11, с. 578].

Так, чтобы избежать дословного понимания целой конструкции «*zatoniony w mapie*» – «*затопленный в карте*» (ср. напр.: «*затопленная в Тихом океане станция Мир*»), польский язык добавляет субстантивную форму от глагола со значением зрительного восприятия «*oglądać*». Что касается примера «*zdolny do*», то эта конструкция предполагает наличие лексемы с процессуальным значением, польское предложение не терпит сокращенных, свернутых пропозиций.

Рассмотрим примеры из русского языка: *способный к действиям, способный на жертву*. Здесь эллиптическая конструкция напоминает свернутую пропозицию: «*Несмотря на ногу (несмотря на то что я сломал ногу), я не опоздал на поезд и приехал на вокзал вовремя*». Польский язык требует какого-либо предиката (именно предиката, а не существительного с ситуативной семантикой, как в русском языке, когда «жертва» – это не только объект истязаний, но и сам акт принесения в жертву, ритуал). Поэтому: *zdolny do podejmowania działań* – *способный к предпрятию действий*, *zdolny do składania ofiar* – *способный на принесение жертвы*.

Из рассмотренного нами примера можно сделать вывод, что если в польском языке в предложении с прилагательным «*zdolny*» после него следует существительное, не имеющее значения действия, то такая конструкция нуждается в выражении пропозиции при помощи субстантивной формы: *zdolny do składania ofiar* – *способный на принесение жертвы* = *zdolny do ofiarowania siebie* – *способный на жертвование собою*.

Особый интерес в настоящем примере представляет значение возвратности, которое формально в первом примере не выражено. На вопрос, кто кого должен принести в жертву, мы не можем дать точного ответа. Наличие общего актанта (*я способен + я приношу в жертву*) не дает полного представления о происходящем, потому что я могу быть способным на то, чтобы принести в жертву кого-нибудь, кроме себя. Однако априори подразумевается, что при отсутствии конкретных указателей на то, кто должен быть жертвой, в словосочетании *zdolny do składania ofiar* общий актант является одновременно и рецепиентом второй пропозиции.

Мы уже говорили о том, что русский язык предпочитает пропускать одну из пропозиций, нежели переводить ее. Однако не всегда «пропущенной» пропозицией в русском тексте может оказаться номинализация. Нам известны примеры, когда номинализованный предикат является основным носителем предикативности эллиптической конструкции: «*Był to stateczek, służący do utrzymania łączności między Stacją a Sateloidem, używany do przewozu ładunków*» [8, с. 65] – «Это была небольшая ракета [служашая] для поддержания связи между станцией и сателлоидом, которая использовалась для перевозки грузов» [1, с. 85].

В русском переводе исчез компонент *służący*, который излишне усложнял бы структуру предложения. Мы предполагаем, что переводчик избежал подобной лексемы по нескольким причинам. Во-первых, *służący* переводится на русский язык как *служаший* в значении действительного причастия настоящего времени. Однако эта лексема чаще всего ассоциируется с человеком, находящимся на какой-либо службе (*служаший* как субстантивированное причастие), т.е. лексема претерпела некоторые семантические изменения, вызванные нереккурентностью исходного значения. По стилистическим причинам автор перевода не использовал для передачи *służący do utrzymania* сложноподчиненную конструкцию *который служит для поддержания*. Ему на помощь пришел русский предлог *для*, который передает значение «такой, который может послужить, который существует для использования» в целях, названных номинализованным предикатом. Например, *щетка для чистки обуви* – *щетка, служащая для чистки обуви*; *ведро для мытья полов* – *ведро, которое используется для мытья полов*.

Рассмотрим еще один пример: «*Не допускайте прохода на стройплощадку детей*». На наш взгляд, «проход» имеет узкую семантику (даже если можно было бы себе представить подобное отглагольное существительное, сохранившее значение действия), «проход» исключает другие способы проникновения, в то время как дети, в отличие от взрослых, не обладают такой поведенческой предсказуемостью: они могут проползти, перепрыгнуть, вбежать, проникнуть любым способом. Это еще раз убеждает нас в том, насколько русские номинализации конкретны. Поэтому правильная формулировка данного объявления звучала бы так: «*Не допускайте детей на стройплощадку*». По сути, это эллиптическая конструкция, в которой пропущен компонент, обозначающий способ проникновения детей на площадку.

Нашу гипотезу об излишней конкретности значений русской номинализации подтверждают данные информантов – носителей польского языка. Мы попросили перевести фразу «*Не допускайте проход на стройплощадку детей*» на польский язык, точнее, не перевести, а полонизировать, передать смысл средствами польского языка. Среди ответов, полученных нами, можно было увидеть следующую конструкцию: «*Przebywanie dzieci na placu budowy zabronione*» – «*Пребывание детей на стройплощадке запрещено*». Лексема *пребывание*, предложенная польскими информантами, значи-

тельно отличается от лексемы *проход*, которую мы обнаружили в русском варианте объявления на одной из улиц Москвы. *Пребывание* не уточняет способ проникновения на площадку, возможные действия, которыми могут быть заняты дети на опасной территории. Оно передает лишь самую общую суть – строительная площадка не является безопасным местом времяпрепровождения.

Стремление авторов объявлений к стандартизации выражения смысла, к официально-деловому стилю часто приводит к ошибкам.

«Уважаемые жители! Просим вас не мешать **проведению работ по сбиванию сосулек и наледи с ваших балконов**». В данном примере русский язык избегает эллиптической конструкции «*просим вас не мешать работе*». Скорее всего, это обусловлено официально-деловым стилем всего высказывания и, в частности, оборотом **проведение работ/мероприятий по...** когда после предлога следует существительное с ситуативной семантикой. Однако это существительное можно охарактеризовать тем, что оно, скорее, является не отглагольным существительным, образованным по продуктивной модели на *-ние*, а так называемым, в частности в польской грамматике, *poimen actionis* – названием действия, ряд словообразовательных формантов которого далеко не ограничивается суффиксом *-ни* + окончанием *-е*. Например, **проведение учебных мероприятий по профилактике здорового образа жизни; проведение работ по установке газового счетчика в квартирах домов микрорайона; проведение работ по замене коммуникаций; проведение операции по устранению террористов**.

Рассмотренные выше примеры являются свидетельством того, что номинализация в русском языке довольно часто прибегает к эллипсису пропозиции, в отличие от аналогичных конструкций в польском языке. Подобные исследования выявляют существенные функционально-семантические эквиваленты номинализированных предикатов при сопоставлении синтаксических особенностей русского и польского языков. Дальнейшие перспективы исследования мы видим в обращении к корпусному материалу, см. [2; 3]. Языковой корпус как основной источник фактического материала сделает возможным переход от анализа свободного лексического значения, зафиксированного в лексикографических источниках и отвлеченного от контекста и конкретной языковой ситуации, к анализу синтаксически обусловленному.

#### Библиографический список.

1. Лем С. Солярис / С. Лем. – М.: АСТ-Астрель, 2010. – 252 с.
2. Изотов А.И. Корпусная революция: от «искусства» к «науке» // Филологические науки: Вопросы теории и практики. – 2013. – № 1–4 (22). – С. 68–71.
3. Самсонов В.В. «Герундиальные» конструкции и проблемы польско-русской эквивалентности // Филологические науки: Вопросы теории и практики. – 2013. – № 5–1 (23). – С. 148–150.
4. Тихомирова Т.С. Польский язык. Грамматический очерк, литературные тексты с комментариями и словарем / Т.С. Тихомирова. – М.: АСТ Восток-Запад, 2006. – 152 с.
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vitaminas.ru/argentum> (дата обращения: 01.03.2013).
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.luxe.ru/countries/item1348.htm> (дата обращения: 01.03.2013).
7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.aquarion.ru/view\\_post.php?id=542](http://www.aquarion.ru/view_post.php?id=542) (дата обращения: 01.03.2013).
8. Lem S. Solaris. – Warszawa: Biblioteka Gazety Wyborczej, 2008. – 240 p.
9. Nagórko A. Zarys gramatyki polskiej. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2006. – 172 p.
10. Szober S. Gramatyka języka polskiego. – Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1962. – 127 p.
11. Uniwersalny słownik języka polskiego. T. 5. / pod red. prof. S. Dubisza. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2003. – 821 p.

Е.В. Тихонова

## КОНЦЕПТ КАК ИНСТРУМЕНТ ДИАГНОСТИКИ УРОВНЯ ТОЛЕРАНТНОСТИ В «МОЗАИЧНЫХ» СОЦИУМАХ

*Аннотация.* Статья посвящена психолингвистическому диагностированию уровня религиозной напряженности в «мозаичных» социумах посредством интерпретации ассоциатов, полученных на слово-стимул «мигрант» в ходе свободного ассоциативного эксперимента сквозь призму психолингвистической модели концепта, разработанной В.А. Пищальниковой.

*Ключевые слова:* психолингвистическое диагностирование, концепт, интегративная модель концепта, принципы самоидентификации, мультикультурализм, свободный ассоциативный эксперимент.

Elena Tikhonova

## CONCEPT AS A TOOL FOR MEASURING THE LEVEL OF TOLERANCE IN «MOSAIC» SOCIETIES

*Annotation.* The paper focuses on the psycholinguistic measuring of the religious tension level in modern «mosaic» societies by interpreting associates received to word-stimulus "migrant" in a free association experiment through the prism of the psycholinguistic model of concept developed by V.A. Pischalnikova.

*Keywords:* psycholinguistic measuring, concept, integrative model of the concept, principles of self-identity, multiculturalism, free association experiment.

Современный этап общественного развития характеризуется все большим усложнением этнокультурной структуры социумов многонациональных государств. Приток в европейские страны, Россию, США, Канаду иммигрантов из Азии, Африки, Ближнего Востока, Индии, государств постсоветского пространства вкупе со сложившейся в мире практикой официального мультикультурализма все чаще актуализирует внутри принимающих обществ дискуссии относительно будущего принимающих культур.

Политика мультикультурализма изначально проводилась в целях максимально безболезненной взаимной адаптации населения государств, рассматриваемых потенциальными иммигрантами в качестве «земли обетованной», с новыми гражданами. Последние в подавляющем большинстве случаев пытаются обрести новую родину не по доброй воле, а в силу обстоятельств непреодолимой силы (военные действия на территории родины, тотальная бедность и т.д.), а потому, уже по определению являясь носителями комплекса человека второго сорта, активизируют защитные механизмы, осложняющие адаптацию к новым реалиям: предпочитают придерживаться своих собственных ценностных установок, традиций и этнокультурных стереотипов, стремятся к этнокультурному капсулированию, избегая межэтнических браков. Подобное поведение, в свою очередь, воспринимается принимающим обществом в качестве угрозы собственной культурной идентичности, особенно на фоне прогрессирующего прироста европейских социумов за счет видимых меньшинств из числа иммигрантов.

Как результат, все большее распространение получает так называемый «новый расизм», отвергающий любое биологическое понятие расы в качестве показателя культурной или иной ущербности, однако на деле лишь переводящий расистскую аргументацию на безобидный с виду язык. В его риторике иммигранты именуется «людьми с четко выраженными фенотипическими или соматическими различиями», культурная инаковость которых столь очевидна, что их интеграция в новое общество практически невозможна. Отсюда делается вывод, что, поскольку все культуры одинаково важны, иммиграцию из стран с принципиально иной культурой следует ограничить, чтобы сохранить чистоту собственной культуры. Параллельно в общественное мнение активно внедряется стереотип



восприятия иммигрантов из числа видимых меньшинств в качестве преступников и нахлебников фондов социального обеспечения.

