
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 2 2020

Научный журнал

«Вестник Алтайской академии экономики и права»

ISSN 1818-4057

Журнал издается с 1997 года.

Издание включено в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (Перечень ВАК).

Официальный сайт журнала – www.vaael.ru.

Доступ к электронной версии журнала бесплатен. e-ISSN 2226-3977.