Значительную обеспокоенность «белого» населения европейских стран вызывает и стремление недавних иммигрантов концентрироваться в крупных метрополиях, чреватое формированием этнических гетто. Общественное звучание проблема приобрела после массовых беспорядков в Париже, породив озабоченность будущим всей социальной политики мультикультурных государств.

События 11 сентября 2001 г. в США, взрывы в Мадриде 11 марта 2004 г. и другие террористические акты, организованные исламскими фундаменталистами, привлекли пристальное внимание мировой общественности к религии иммигрантов. Особый резонанс в этой связи вызвала серия скоординированных взрывов в Лондоне, осуществленных не абстрактными террористами, а гражданами страны, исповедовавшими ислам [5]. И вновь концепция мультикультурного развития подверглась порицанию.

Вместе с тем этнокультурная «мозаичность» современных социальных организмов уже стала данностью, изменить которую невозможно, а потому этнокультурную инаковость необходимо рассматривать не с точки зрения ее разрушительного потенциала, а в качестве силы, способствующей обогащению принимающей культуры, усилению ее социального организма. Что невозможно вне стабилизации коммуникативного фона принимающей и принимаемой частей социума, реализуемой посредством вербального взаимодействия в повседневной жизни.

Поскольку религиозная самоидентификация (особенно в мусульманском ее воплощении) превратилась в приманку для создателей медиареальности, каждая газета и каждая вторая телепередача считают своим долгом «должным образом» осветить особенности мусульманской морали, способной, например, породить такие феномены, как «убийства чести», теракты. При этом формируется абсолютно одновекторное общественное мнение, маркирующее мусульман в качестве антагонистов, намеренных разрушить веками складывавшиеся устои европейской государственности. Никого не смущает, однако, что формируемый образ враждебного, плохо образованного мусульманина-террориста никак не соотносится с проживающим по соседству мусульманином, который всегда готов прийти на помощь, да и вообще, что называется, хороший человек. В погоне за демонизацией ислама и мусульман многие забыли о том, что иное – не значит «плохое». Другими словами, тотальный перенос восприятия действий фундаменталистов на всю общину мусульман в целом способствует лишь укреплению глубинных противоречий в «мозаичных» социумах, разрешение которых невозможно вне полноценного межкультурного, а значит, и религиозномаркированного диалога.

Ключевым здесь является понимание конфессионального мировосприятия в качестве фундаментальной составляющей социокультурной характеристики мусульманина, охватывающей все стороны его жизни и являющейся решающей нормообразующей силой. Исламу свойственен религиозцентризм, основанный на вере в абсолютную истинность представлений мусульман о мире. В этой ситуации религия, по сути, становится этнообразующим фактором, приводящим к возникновению этнических структур, которые принято называть этноконфессиональными общинами [5].

Именно такое мировосприятие новые иммигранты из числа видимых меньшинств привозят с собой на новую родину. Поэтому то, что европейцы принимают за сознательное позиционирование мусульманами своей инаковости (религиозно маркированная одежда, пятикратный намаз и т.д.), на деле является лишь естественным ходом событий, поскольку мусульмане не разделяют повседневную реальность и религиозное мировосприятие, а единым мерилom всех ценностей для них является ислам. И если для отдельных религиозных фанатиков свойственно политизированное отношение к установлениям Корана, то большая часть общины мусульман представлена людьми, глубоко верящими в истинность и бесконечную мудрость религиозных доктрин, не стремящимися использовать ислам в качестве орудия политики для создания «всемирного исламского государства».

Тем не менее именно так воспринимает сегодня «типичного» мусульманина среднестатистический европеец. Не стали исключением и россияне. Несмотря на то что Россия имеет опыт самого длительного в европейской истории относительно бесконфликтного сосуществования в рамках единого государственного организма с общинами мусульман, развал Советского Союза породил взаимное отчуждение, усилил сепаратистские настроения, акцентировал ксенофобию и неонацизм в среде бывшего некогда единого социума. Поэтому действия исламских фундаменталистов эхом отозвались в общественном мнении россиян, положив начало демонизации образа мусульманина. Совершенные на территории России теракты породили проблему тотальной некоммуникабельности ее немусульманского населения с мусульманской его частью. Не помогает и понимание того факта, что мусульмане, выходцы из постсоветских республик, преимущественно находящиеся на территории современной России, принципиально отличаются от ближневосточных мусульман по своему мировоззрению и поведенческим ориентирам. За внешней ширмой мирного сосуществования все четче проглядывается тотальный раскол, способный породить непреодолимые противоречия в рамках российского социума.

Своевременное диагностирование градуса реальных взаимоотношений между различными этнокультурными сегментами российского общества способно предоставить обширный материал для сбалансированного построения государственной социальной политики, укрепления основ российской государственности. И лингвистическое диагностирование (в его психолингвистической интерпретации) представляется нам одним из самых эффективных инструментов. Следуя концепции концепта как инструмента диагностирования этнической напряженности, изложенной в исследовании В.А. Пищальниковой и И.В. Рогозиной, мы проанализируем диагностический потенциал концепта «мигрант» для идентификации уровня толерантности по отношению к общине мусульман России.

Сразу отметим, что многие россияне в качестве «инаковых» мусульман воспринимают недавних мигрантов, не идентифицируя с ними мигрантов в третьем-четвертом поколениях и полагая их полноправными согражданами.

Вследствие тотальной глобализации всех сфер человеческой деятельности и создания единого коммуникативного пространства, по мнению В.А. Пищальниковой и И.В. Рогозиной, в общественном сознании активно формируются интегративные познавательные структуры вербально-авербального характера, отражающие его эволюцию. При их интеграции происходит взаимодействие некоторых исходных познавательных структур, формируя новую структуру, характеризующуюся большей степенью абстракции и способностью обслуживать более широкие познавательные области, что приводит к усилению темпов слияния этнокультурных общностей. Однако имеет место и параллельное стремление этнокультурных общностей к сохранению собственной специфичности, определяемой базовой системой знаний, мнений и верований, лежащих в основе формирования совокупности этнических стереотипов и определяющих картину мира представителей данной этнокультурной общности [2, с. 122].

Здесь необходимо отметить, что в отношении мусульман, скорее, уместно говорить не об этнических стереотипах, а о стереотипах конфессиональных, вследствие явного преобладания в структуре их мировоззрения принципов конфессиональной самоидентификации. В упрощенном понимании это означает, что сириец-суннит, например, предпочтет общение с турком-суннитом, нежели сирийцем-шиитом. И любая попытка побудить мусульманина к принятию иных принципов самоидентификации (равно как и иных фрагментов чужой картины мира) встречает решительный отказ.

Отсюда очевидно, что идентификация мусульман в качестве этноконфессиональной общности связана с наличием в их картине мира аксиологических принципов, противопоставляющих мусульман иным общностям. В отношении последних речь идет уже об этнокультурной идентификации, поскольку конфессиональные принципы самоидентификации большинству социальных

организмов не свойственны. Далее активизируются когнитивные структуры «свой-чужой», реализующиеся в различных формах, самой простой из которых является вербальная агрессия. Степень агрессивности по отношению к «чужому» и определяет наличный уровень толерантности либо фиксирует состояние напряженности. Последнее в случае этнических принципов самоидентификации противопоставляемых общностей могло бы быть определено в качестве этнической напряженности. В отношении противопоставления «мусульмане – немусульмане» речь скорее идет о напряженности этноконфессиональной, ибо, как уже отмечалось, для мусульманина окружающая реальность всегда религиозно маркирована.

В.А. Пищальникова и И.В. Рогозина доказали возможность использования в качестве инструмента определения наличия и степени этнической напряженности таких психолингвистических методов исследования языкового сознания, как свободный ассоциативный эксперимент и психолингвистические модели смысла, сопровождаемых учетом зависимости характера номинации одного и того же явления от мотива номинации. Что позволяет высказать предположение о возможности их использования и для диагностирования обнаружения и оценки уровня напряженности латентно развивающихся конфликтов на конфессиональной почве [2].

Для психолингвистического диагностирования степени межконфессионального напряжения в России в отношении мусульман-мигрантов нами проведен свободный ассоциативный эксперимент, в ходе которого были проанализированы ассоциаты-реакции, полученные на стимул «мигрант» в целях построения структуры концепта «мигрант» и выявления наличия/отсутствия компонентов, свидетельствующих о толерантном/нетолерантном восприятии мигрантов и о характере существующей напряженности (если таковая будет обнаружена). Мы опирались в ходе исследования на психолингвистический подход к интерпретации понятия «концепт», согласно которому (по А.А. Залевской), концепт – это «спонтанно функционирующее в познавательной и коммуникативной деятельности индивида базовое перцептивно-когнитивно-аффективное образование динамического характера, подчиняющееся закономерностям психической жизни человека...» [4, с. 39], полагающее базисом концепта не его понятийный план, а эмоции респондентов, их аксиологическую шкалу и ассоциации, возникающие в ответ на соприкосновение с тем или иным концептом. Вторым этапом исследования стала типологизация результатов ассоциативного эксперимента на основе разработанной В.А. Пищальниковой интегративной модели психологического значения (смысла/концепта) с заданным количеством актуальных параметров.

Предложенная интегративная модель характеризуется сложностью структуры, включающей как рациональный, так и эмоциональный способы освоения мира, как абстрактные, так и конкретные компоненты:

- 1) тело знака (звуковую оболочку);
- 2) понятие;
- 3) представление;
- 4) предметное содержание;
- 5) ассоциацию;
- 6) эмоцию;
- 7) оценку [2, с. 79; 1, с. 154].

Схема концепта, по В.А. Пищальниковой, отображает принципиально функциональное динамическое соотношение между стабильными составляющими концепта, изменение отношения между которыми свидетельствует о наличии качественно иного содержания концепта [2, с.123].

Члены единых социальных организмов (этнических или этноконфессиональных) существенно сходным образом вербализуют результаты познавательной деятельности в силу наличия конвенциональных стереотипов и общности когнитивных структур. И хотя ментальные структуры, отражающие

личностный перцептивный опыт, могут обновляться различными языковыми элементами, познавательные схемы определенного уровня интеграции отражаются существенно сходным образом [2, с. 123].

Гипотезой исследования послужило утверждение, согласно которому структура концепта отражает наличие и степень религиозной напряженности, обнаруживающейся в интегративных основаниях для ассоциатов, вербализующих различные компоненты концепта. Для верификации гипотезы мы провели свободный ассоциативный эксперимент (отвечающий всем требованиям к его организации, обеспечивающим репрезентативность его результатов), в котором 427 участникам (студентам 1-х и 2-х курсов ФГАОУ ВПО «Высшая школа экономики», ФГБОУ ВПО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации», ФГБОУ ВПО «Российский университет дружбы народов») были предложены словастимулы, характеризующие религиозное мировосприятие в широком смысле этого слова (безотносительно к исламу). Одним из предложенных стимулов стало слово «мигрант», задуманное в качестве дистрактора, но вызвавшее столь одномерный ассоциативный ряд, что послужило основанием для его дальнейших интерпретаций. Участники эксперимента отбирались методом сплошной выборки, а их религиозная принадлежность регистрировалась исключительно по желанию (согласно полученным данным, не менее 30 % участников эксперимента исповедуют ислам).

Представим полученные результаты (имели место отказы отвечать):

переселенец	не люблю, но все равно человек	Кавказ
терпение	Восток	таджик (7)
рабочая сила (5)	чужак	против (7)
вернуться	мусульманин (9)	снова
иностранец (2)	недоверие (13)	плохой
негражданин (3)	надоели	преступник (3)
человек (5)	чужой (29)	Азия
Россия	приезжий (7)	кавказец (10)
мы	переселение	несчастный
гастарбайтер	безработица (2)	чеченец
нищий	гастер (6)	нелегал (2)
беженец (10)	бедный	иностранец (4)
негр	понять	плохо (5)
твари (2)	кочевник	арабы
чурка (3)	уголовщина	иноземец
Москва (2)	незаконный	хачики
правительство	зло (15)	узбек-азербайджан
плохое состояние	религиозный фанатик (17)	гость
бомж	террорист (29)	рабочий (6)
бедность	неофициальный работник	другая вера (7)
сильно верующий (24)	дворник	убийца женщин (9)
звери (3)	другой (14)	злая религия (27)
иноверцы (13)	ислам (32)	чуждая религия (31)
		отказ от ответа (29)

В массиве полученных реакций преобладающими оказались парадигматические ассоциации именного типа, однако и синтагматические ассоциации адъективного и глагольного типов представлены достаточно широко. Анализ реакций на слово-стимул «мигрант» продемонстрировал, что в качестве репрезентантов понятийного компонента концепта испытуемыми были актуализированы следующие ассоциаты: *иностранец*, *переселенец*, *переселение*, *негражданин*, *беженец*, *приезжий*, *иноземец* (25 ассоциатов, 5,5 %). Около 66,5 % ассоциатов актуализирует компонент концепта пред-

ставление. При этом интегративным элементом для большинства ассоциатов-представлений (160 реакций, 40,2 %) выступает тема «конфликт по религиозному основанию»: *иноверец, ислам, другая вера, религиозный фанатик, мусульманин, сильно верующий, злая религия, чуждая религия*. Самой частой реакцией на стимул стал «ислам» – (32 реакции). Второй наиболее актуализированной информантами интегративной темой стали «военные или криминальные действия»: *недоверие, преступник, уголовщина, незаконный, террорист, беженец, неофициальный работник, нелегал, гастер, звери* (68 реакций, 17 %). Третьим интегративным элементом выступила тема «этническая принадлежность»: *Восток, Кавказ, Азия, таджик, кавказец, чеченец, арабы, хачики, узбек-азербайджан, негр* (33 реакции, 9,3 %).

Доля эмоций и ассоциаций-оценок в структуре концепта оказалась достаточно высокой, а все ассоциаты, связанные с эмоциями, резко негативными: *не люблю, но все равно человек, надоели, чужой, против, плохой, другой, плохо, зло, твари, чужак, недоверие, хачики, чурка, нищий, терпение, плохое состояние* (96 реакций, 24 %).

Зарегистрированные реакции-ассоциации носили единичный характер: *гость, кочевник, человек, бедность, дворник, Россия, мы, Москва, правительство, бомж, несчастный, понятие* (16 реакций, 4 %).

Реакции с фонетическим сходством зафиксированы не были.

Очевидно, что вербализация ментального содержания концепта связана с когнитивными структурами «свой-чужой», при этом «свой» – хороший (*мы, правительство, Москва, Россия*), «чужой» – плохой (*иноземец, негражданин, плохо, чуждая религия, убийцы женщин, другой, Кавказ, Восток, преступник, нелегал, твари, чурка, звери, чужак, гастер, недоверие, чужой, надоели, уголовщина, зло, религиозный фанатик, террорист*). При этом основной акцент пришелся на религиозную принадлежность мигрантов (40,2 % ассоциатов).

Таким образом, высокое число негативных эмоционально-оценочных реакций и реакций-представлений, объединенных темой «конфликт на религиозной почве» при характеристике носителя иного религиозного мировоззрения, может свидетельствовать о наличии религиозной напряженности. Несмотря на то что информантам, преимущественно носителям светской культуры, больше свойственны этнические принципы самоидентификации, интегрирующим признаком для ассоциатов-представлений и эмоционально-оценочных реакций послужил актуализирующий признак – конфликт по религиозному основанию, что уже само по себе может свидетельствовать о нетолерантном отношении принимающего общества к мигрантам.

Полученные нами в ходе лингвистического исследования результаты могут быть верифицированы посредством сравнения ассоциатов на стимулы «европеец», «иностранец» и построением гистограмм с последующим отображением линий трендов. Однако уже данный этап исследования зафиксировал латентную религиозную нетолерантность российского общества в отношении мигрантов, продемонстрировав при этом достаточно высокую степень недоверия в отношении исповедуемой ими религии.

#### Библиографический список

1. Пищальникова В.А. История и теория психолингвистики. Ч. 2: Этнопсихолингвистика / В.А. Пищальникова. – М.: МГЛУ, 2007. – 200 с.
2. Пищальникова В.А. Концепт как инструмент диагностики этнической напряженности / В.А. Пищальникова, И.В. Рогозина // Языковое сознание: теоретические и прикладные аспекты: сб. ст. / под общ. ред. Н.В. Уфимцевой. – М.; Барнаул: Изд-во Алт. гос. ун-та, 2004. – С. 121-128.
3. Тихонова Е.В. Этноконфессиональное измерение современной Канады: состояние и перспективы / Е.В. Тихонова // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2011. – № 10. – С. 83-96.
4. Залевская А.А. Психолингвистический подход к проблеме концепта // Методологические проблемы когнитивной лингвистики / А.А. Залевская. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2001. – С. 36-45.

В.А. Торопов

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ И ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ МВД РОССИИ

*Аннотация.* В статье рассматривается роль и место личностных качеств преподавателя физической подготовки в структуре профессиональной компетентности педагогических кадров образовательных учреждений МВД России.

*Ключевые слова:* профессиональная компетентность преподавателя физической подготовки образовательного учреждения МВД России, профессиональные качества, физическая подготовка, физическая культура.

Victor Toropov

## PROFESSIONAL COMPETENCE AND PERSONAL QUALITIES OF THE TEACHER OF PHYSICAL PREPARATION OF EDUCATIONAL ESTABLISHMENT OF THE MINISTRY OF INTERNAL AFFAIRS OF RUSSIA

*Annotation.* In the article the role and the place of personal qualities of a teacher of physical preparation in the structure of professional competence of the pedagogical staff of educational establishments of the Ministry of Internal Affairs of Russia are discussed.

*Keywords:* professional competence, professional qualities, person, pedagogical staff, educational establishments, physical preparation, physical training.

Физическое воспитание в силовых ведомствах в силу своего прикладного характера рассматривается как один из предметов профессионального обучения и воспитания личного состава в форме целостного процесса профессионально-прикладной физической подготовки. В качестве своеобразной разновидности физического воспитания профессионально-прикладная физическая подготовка представляет собой педагогический процесс, направленный на формирование физической готовности сотрудника полиции к успешному выполнению оперативно-служебных и служебно-боевых задач, умелому применению физической силы, в том числе боевых приемов борьбы, а также обеспечение высокой работоспособности в процессе служебной деятельности.

Вопросам профессионального образования и обучения педагогических кадров для системы МВД России, в том числе и по физической подготовке, посвящен ряд исследований (Т.О. Алексеева, А.Д. Лазукин, В.А. Овчинников и др.). В своем большинстве ученые сходятся во мнении, что в настоящее время наблюдается отсутствие научно-обоснованной педагогической системы профессионального обучения кадров, проводящих учебные занятия по профессиональной, служебной и физической подготовке с сотрудниками полиции территориальных органов внутренних дел. Вследствие этого современные научные теории и концепции в области физической культуры не находят практического применения, остаются невостребованными ввиду низкой профессионально-педагогической компетентности инструкторско-педагогических кадров [2].

В образовательных учреждениях МВД России идет активный поиск условий и средств, способствующих совершенствованию процесса подготовки кадров. В настоящее время не имеют достаточного научного обоснования идеологическая, содержательная и организационная составляющие технологии обучения в рамках профессионально-прикладной физической подготовки. Наблюдается недостаточная оснащенность процесса физической подготовки ведомственными учебниками и учебными пособиями. Социальная составляющая технологии физической подготовки сотрудников ОВД нуждается в существенной доработке в плане повышения профессиональной компетенции преподавательского состава, приведения его к современным требованиям педагогической деятельности.

В руководящих документах по физической подготовке для сотрудников органов внутренних дел определено, что занятия в системе профессиональной подготовки проводят руководители учебных групп. Как правило, это представители руководящего звена, не имеющие специализированного психолого-педагогического образования, спортивной подготовки, устойчивой мотивации к проведению учебных занятий и т.д. Несколько лучше обстоит дело с профессиональными компетенциями преподавательского состава кафедр физической подготовки образовательных учреждений системы МВД России. Основу кадрового потенциала кафедр составляют специалисты с высшим физкультурно-педагогическим образованием, имеющие опыт занятий служебно-прикладными видами спорта и единоборствами, устойчивую мотивацию к качественному обучению личного состава в лице курсантов и слушателей. При этом общий уровень физической подготовленности выпускников образовательных учреждений МВД России оставляет желать лучшего как в плане гармоничного развития физической культуры личности, осознанной потребности в физическом и духовно-нравственном самосовершенствовании, так и с точки зрения противостояния с правонарушителями и вооруженными преступниками. Как результат, неоправданные ранения и гибель сотрудников органов внутренних дел при выполнении ими оперативно-служебных задач в мирное время вне зоны проведения контртеррористических операций.

Проблемы профессиональной подготовки сотрудников полиции, в том числе и физической, и пути улучшения ее качества рассматривались в трудах различных исследователей. Однако, несмотря на наличие исследований, особенности формирования физической культуры личности сотрудника органов внутренних дел изучены недостаточно. Имеющиеся научные данные разрознены, а иногда и противоречивы, что затрудняет их теоретическое обобщение и практическую реализацию.

Требования профессиональной деятельности к уровню физической подготовленности сотрудника полиции отражены в ряде руководящих документов по физической подготовке. В соответствии с ними сотруднику полиции надлежит уметь самостоятельно поддерживать должный уровень общей физической подготовленности, необходимый для профессиональной деятельности, применять навыки профессионально-прикладной физической подготовки в профессиональной деятельности, применять правомерные действия по силовому пресечению правонарушений, обезоруживанию, обезвреживанию, задержанию, проведению наружного осмотра, связыванию (сковыванию наручниками) и сопровождению правонарушителей. Также сотрудник полиции должен знать основы здорового образа жизни и тактику силового задержания и обезвреживания вооруженного и невооруженного противника, самозащиты без оружия. Как отмечалось ранее, целевой установкой физической подготовки выступает формирование физической готовности сотрудника. Данная трактовка целиком соответствует общепринятым представлениям о физической подготовке. В общих положениях Федерального закона № 329-ФЗ от 4 декабря 2007 г. «О физической культуре и спорте» даются основные понятия, которые применяются для определения сущности физической подготовки. Так, под физической подготовкой понимается процесс, направленный на развитие физических качеств, способностей (в том числе навыков и умений) человека с учетом вида его деятельности и социально-демографических характеристик. Физическая подготовка в федеральных органах исполнительной власти, в которых предусмотрены военная служба и иные специальные виды службы военнослужащих и лиц, проходящих специальную службу, осуществляется в целях успешного выполнения ими своих служебных обязанностей [1].

Современные взгляды на профессиональную компетентность и личностные качества преподавателя физической подготовки образовательного учреждения МВД России отражают довольно разнообразный спектр представлений об их структуре и содержании. При всем многообразии понятия «профессиональная компетентность» можно констатировать, что это наличие необходимых для профессии знаний, умений и навыков, а также творческих способностей и личностных качеств, обеспе-

чивающих продуктивную производительность и эффективную результативность в достижении профессиональных целей посредством специфического набора компетенций [2]. К основным видам профессиональных компетенций педагога относятся образовательно-когнитивные, организационные, управленческие, конструктивные, операционально-технологические, коммуникативные, информационно-технологические, информационно-компьютерные, интерактивные, оценочные, коррекционные и др. Применительно к преподавателю физической подготовки образовательного учреждения МВД России основные виды профессиональной компетентности можно структурировать в четыре основные группы: знания, умения и навыки, профессиональные способности и профессионально-личностные качества.

Следует отметить, что неотъемлемой частью профессиональной компетентности выступает ее личностная составляющая. Именно с позиции личностно-ориентированного образования, личностно-деятельностного и компетентностного подхода нами рассматривается установка о необходимости целенаправленного профессионального обучения инструкторско-педагогических кадров по физической подготовке для системы МВД России, что способствует формированию у них профессионально-педагогической готовности. Профессионально-педагогическая готовность – это качественное, системное, динамическое состояние, характеризующееся совокупностью личностных и профессионально значимых качеств, определяющих способность эффективно осуществлять учебно-воспитательную деятельность. Профессионально-личностные качества преподавателя физической подготовки включают в себя активность, целеустремленность, психофизическую и интеллектуальную работоспособность, мотивированность, креативность, рефлексивность, самоактуализацию и самореализацию. При этом самообразование как общая проблема и профессиональное педагогическое самообразование как ее часть имеют ведущее значение в профессиональной педагогической деятельности [3].

Тем самым профессиональная компетентность преподавателя физической подготовки должна обеспечивать формирование у обучаемых физической и психологической готовности к действиям в сложных условиях оперативно-служебной и служебно-боевой деятельности, воспитывать высокие морально-волевые, социально-духовные, нравственно-этические качества и свойства личности сотрудника полиции, целенаправленно и приоритетно обучать личный состав действиям, связанным с правомерным применением физической силы, боевых приемов борьбы, специальных средств и огнестрельного оружия. Важная роль отводится и личностным качествам педагога. Личность преподавателя кафедры физической подготовки (его общекультурный, научный и методический уровень, профессиональная эрудиция, ответственность, трудолюбие, целеустремленность, мировоззренческая убежденность, разумная требовательность и педагогическое мастерство) является главным психолого-педагогическим фактором, обеспечивающим качество обучения курсантов и слушателей образовательных учреждений МВД России.

#### *Библиографический список*

1. Федеральный закон РФ № 329-ФЗ от 4 дек. 2007 г. «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» // Российская газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/printable/2007/12/08/sport-doc.html> (дата обращения: 21.10.2014).
2. Ганченко И.О. Педагогика профессионального самообразования / И.О. Ганченко. – Краснодар: Краснодарская академия МВД России, 2004. – 316 с.
3. Соловьев Г.М. Физическая культура личности (теория и технология формирования): учебное пособие / Г.М. Соловьев, С.Н. Кашин. – М.: Илекса, 2014. – 212 с.



Л.Е. Тригубенко

## РЕКЛАМА В АСПЕКТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*Аннотация.* В статье автор рассматривает глобализацию с точки зрения исторического процесса. Исследует ее влияние на трансформацию культуры и информационно-коммуникативные связи людей. Показывает воздействующую роль рекламы на массовые аудитории постиндустриальной цивилизации.

*Ключевые слова:* глобализация, информационно-цифровая революция, реклама, коммуникативная среда.

Ludmila Trigubenko

## ADVERTISING IN ASPECT OF GLOBALIZATION

*Annotation.* In the article the author considers globalization from the point of view of historical process, investigates its influence on transformation of culture and information communications of people, shows the influence of advertizing on mass audiences of the post-industrial civilization.

*Keywords:* globalization, information and digital revolution, advertizing, communicative environment.

Глобализация оказывает огромное влияние на современные процессы общественного развития. Происходит постоянное сближение народов, государств и культур. «Процессы глобализации отменяют пространство и время, делают малосущественными наши локальные укорененности, тем самым бросают вызов культурным, этнонациональным и прочим традиционным идентичностям» [5, с. 11]. И в этой связи настойчивее звучат предупреждения о «размывании» разных типов идентичности, об опасности унификации, об угрозах своеобразию, уникальности и неповторимости национальных культур. Современность, глобализация, постиндустриальная цивилизация, информационное общество – эти понятия под различным углом зрения раскрывают специфику развития нашей планеты в конце XX – начале XXI вв., времени Интернета, благодаря которому осуществляются как массовые рекламные кампании и различного рода «цветные» или «сетевые» революции, так и бессознательное и пока незаметное размягчение комплексного парадигмального человеческого мышления.

Глобализация как процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации, с нашей точки зрения, является лишь следствием развития информационно-телекоммуникационных технологий, благодаря которым осуществился гигантский скачок в общемировых интеграционных процессах, в совокупности своей представляющих рассматриваемый феномен в его современном понимании. Мы понимаем глобализацию в ракурсе ее влияния на трансформацию культуры, механизмов культурной преемственности, а также информационно-коммуникативных технологий связи между людьми. Формирующееся под влиянием глобализационных процессов единое мировое пространство характеризуется по мере цивилизационного развития общества углубляющейся взаимозависимостью стран, народов, культур, языков. Определяя феномен глобализации, Дж. Стиглиц подчеркивает одну довольно интересную деталь – глобализация, по мнению автора, является результатом устранения искусственных преград на пути трансграничного потока товаров, услуг, капитала, знаний и в меньшей степени людей [11, с. 24].

Интерпретация глобализации в контексте обретения обществом «качества глобальности (всеобщности)» [6, с. 4–5] позволяет в методологическом плане подойти к рассматриваемому феномену под углом зрения процесса исторического развития. Иначе говоря, культурная трансформация происходит на всех этапах развития общества, втягивая в поле своего воздействия все составляющие экономических, политических и социокультурных процессов социума. Отсюда и многоликость концептуального обоснования понимания глобализации как характерной черты и ведущей тенденции нового

(постиндустриального) этапа общественного развития [4, с. 76–77]. В этой связи глобализация рассматривается как результат естественного и всепроникающего развития информационно-телекоммуникационных социальных технологий по всему миру, распространяющихся преимущественно из единого центра, который находится в ведущих странах Запада – в США и ряде стран ЕС. Важнейшей ее особенностью является выгодное Западу распространение по создаваемым каналам из центра на периферию западной культуры, а также в меньшей степени – моделей экономики (рыночный, финансовый капитализм) и политики (демократия), а также других социальных концептов.

Рассматривая роль глобализации в формировании нового миропорядка, необходимо отметить укрепление ряда новых или претерпевающих значительную трансформацию явлений, характеризующих ведущие признаки современного жизненного устройства человечества. Наиболее сложной, на наш взгляд, в понимании многостороннего влияния глобализации на общественные процессы является сфера культуры. Модернизация массовой культуры, гибридизация культур, элитная деловая культура, альтернативные глобализации, «т.е. глобальные культурные движения, возникающие за пределами Запада, и оказывающие на него все более сильное влияние... означают возможность существования альтернативных моделей современности (*англ. modernities*)» [1, с. 19–20].

В отличие от экономики, политики и даже социальной сферы границы национальных культур под влиянием интеграционных процессов, с одной стороны, все более размываются, а с другой – одновременно с наступлением глобализационных признаков усиливается противодействие им, попытка сохранить свои этнокультурные корни, этнокультурную идентичность, язык, традиции и т.д. Исследование глобализации как фактора формирования нового миропорядка, характерными признаками которого являются отношения наднациональной взаимозависимости, позволяет подойти к рассмотрению феномена рекламы под углом зрения необходимости создания ее новых форм и поиска каналов ее передачи на массовые аудитории. В этом отношении показательным является использование социальных сетей, превращаемых в механизм межличностной регуляции распространения информации, нередко принимающей на себя нагрузку (не всегда даже явно осознаваемую) распространения рекламной информации (эффект так называемого «сарафанного радио»).

В современных условиях именно в этой сфере наиболее отчетливо прослеживается ситуация культурной трансформации, захватившей все элементы системы культуры, а также механизмы ее воздействия на человека, социальные, информационные, коммуникативные, экономические, политические, управленческие процессы в жизни общества. Иначе говоря, возникла, на наш взгляд, довольно парадоксальная ситуация, когда ростки новой, качественно иной культуры (культуры информационного общества, или постиндустриальной цивилизации, или общества знаний), порождаемые процессами глобализации, еще не обрели явных контуров своей сущности. Вместе с тем они четко прослеживаются по отдельным тенденциям формирования нового вида общественных связей и коммуникационных процессов, становления характерных признаков нового типа общества, связанных прежде всего с формированием ведущих признаков постиндустриальной цивилизации.

Рассматривая роль глобализации в формировании нового миропорядка, необходимо отметить укрепление ряда новых или претерпевающих значительную трансформацию явлений, характеризующих ведущие признаки современного жизненного устройства человечества. Наиболее сложным, на наш взгляд, в понимании многостороннего влияния глобализации на общественные процессы является сфера культуры. Модернизация массовой культуры, гибридизация культур, элитная деловая культура, альтернативные глобализации, «т.е. глобальные культурные движения», возникающие за пределами Запада и оказывающие на него все более сильное влияние, означают возможность существования альтернативных моделей современности. Следующим глобализирующим повседневность фактором, оказывающим трансформационное воздействие на рекламу, выступает Интернет, сеть, откуда люди черпают информацию, скачивают фильмы, книги и музыку, посредством которой покупают товары, общаются, находят друзей и спутников жизни.

Описанные нами тенденции усиливаются вкладом в процесс самого человека, нацеленного на получение максимальной прибыли, благодаря чему интенсивное развитие получил процесс создания PR-технологий, позволяющих увеличивать объем продаж. Первичный интерес людей, усиленный затем их жадностью, доведенной до абсурда, кстати, и привел человечество к глобальному финансово-экономическому кризису, начавшемуся в 2007–2008 гг. [9].

Трансформации современной коммуникативной среды, вызванные массовым производством и потреблением товаров, развитием глобальной сети и средств массовой коммуникации, провоцируют усиление тенденций гедонистического образа жизни, представляющего собой смесь атомизированных индивидуумов, преследующих только цели собственного удовольствия. Под влиянием искусственно насаждаемых по коммуникационным каналам порожденных современными рекламными технологиями образов у современного человека формируется зрелищное, игровое восприятие действительности, особенности которого еще в античные времена нашли отражение в словах: «Хлеба и зрелищ». Как определенная характеристика состояния массового сознания эта формулировка в некоторой мере применима и к эпохе постиндустриального общества. Кроме того, происходит расцвет социальных сетей (ставших не просто элементом досуга, а серьезным инструментом продвижения рекламы) со всеми их противоречиями, достоинствами и недостатками, который, возможно, будет считаться главным событием начала XXI в.

Уникальность ситуации заключается в том, что пользователи сами дают о себе информацию, подчас тщательно заполняя анкеты, указывают возраст, образование, сферы интересов, социальное положение и многое другое. Это позволяет компаниям просто выделить нужную группу потенциальных потребителей и работать с ней. Производители приходят в качестве экспертов в интернет-сообщества, заводят свои группы в социальных сетях и становятся «ближе и роднее», тем самым получая еще и обратную связь от потребителей. При этом Public relations формирует новую потребительскую среду – предрасположенность к спросу на что-либо или кого-либо – от нового «нанотехнологичного» памперса до политика нового поколения.

Не стоит забывать и о растущем потенциале влияния через мобильно-телекоммуникационные носители. С их помощью, например, можно экстренно спровоцировать ажиотаж и давку в каком-то месте, разослав сообщения молодежи о небывалой распродаже чего-то ультрамодного и необычайно желанного, которая продлится всего несколько часов. С такой же легкостью можно спровоцировать массовый протест и беспорядки, сообщив потенциальной целевой аудитории о чем-то, что эту группу людей обязательно заденет за живое. Особенно, если к информации будет приложен видеосюжет с конкретными виновниками.

Основными факторами, которые превратили современное общество в общество безудержного потребления, заикнутое на материальных ценностях и пришедшее к глобальному кризису, являются следующие: громадная мировая товарная индустрия, запущенная в послевоенные годы в США и странах Европы, а главное, лежащий в основе западного общества принцип рыночного капитализма [8, с. 119], т.е. неизмеримая жажда получения максимальной прибыли от бизнеса в итоге превратила Запад в общество потребления [3, с. 269]. Параллельно с ростом мировой товарной индустрии активно развивались и рекламные технологии, маркетинг, брендинг и прочие «отростки» классической пропаганды, принципы которой сформулированы еще Эдвардом Бернейсом в 1928 г. [2, с. 176].

Таким образом, современные технологии в условиях глобализации увеличивают потоки информации. Но парадокс наших дней состоит в том, что чем больше информации, тем меньше знаний. Есть лишь обилие слабосвязанных между собой фактов. Отсутствует система, теряется причинно-следственная связь. Создаются оптимальные условия для запуска в действие технологий управляемого хаоса [10, с. 345-346].

Глобальная сеть помимо бесконечного, растущего по экспоненте замусоривания эфира – это

еще и превосходный канал для «вброса» и распространения любых так называемых «уток». При монополии определенных СМИ, формирующих «правильные» взгляды на те или иные вещи, и информационного вала, времени и возможности на осознание остается меньше, благодаря чему возрастает общая доверчивость либо усиливается увлечение конспирологическими теориями (так называемыми «теориями заговора»). В результате обыденное западноевропейское мышление вновь переходит в регистр мифа [7, с. 364], т.е. люди начинают верить сказкам.

*Библиографический список*

1. Бергер П.Л. Культурная динамика глобализации // Многоликая глобализация / под ред. П. Бергера и С. Хантингтона. – М.: АспектПресс, 2004. – 379 с.
2. Бернейс Э. Пропаганда Hippo Publishing LTD / Э. Бернейс. – М., 2010. – 176 с.
3. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр. – М.: Культурная революция: Республика, 2006. – 269 с. – (Мыслители XX века).
4. Ващекин Н.И. Глобализация и устойчивое развитие / Н.И. Ващекин [и др.]. – М.: Изд-во МГУК, 2002. – С. 76-77.
5. Воропай Г.С. Между глобализацией и масскультурой (несколько фрагментов об идентичности) // Философские науки. – 2009. – № 10. – С. 11.
6. Гранин Ю.Д. «Глобализация» или «вестернизация»? // Вопросы философии. – 2008. – № 2. – С. 4-5.
7. Дугин А.Г. Логос и мифос. Социология глубин / А.Г. Дугин. – М.: Акад. проект, 2010. – 364 с.
8. Оксфордский философский словарь. – Оксфорд, 1995. – 119 с.
9. Смирнов Ф.А. По поводу фундаментальных причин глобального кризиса // Человек и труд. – 2011. – № 6.
10. Mann R.S. Chaos Theory and Strategic Thought.
11. Stiglitz J. Die Schatten der Globalisierung. – 2002.

З.Г. Ханова

## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТНОГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

*Аннотация.* В статье рассматривается концепция психологической готовности к предпринимательской деятельности. Содержатся характеристики разных форм успеха, в том числе успеха-преодоления и самопреодоления, которые являются значимым условием развития личности. Выделены детерминанты успешности предпринимательской деятельности, которые конкретизируются в определенных личностных особенностях.

*Ключевые слова:* предприниматель, деятельность, личность, ситуация, поведение, характер, проблема, психологическая готовность, самоопределение.

Zoya Khanova

## PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF PERSONAL AND PROFESSIONAL SELF-DETERMINATION OF BUSINESSMEN

*Annotation.* The article deals with the concept of psychological readiness for entrepreneurship and different forms of success including success-overcoming and self-overcoming which are important for the development of the individual. The article marks out determinants of success for entrepreneurship which are specified in certain personality characteristics.

*Keywords:* businessman, activity, individual, situation, behavior, character, problem, psychological readiness, self-determination.

Одним из основных в числе структурных составляющих успешности предпринимательской деятельности человека является фактор психологической готовности к ней. Определение и ранжирование условий личностной успешности предпринимателя превращает их в управляемые психологические переменные, с помощью которых возможно выявление, оценка и коррекция уровня и структуры психологической готовности личности к успешной предпринимательской деятельности.

К проблеме психологической готовности к деятельности профессиональные психологи обратились еще в начале прошлого века (А.П. Нечаев, Б.М. Теплов, И.Н. Шпильрейн, П.К. Энгельмейер и др.). Основная концепция формирования психологической готовности к деятельности различного рода ориентирована на разработку определенной системы вспомогательных механизмов, форм средств, имитирующих реальную практическую ситуацию, что позволяет человеку субъективно прочувствовать сущность предстоящей деятельности, пережить опыт удачного разрешения ситуации или достижения запланированного результата. В современной психологической науке накоплен обширный теоретический и эмпирический материал, отражающий проблемы психологической готовности личности к различным видам деятельности (В.Н. Дружинин, М.И. Дьяченко, Ф.И. Иващенко, Я.Л. Коломенский, И.Б. Котова, А.И. Кочетков, В.Н. Мясищев, А.С. Нерсисян, К.К. Платонов, Д.Н. Узнадзе), выделены и представлены специфические структурные, содержательные и динамические параметры психологической готовности к той или иной деятельности, описаны условия ее формирования и протекания, анализируются уровневые, процессуальные и динамические особенности ее проявления [8].

Понятие психологической готовности всегда соотносится с деятельностью и нередко характеризуется в терминах «психическое состояние», «психическое настроение» и «психологическая установка». Вместе с тем состояние психологической готовности к эффективной деятельности выступает в качестве целостного проявления личности и не сводится к совокупности отдельных установок. Как социально-психологическая проблема готовность к деятельности определяется внутренней согласованностью желаний, представлений и ожиданий личности; их согласованность отражает то, в какой

мере субъект этой деятельности оказывается психологически готовым или не готовым к восприятию, адекватной оценке, пониманию природы и видению путей преодоления предпринимательских (или связанных с бизнесом) противоречий.

Достижение успеха в предпринимательской деятельности – это сложный процесс самореализации и самоутверждения личности. Существуют разные формы успеха. Прежде всего это общее понимание успеха как признания, популярности человека в том или ином профессиональном сообществе. Такая форма ориентации на успех-популярность характерна для конкурентной личности, востребованной в условиях развивающегося рыночного общества. Выделяют также иную форму успеха – успех как признание авторитетными «значимыми другими». В данном случае речь идет об избирательности личности, о важности успеха и признания только для нее самой. Осознание значимости успеха в таком случае выступает реальной силой, которая побуждает к деятельности. Наряду с двумя названными различают третью форму успеха – успех-преодоление и самопреодоление. Такая форма успеха является значимым условием развития личности. Это предполагает самопреодоление, самостановление, творчество личности. Опыт преодоления сложных проблем становится ценным личностным приобретением, дающим личности возможность осознавать, оценивать и осваивать собственные силы.

Перечисленные формы успеха являются основанием для выделения четырех видов успеха: 1) результативный (приносит личности популярность, некоторое социальное признание); 2) успех как признание со стороны «значимых других»; 3) успех как преодоление и самопреодоление; 4) успех как реализация призвания (важен не столько результат, сколько сама деятельность) [1].

Необходимой предпосылкой карьерной успешности предпринимателя служит его стремление к самоизменению и саморазвитию, так как это необходимые условия для развития творческого потенциала и выражения творческой индивидуальности. Саморазвитие предполагает рост и обогащение системы возможностей и потребностей предпринимателя. Изменившаяся личность, в свою очередь, меняет характер своих отношений с другими людьми, с собой и с миром в целом. Таким образом, на протяжении жизни происходит спиралевидный процесс овладения и преодоления, которые и составляют основное содержание развития личности.

В соответствии с уровнями психической регуляции выделяют следующие уровни осуществления предпринимательской деятельности:

- 1) копирование усвоенных образцов;
- 2) стремление осмыслить деятельность, иерархизировать цели и действия;
- 3) переход к принципиально новому пониманию предпринимательской деятельности, основанному на системном представлении о ней.

Существует универсальная модель структуры любой профессиональной деятельности, включающая в себя три компонента:

- постановку профессиональных целей и задач;
- выбор средств и способов решения задач;
- анализ и оценку деятельности.

Центральным понятием профессиональной деятельности является система действий специалиста, которая определяется его личностными характеристиками, личностно-профессиональной направленностью и профессиональной компетентностью [4]. Деятельность отечественного предпринимателя в современных социально-экономических условиях осуществляется в социально-экономическом пространстве, характеризующемся ситуационной неопределенностью и нестабильностью. Социальным фоном предпринимательской деятельности является негативное отношение к личному успеху в отечественной культуре. Предприниматель постоянно находится в маргинальных ситуациях, которые преодолевает, противодействуя другим хозяйствующим субъектам, претендующим

на его успех и ресурсы. Особенностью поведения предпринимателя является функционирование в условиях ситуационных лимитов, ограничивающих его жизненное пространство. Специфика профессиональных задач, заключающаяся в их высокой ситуативной вариативности, не позволяет типизировать и технологизировать варианты их решения. В этих условиях предприниматель вынужден проявлять активность, направленную на творческое преобразование ситуации и динамизирующую личностное развитие.

Полученные результаты и сделанные на их основе научные выводы позволяют выделить детерминанты успешности предпринимательской деятельности, которые конкретизируются в следующих личностных особенностях: преобладании мотивации достижения успеха, самостоятельности, ответственности, адекватной самооценке, способности анализировать ситуацию и извлекать релевантную предпринимательской деятельности информацию, способности к взвешенному риску, способности переживать неудачи, эвристичном стиле мышления, способности к предвидению, компетентности в области экономики, технологии, права, отсутствии морально сдерживающих стереотипов. Соответственно, условием развития личности предпринимателя является такая форма психологического воздействия, посредством которой приобретает субъектный личностный опыт преодоления сложных проблем, дающий возможность осознавать, оценивать и осваивать собственные силы [9].

Выбор предпринимательской деятельности в качестве сферы профессиональной самореализации требует психологической готовности к существенной перестройке времени и пространства жизни. Неготовность к этому способна послужить причиной профессиональных и личностных кризисов у субъектов предпринимательской деятельности, выбравших ее без надлежащего осмысления сущности данного вида деятельности и возможных препятствий на пути к успеху.

Наши совместные исследования в области психологии предпринимательства [6] показали, что попытки создания специфического психологического портрета предпринимателя и, как следствие, поиск устойчивых комбинаций личностных черт и деловых качеств, позволяющих прогнозировать предпринимательский потенциал, не дали ожидаемых результатов. Оказалось, что создание типового психологического портрета успешного предпринимателя, позволяющего безошибочно диагностировать и выявлять потенциальных предпринимателей в различных возрастных и профессиональных группах людей, – это проблема, не имеющая однозначного решения. Во-первых, практика показала, что успеха в деятельности достигают и те предприниматели, чей психологический профиль весьма далек от идеального. Во-вторых, наличие личностных черт, совпадающих с личностным профилем успешного предпринимателя, не выступает гарантией наличия у субъекта потребности в предпринимательской деятельности. В-третьих, обладая набором личностных качеств успешного предпринимателя, человек может достигать высоких результатов и в других сферах деятельности (в управлении, научной деятельности, творческих профессиях).

Психологическая готовность к трудовой деятельности определяется В.Н. Дружининым следующим образом: «Психологическая готовность – психическое состояние, которое характеризуется мобилизацией ресурсов субъекта труда на выполнение конкретной деятельности». В.Н. Дружинин определяет и условия формирования психологической готовности к трудовой деятельности. Процесс формирования состояния психологической готовности к деятельности представляет собой последовательность взаимосвязанных процедур и действий:

- осознание своих потребностей, требований общества, коллектива или поставленной другими людьми задачи;
- осознание целей выполнения задач, решение которых приводит к удовлетворению потребностей или выполнению поставленной задачи;
- осмысление и оценка условий, в которых будут протекать предстоящие события, актуализация опыта, связанного с решением задач и выполнением требований подобного рода;

- определение наиболее рациональных и возможных способов решения задач или выполнения требований;
- прогнозирование проявления своих интеллектуальных, эмоциональных, мотивационных и волевых процессов, оценка соотношения своих возможностей, уровня притязаний и необходимости достижения определенного результата;
- мобилизация сил в соответствии с условиями и задачей, самовнушение веры в успешное достижение цели [2].

Д.А. Китова выделяет систему личностных ресурсов, состоящую из 25 рыночных и 25 анти-рыночных характеристик личности, на основе которых предлагает тест «Готовность к рынку» [5].

Психологическая готовность включает в себя следующие компоненты:

- мотивационные – потребность успешно выполнять поставленную задачу, интерес к деятельности, стремление добиться успеха и т.п.;
- познавательные – понимание обязанностей, задачи, оценка ее значимости, знание средств достижения цели;
- эмоциональные – чувство ответственности, уверенность в успехе, воодушевление;
- волевые – управление собой и мобилизация сил, сосредоточение на задаче, отвлечение от мешающих воздействий, преодоление сомнений, боязни.

Б.Д. Парыгин выделяет как значимую составляющую психологической готовности способность к эффективной деятельности, т.е. к такой активности, «которая приводит к разрешению целого ряда реальных социально-экономических проблем данной территории». По его мнению, психологическая готовность аккумулирует в себе необходимые энергетические ресурсы для последующего действия [7].

Психологическая готовность личности к предпринимательской деятельности в современных социально-экономических условиях включает в себя три крупных психологических блока. Это психологическая готовность предпринимателя к взаимодействию с внешней средой, осознание психологической сущности предпринимательской деятельности и психологические характеристики личности предпринимателя.

Деятельность предпринимателя предъявляет специфические требования к его личности и предполагает способность к саморазвитию. Саморазвитие особенно важно для тех, кто не считает достигнутое положение вершиной развития и стремится к новым достижениям. Реально успешным может быть только предприниматель, способный развить себя как творческую конкурентоспособную личность, что требует систематического самосовершенствования и саморазвития. Саморазвитие включает в себя самодиагностику, самоуправление, самоконтроль и самообразование. Развитие вышеперечисленных качеств, как правило, не может быть результатом собственных усилий. Поэтому предприниматель нуждается в психологической поддержке [4].

Самоподкрепление есть процесс усиления и подкрепления человеком собственного поведения при помощи самовознаграждения в случае достижения самостоятельно установленных стандартов осуществления деятельности. Обуславливая самовознаграждение достижением определенного результата, человек вырабатывает самопобуждение к деятельности. Уровень формирующейся самомотивации определяется природой стандартов исполнения. Поскольку для большинства видов деятельности не существует абсолютных стандартов исполнения, источниками информации для оценки собственных достижений являются абсолютный уровень исполнения, личные стандарты и социальное сравнение.

Достижение высоких стандартов исполнения деятельности требует значительных усилий со стороны человека, поэтому нежелание придерживаться таких стандартов является естественным. Тем не менее существуют люди, к числу которых принадлежат и предприниматели, которые «получают



самоудовлетворение только при достижении самых высоких результатов при решении сложных задач, которые они перед собой ставят». Именно такие люди являются наиболее популярными и референтными в различных профессиональных сообществах. Эффективный механизм самоподкрепления является постоянным источником личного удовлетворения, интереса и самоуважения и способствует формированию чувства собственной эффективности и высокой самооценки. Более того, самопобуждаемая и самоподкрепляемая деятельность, как правило, является более эффективной по сравнению с извне побуждаемой и подкрепляемой деятельностью [3].

В профессиональном сообществе предпринимателей, характеризующемся высоким уровнем конкуренции и ценностью индивидуальных достижений, часто культивируются завышенные стандарты исполнения, а социальные сравнения являются неизбежными. Ориентация на завышенные стандарты, свойственная карьерно успешным предпринимателям, является постоянным источником нервно-психического напряжения и личностного дистресса. Недостаток вознаграждения в сочетании с высокими стандартами исполнения деятельности является общей причиной эмоционального «сгорания». Термин «сгорание» употребляется для обозначения состояния человека, прилагавшего все силы к достижению практически недостижимой цели и не добившегося успеха.

В условиях современной России личность часто находится в социальной неопределенности и требуемую определенность может обрести только в самой себе. В отсутствие ясной концепции современного общества возрастает значение концепции собственной жизни, определения личного способа жизни, его связи с другими людьми, размещенности в социальном и профессиональном пространствах. Нестабильность общества лишает жизненный путь отдельного человека пролонгированности, перспективности, разбивает жизнь на короткие отрезки. В жизненную мотивацию привносится стремление успеть сделать как можно больше в настоящем. Ускорение ритма жизнедеятельности снижает возможности приобщения личности к культуре, ограничивает свободу духовного развития.

#### *Библиографический список*

1. Берулава М.Н. Педагогика и психология менеджмента / М.Н. Берулава. – Барнаул, 1995.
2. Дружинин В.Н. Психология: учеб. для экон. вузов / В.Н. Дружинин. – СПб.: Питер, 2000.
3. Журавлев А.Л. Проблемы экономической психологии / А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. – М.: Изд-во Ин-та психологии РАН, 2005.
4. Завьялова Е.К. Психология предпринимательства: учеб. пособ. / Е.К. Завьялова, С.Т. Посохова. – СПб.: СПбГУ, 2004.
5. Китова Д.А. Материальное самообеспечение личности в изменяющихся социально-экономических условиях России. Психологическое исследование: монография / Д.А. Китова. – Ставрополь: СевКавГТУ, 2003.
6. Китова Д.А. Диагностика психологической готовности студентов к предпринимательской деятельности: моногр. / Д.А. Китова [и др.]. – Карачаевск: Изд-во КЧГУ, 2011.
7. Парыгин Б.Д. Социальная психология: учеб. пособ. / Б.Д. Парыгин. – СПб.: СПбГУП, 2003.
8. Предпринимательство: учеб. / под ред. М.Г. Лапусты. – М., 2002.
9. Ханова З.Г. Формирование психологической готовности студентов к предпринимательской деятельности: предикторы и технологии: моногр. / З.Г. Ханова. – Махачкала: ИВЦ ДГУ, 2011. – 260 с.

Е. Шагардинова

## ГЕНЕЗИС ФЕНОМЕНА ДУХОВНОСТИ В ФИЛОСОФСКОМ И ПЕДАГОГИЧЕСКОМ АСПЕКТАХ ВОСПИТАНИЯ ЛИЧНОСТИ

*Аннотация.* В статье представлен анализ генезиса осмысления феномена духовности и обосновывается необходимость проведения генезиса ввиду того, что в современных условиях модернизаций и преобразований наблюдаются падение нравов, искажение нравственных ориентиров, потеря культурных ценностей в общественном и личностном смыслах. Автором дан анализ терминов «духовность», «душа», «дух», раскрываются основные качества духовной личности, которые предполагают приобретение качеств, свойств и возможностей, формируемых путем волевых усилий и целенаправленной организации образа жизни самой личности. В статье представлены широкий анализ и интерпретация высказываний известных мыслителей прошлого и настоящего, их рассуждения о смысле духовности личности, позволяющие представить путь эволюции данного феномена. В заключении статьи автор делает акцент на необходимости формирования духовно-нравственных качеств личности молодого человека и реализации в его жизни духовно-нравственных практик, которые помогут ему раскрыть новые таланты и скрытые возможности, познать законы окружающего мира. Целью воспитания духовности человека, по мнению автора, является возможность преобразования внутренних способностей и качеств души человека, заложенных природой. Материалы статьи могут быть использованы для образовательно-воспитательной подготовки студентов в аксиологическом аспекте.

**Ключевые слова:** душа, дух, духовность, воспитание, нравственность, ценности, мировоззрение, духовная личность.

Eldez Shagardinova

## GENESIS OF SPIRITUALITY PHENOMENON IN PHILOSOPHICAL AND PEDAGOGICAL ASPECTS OF EDUCATION

*Annotation.* The article presents an analysis of the genesis of understanding the phenomenon of spirituality and necessity of genesis due to the fact that in modern conditions of new upgrades and changes decline of morals, the distortion of moral guidelines, the loss of cultural values in the public and the personal sense are observed. The author analyzes the terms «spirituality», «soul», «spirit», reveals the basic quality of the spiritual personality, which involves the acquisition of qualities, properties and opportunities generated by willpower and focused organization of lifestyle of the individual himself. The paper presents an extensive analysis and interpretation of the sayings of famous thinkers of the past and present, their arguments about the meaning of spirituality of the person, allowing to present the path of evolution of this phenomenon. At the end of the article the author emphasizes the need to form a spiritual and moral qualities of the young person and the realization in his life of spiritual and moral practices that will help to reveal new talents and hidden features, to learn the laws of the world around him. The purpose of education of human spirituality, according to the author, is the possibility of transformation of internal capabilities of human's soul embodied nature. Article submissions may be used as the axiological aspect training of students.

**Keywords:** soul, spirit, spirituality, education, morals, values, word view, spiritual person.

Важность формирования духовных качеств определяется необходимостью воспитания современной молодежи, способной возродить культурные ценности. В современных условиях модернизаций и преобразований наблюдаются падение нравов, искажение нравственных ориентиров, потеря культурных ценностей в общественном и личностном смыслах. Объяснением этому может служить утрата людьми подлинной культуры, национальных корней, традиций, веры, что свидетельствует о необходимости формирования духовности личности как важного процесса в жизнедеятельности молодого человека.

Анализируя содержание понятия «духовность», можно прийти к выводу, что категория духовности представляет определенную сложность в связи с многозначностью, неопределенностью и разнонаправленностью. Без понимания сущностной структуры данного феномена невозможно оптимально осуществить духовное воспитание личности студента. Рассматривая данный термин с философской точки зрения, нужно обратить особое внимание на понимание самого корня духовности, попытаться проанализировать суть и содержание родственных ему понятий «дух» и «душа».

Категория духовности в философии Платона, полагающего, что душа – подлинная основа и причина человека, понятие или смысл, идея или жизнь тела, проявляется в виде качеств души человека в бытие. Душа, по мнению философа, – вечная, бессмертная составляющая, благодаря которой бессмертен сам человек, проходящий в своем становлении череду рождений и смертей. В процессе такой эволюции человек развивает в себе качества духовности: душу как часть Единого и Мировой души, как связующее звено бытия, как любовь и добродетель, а добродетель – основа нравственности и стержень духовности, свойства которой проявляются в рассудительности, мужестве, понятливости, щедрости, которая включает в себя также знание, разум, справедливость.

Духовность в работах Платона выступает как свойство космоса, дар богов человеку, процесс формирования и реализации нравственных качеств человека в цикле перевоплощений, заданных Единым и Мировой душой. По мнению Платона, ориентация души всегда выше любого развитого интеллекта, который накапливает свой опыт пребывания в материи. Если душа развита слабо, то человеку недоступны тонкие переживания чувства истины, любви, гармонии, красоты и всего того, что имеет божественное начало, даже если человек обладает блестящим интеллектом, сильным характером, выносливым физическим телом. Воздействие души на ум человека становится возможным только на высоких этапах ее развития. Несмотря на то что у каждого человека есть душа, лишь единицы осознают ее существование и непосредственное влияние. Базовыми характеристиками и качествами души являются безусловная любовь, самодостаточность, радость, счастье, свобода, ответственность, мудрость, интуиция, благодарность, благородство, верность, гармония, красота, простота, терпение, сострадание [1, с. 67].

Существует огромная разница между духом и душой. Дух не зависит от тела и смерти, разума, жизни и других проявлений природы, не подлежит рождению. Он контролирует земные рождения человека и управляет ими, оставаясь при этом вне плана земных воплощений, потому что не переходит в тело воплощенного, находясь всегда сверху над ним. Душа пребывает не сверху, а внутри человека, она расположена за физическим сердцем человека, ее сила «не в знании, а в духовном чувстве» [6, с. 6].

Русский философ И.А. Ильин рассматривал духовность как проявление человеческой нематериальной сущности – духа, святости. По мнению философа, духовность личности не ограничивается лишь умственной деятельностью личности. Она определяется внутренним миром, сферой мышления, мировоззрением, осознанием нравов, нравственностью [3, с. 342]. А С.Р. Аблеев раскрывает понятие «дух» как внутреннюю сущность мира, земли, человека или чего-либо вообще. У каждого человека дух индивидуален. Он сам создает себя через духовную работу, восприятие культуры, которую человек усваивает через воспитание. Дух выступает внутренним светилом, ядром души человека [1, с. 78]. То есть духовный человек – это человек, следующий основным нравственным заповедям.

Известный педагог, академик РАО Б.Т. Лихачев связывал духовность с духом и душой, описывая ее как совокупность физических, энергетических, сознательных, бессознательных и умственных сил человека. Под влиянием духа воля личности организует образ жизни человека в соответствии с требованиями духовности [4, с. 229].

Феномен духовности видится центральным в понимании сущности духовно-нравственного становления и развития человека в рамках учения «Живой этики», записанного философами-соотечественниками Е.И. Рерих и Н.К. Рерихом в 20–30-х гг. XX в. Духовность в учении «Живой этики» неразрывно связана с понятиями «человек» и «эволюция». Человек в работах философов представлен «неотъемлемой частью Вселенной и Космоса. Человек есть утверждение космических высот и отражение Вселенной» [5, с. 256].

Е.И. Рерих пишет, что человек является преобразователем мира, который своим поведением может совершать благие или вредоносные поступки, в зависимости от его нравственного воспитания. Истинное становление духовности может наступить лишь при расширении сознания и в понимании духовного начала как главенствующего в жизни. Расширение или эволюция сознания подразумевают пробуждение духовности, нравственности человека, который жизнь должен расценивать как высшее явление [5, с. 278].

Рассуждая о духовности, Е.И. Рерих характеризует этот феномен как «основу вечного Бытия и ярой любви ко всему прекрасному» [5, с. 145]. По ее мнению, духовность прежде всего есть сознание. В сознании человека духовность, как правило, или спит, или отсутствует, если человек в своей жизни не развивает высшие психические и нравственные способности, тем самым нарушая связь со своими духовными центрами, дающими человеку истинное бессмертие «богочеловека». Под богочеловеком Е.И. Рерих понимает личность, которая способна в процессе развития сознания, направить свои усилия на объединение разума с духовным сознанием. «При объединении разума с духовным сознанием можно применить термины – «яснознание», «ясновидение» и «яснослышание», которые характеризуются как психологические состояния, указывающие на безграничные возможности интеллекта и разума в процессе эволюции» [5, с. 237]. Обретают данные психические свойства лишь те, кто посредством сердечного устремления и путем целенаправленных тренировок стремятся к эволюции и поддержанию высшего уровня состояния сознания.

По мнению Е.И. Рерих, духовность неразрывно связана с развитым сердцем человека. Под развитым сердцем нужно понимать расширенное сознание. Именно сердце есть престол сознания, а не сентиментальность. Характерно, что люди, говоря о высших сокровенных думках, всегда кладут руку на сердце, ибо они помещают сознание в сердце... потому что личность, живущая сердцем, живет в полной гармонии и согласии со своим умом, психикой, высшим «Я» [5, с. 287]. В процессе очищения сердца в человеке раскрываются таланты и новые грани возможностей, рождается способность к осознанию, восприятию и обретению истинной духовности.

Другой ученый-гуманист, Ш.А. Амонашвили, рассматривая феномен духовности, пишет о том, что духовность – это целенаправленные усилия и устремления к совершенствованию духа и сущности [2, с. 22]. По мнению автора, необходимо поднимать уровень сознания, который дает понимание эволюции смысла жизни человечества на Земле и во Вселенной – таково главное предназначение человека, путь к которому лежит в ведении определенного образа жизни. Его составляющими являются: чистота помыслов, чистота сознания, утверждение общего блага.

Вместе с тем нужно понимать, что не каждый человек готов к перестройке своего образа жизни вследствие накопившихся за многие годы стереотипов и моделей поведения. Перестроить образ жизни, изменить стиль и манеру поведения под силу молодому поколению, поскольку в юном возрасте психика человека находится на стадии становления, есть возможность и силы для выбора лучшего жизненного пути, следуя которому личность обретет истинную нравственность, духовность, минуя невежество и стереотипы, навязываемые современным обществом потребления. Из этого следует, что духовность и нравственность – это не просто слова, не просто практики, а те состояние сознания и настроение человека, которые находятся в его душе. Духовность берет свое начало от природного стремления человека к счастью. Отсюда тяга к знанию, совершенствованию,

самореализации. Духовность всегда внутри. Для того чтобы повышать духовность, нужно изменить себя и окружающих в лучшую сторону, что является важной духовно-нравственной проблемой современной теории и практики воспитания.

Нельзя не согласиться с Н.М. Романенко в том, что «актуальность воспитания духовности личности вызвана противоречивыми духовными процессами в жизни российского общества. С одной стороны, долгие годы доминировал атеизм, в результате чего церковная собственность превратилась в светскую (секуляризация), разрушился традиционный христианский менталитет. С другой – продолжалось влияние традиционных религий на сознание российских этносов. Тенденция последних лет отождествления духовности с религиозностью ... неправомерна. Духовная культура может быть как религиозной, так и светской, в которой воплощается стремление человека к постижению высших ценностей, достижению гармонии во взаимоотношениях с людьми, с природой, культурой, наукой, искусством ... Ограниченным выглядит рассмотрение духовности в контексте нравственного воспитания, характерное для большинства отечественных исследований, выполненных на протяжении последних десятилетий. Становится все более ясной необходимость целостного исследования феномена духовной культуры личности. Сущность воспитания духовности старшего школьника состоит в том, что, изучая любой учебный предмет как определенный фрагмент целостной картины мира, он одновременно обогащает свой духовный мир, обретает способность творить, любить, верить, надеяться, жить для других. Следовательно, педагогическая деятельность учителя имеет диалектически двойственный характер, и если учитель в процессе преподавания не развивает духовную сторону личности ученика, то его деятельность в этом случае не является по существу воспитательной деятельностью, способной подводить ребенка к пониманию смысла жизни. Процесс воспитания духовной культуры ребенка невозможен без духовной культуры учителя, без диалога культур» [6, с. 3–4].

Все негативные проявления в человеке и в обществе, отмечает Б.Т. Лихачев [4], обусловлены неразвитостью духовных качеств, что является причиной личных и социальных конфликтов. Духовность, которая формирует нравственные качества и сознание личности, облагораживает человека, делает его способным творить добро и гармонию в общении с другими людьми, преодолевать в себе и обществе агрессивное поведение. Обобщая слова Б.Т. Лихачева, можно говорить о том, что характер личности, которая руководствуется духовно-нравственными ценностями, заключается в проявлении доброты, великодушия, умиротворения, благотворительности, правдивости, спокойствия, сострадания ко всем живым существам. Вместе с тем «духовная жизнь личности многоаспектна и многогранна, включает в себя не только рациональные и эмоциональные составляющие, но и аксиологически-когнитивные и мотивационно-волевые моменты. При этом нужно помнить, что все стороны духовной жизни фиксируются не в мозаичном многообразии, а в строгом единстве, взаимообусловленности и целостности» [5, с. 126].

Стремление личности к духовности и нравственности будет способствовать раскрытию талантов, развивая новые психические способности, требующие определенных усилий и воли. Духовно-нравственные практики раскроют у человека новые таланты и скрытые возможности, помогут познать ему законы окружающего мира, что делает все более ясной проблему целостного исследования феномена духовности личности молодого человека.

#### *Библиографический список*

1. Аблеев С.Р. История мировой философии: учебник / С.Р. Албеев. – М.: АСТ: Астрель, 2002. – 416 с. – (Высшая школа).
2. Амонашвили Ш.А. Школа жизни / Ш.А. Амонашвили. – М.: Изд. Дом Шалвы Амонашвили, 1998. – 80 с.

3. Ильин И.А. Наши задачи: статьи 1951–1954 гг. // Ильин И.А. Собрание сочинений: в 10 т. Т. 2, кн. 2. – М.: Русская книга, 1993. – 480 с.
4. Лихачев Б.Т. Философия воспитания: спец. курс / Б.Т. Лихачев. – М.: Владос, 2010. – 335 с.
5. Рерих Е.И. Изучение свойств человека // У порога Нового Мира. – М.: Междунар. центр Рерихов, 2000. – С. 281-290.
6. Романенко Н.М. Воспитание духовной культуры старших школьников: дис. ... д-ра пед. наук. – М., 2003. – 337 с.

**АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА  
(ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ)» № 17 / 2014**

<b>Абдуллаева Хадиджат Сулеймановна</b>	аспирант, ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный педагогический университет» e-mail: agaeva_7@mail.ru
<b>Абдусаламов Руслан Абдусаламович</b>	канд. пед. наук, доцент, зав. кафедрой, ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет» e-mail: gadjiev82@mail.ru
<b>Авдаев Маусар Юшаевич</b>	ст. преподаватель, ФГБОУ ВПО «Чеченский государственный университет» e-mail: korobeinikov77@yandex.ru
<b>Алиджанов Джамшед Абдукаюмович</b>	канд. экон. наук, доцент, декан факультета, Таджикский государственный университет коммерции e-mail: alijonov_jamshed@mail.ru
<b>Алыпкачева Гульбике Абдулгамидовна</b>	ассистент, ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный педагогический университет» e-mail: komnatam@inbox.ru
<b>Андросова Ирина Геннадьевна</b>	канд. полит. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)» e-mail: irenandros@yandex.ru
<b>Байкова Оксана Викторовна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: o-baykova@yandex.ru
<b>Бакуняева Дарья Сергеевна</b>	аспирант, ФГБУН «Институт психологии Российской академии наук» e-mail: dbakunyaeva@gmail.com
<b>Безирова Зарема Хабаловна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова» e-mail: zarema4384@mail.ru

<b>Белозерова Валерия Александровна</b>	студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: lero4ek3108@yandex.ru
<b>Бембеева Валентина Бадмаевна</b>	студент, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: bembееva-v@mail.ru
<b>Бережнова Наталья Дмитриевна</b>	канд. психол. наук, первый проректор, НОУ ВПО «Институт государственного администрирования» e-mail: vsn26@yandex.ru
<b>Блинова Ульяна Юрьевна</b>	д-р экон. наук, профессор, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: rosbu@mail.ru
<b>Богданов Андрей Сергеевич</b>	канд. техн. наук, ведущий науч. сотр., Центр военно-стратегических исследований ГШ ВС Российской Федерации e-mail: reppkas@yandex.ru
<b>Бойченко Янина Сергеевна</b>	ассистент, ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» e-mail: boichenko@bsu.edu.ru
<b>Бурова Ольга Николаевна</b>	аспирант, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: olgaelec@mail.ru
<b>Бусов Владимир Иванович</b>	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: busovv@mail.ru
<b>Бутова Татьяна Витальевна</b>	канд. экон. наук, доцент, зам. декана, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: tvbutova@mail.ru
<b>Вологирова Ляна Ароновна</b>	аспирант, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: lyan4a@bk.ru
<b>Володин Владимир Рудольфович</b>	канд. филос. наук, доцент, АНОО ВО «Одинцовский гуманитарный университет» e-mail: vladimir71@inbox.ru



<b>Гагиева Зарина Ароновна</b>	канд. биол. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова» e-mail: doewa2012@yandex.ru
<b>Гараганов Артур Владимирович</b>	практический психолог e-mail: khanova309@yandex.ru
<b>Герасимова Лариса Николаевна</b>	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: 22969@mail.ru
<b>Горнич Светлана Варужановна</b>	студент, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: rosbu@mail.ru
<b>Горобец Андрей Викторович</b>	аспирант, ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» e-mail: gorobetsanvic@gmail.com
<b>Гречухина Ирина Александровна</b>	студент, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова» e-mail: i.grech@hotmail.com
<b>Григорьева Юлия Петровна</b>	аспирант, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: 9199906694@mail.ru
<b>Гурфова Светлана Адальбиевна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова» e-mail: gurf.sa@mail.ru
<b>Деменко Ольга Геннадьевна</b>	ст. преподаватель, ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» e-mail: ogdemenko@gmail.com
<b>Денисенко Михаил Александрович</b>	канд. техн. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: mikeden50@mail.ru
<b>Дмитриева Наталья Сергеевна</b>	аспирант, ГБОУ ВПО «Московский городской психолого-педагогический университет» e-mail: dmitrievatata@gmail.com

<b>Добринина Лейла Ровшановна</b>	студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: leilochka_d@mail.ru
<b>Доев Валерий Казбекович</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова» e-mail: doewa2012@yandex.ru
<b>Елесина Мария Владимировна</b>	студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: masha-elka@list.ru
<b>Елисеев Сергей Павлович</b>	канд. ист. наук, доцент, ст. науч. сотр., Центр военно-стратегических исследований ГШ ВС Российской Федерации e-mail: reppkas@yandex.ru
<b>Иванова Залина Муаедовна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова» e-mail: zali_@list.ru
<b>Казиева Нуржаган Нурбагандовна</b>	канд. психол. наук, доцент, зав. кафедрой, ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет» e-mail: khanova309@yandex.ru
<b>Камилов Магомедкамил Абдурахманович</b>	аспирант, НОУ ВПО «Университет Российской академии образования» e-mail: khanova309@yandex.ru
<b>Канина Ирина Александровна</b>	канд. юрид. наук, доцент e-mail: intel_irina@rambler.ru
<b>Кечин Сергей Андреевич</b>	аспирант, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: sergey.kechin@gmail.com
<b>Кириллов Виктор Николаевич</b>	д-р экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: kirillov44@yandex.ru
<b>Кирюшин Петр Алексеевич</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова» e-mail: pkiryushin@gmail.com

<b>Кожаринов Александр Владимирович</b>	канд. экон. наук, доцент, проректор, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: masha-elka@list.ru
<b>Королев Андрей Михайлович</b>	директор, ООО Центр «Компьютерная техника и технология» e-mail: manager@kttperm.ru
<b>Котуа Сарангуа Баировна</b>	аспирант, ГОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления» e-mail: sarangua@mail.ru
<b>Кривцова Марина Константиновна</b>	студент, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: marinstar@bk.ru
<b>Куваева Валерия Дмитриевна</b>	аспирант, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: valeri-kuvaeva@mail.ru
<b>Кусакина Ольга Николаевна</b>	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет» e-mail: Kusolga@list.ru
<b>Лазаренко Анастасия Николаевна</b>	ст. преподаватель, ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт» e-mail: lazarenko_eu@mail.ru
<b>Левушкина Светлана Владимировна</b>	канд. юрид. наук, ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет» e-mail: Kirachek@mail.ru
<b>Лобанова Евдокия Ивановна</b>	канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)» e-mail: eilobanova@mesi.ru
<b>Магомедова Аида Насрутдиновна</b>	канд. пед. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный педагогический университет» e-mail: razi_9999@mail.ru

<b>Макитова Лейла Ибрагимовна</b>	аспирант, ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова» e-mail: maklejla@list.ru
<b>Максимова Елена Игоревна</b>	студент, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: elenamak@yandex.ru
<b>Милованова Елена Александровна</b>	аспирант, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: milovanovaea@gmail.com
<b>Мисанова Ирина Николаевна</b>	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет» e-mail: kino-rodina@mail.ru
<b>Невретдинова Мария Вадимовна</b>	аспирант, ГБОУ ВПО «Московский городской психолого-педагогический университет» e-mail: mvevstigneeva@mail.ru
<b>Неудахина Юлия Геннадиевна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова» e-mail: neydax@mail.ru
<b>Нигай Дарья Эриковна</b>	студент, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: nig-darya@yandex.ru
<b>Нисилевич Алла Борисовна</b>	ст. преподаватель, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)» e-mail: allanisilevich@rambler.ru
<b>Панина Ольга Владимировна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: ol87691@gmail.com
<b>Панчева Валерия Сергеевна</b>	аспирант, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: vspan@bk.ru
<b>Панченко Александр Михайлович</b>	канд. юрид. наук e-mail: 7737698@mail.ru

<b>Пасько Александр Владимирович</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: y999yy@list.ru
<b>Подзорова Мария Александровна</b>	студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: marusia15@inbox.ru
<b>Рахмонов Шарафджон Абдусаматович</b>	канд. экон. наук, доцент, Таджикский государственный университет коммерции e-mail: shrakhmonov@mail.ru
<b>Рашкеева Ирина Владимировна</b>	студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: masha-elka@list.ru
<b>Родина Виктория Алексеевна</b>	аспирант, ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» e-mail: victoriarodina@gmail.com
<b>Рябенко Наталья Леонидовна</b>	ст. преподаватель, ФГОБУ ВПО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностраннных дел Российской Федерации» e-mail: nlr0506@mail.ru
<b>Самсонов Владимир Вячеславович</b>	ассистент, ФГБОУ ВПО «Московский педагогический государственный университет» e-mail: w.samsonow@gmail.com
<b>Селиванова Светлана Игоревна</b>	аспирант, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: asus060789@yandex.ru
<b>Созаева Танзиля Хакимовна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Кабардино- Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова» e-mail: sozaytanzilya@yandex.ru
<b>Соловьева Марина Викторовна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: m.bond@mail.ru

<b>Стрижова Екатерина Валентиновна</b>	ст. преподаватель, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)» e-mail: ekstrizhova@yandex.ru
<b>Судакова Екатерина Витальевна</b>	специалист по учебно-методической работе, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» e-mail: evsudakova@fa.ru
<b>Таибова Разият Ахмедовна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный педагогический университет» e-mail: gadjiev82@mail.ru
<b>Тетерина Татьяна Евгеньевна</b>	канд. пед. наук, доцент, АНОО ВО «Одинцовский гуманитарный университет» e-mail: teterinate@yandex.ru
<b>Тетцоева Екатерина Муратовна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «ГУУ» e-mail: ekaterina-mt @yandex.ru
<b>Тихонова Елена Викторовна</b>	канд. ист. наук, доцент, ФГОБУ ВПО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации» e-mail: etihonova@gmail.com
<b>Торопов Виктор Алексеевич</b>	д-р пед. наук, профессор, ФГКПОУ ВПО «Санкт-Петербургский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации» e-mail: fppe@yandex.ru
<b>Тохчуков Мурат Олегович</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Карачаево-Черкесский государственный университет им. У.Д. Алиева» e-mail: tohchukoff@mail.ru
<b>Тригубенко Людмила Евстафьевна</b>	ст. преподаватель e-mail: z444z@yandex.ru

**Халишхова Лаура Заурбековна**

канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова»  
e-mail: l\_a\_u\_r\_a@inbox.ru

**Ханова Зоя Гаджиалиевна**

д-р психол. наук, профессор, НОУ ВПО «Университет Российской академии образования»  
e-mail: khanova309@yandex.ru

**Хочуева Зухра Мустафировна**

канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова»  
e-mail: akadem76@mail.ru

**Шагардинова Елдез**

аспирант, ФГОБУ ВПО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации»  
e-mail: eldezmata@mail.ru

**Шапобал Елена Валентиновна**

канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «ГУУ»  
e-mail: e\_shapobal\_67@mail.ru

**Шелест Михаил Владимирович**

студент, ФГБОУ ВПО «ГУУ»  
e-mail: shelest1827@mail.ru

**Широкова Алена Игоревна**

студент, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»  
e-mail: Shirokova2306@yandex.ru

**Ягуа Елена Григорьевна**

канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт»  
e-mail: yaeg@list.ru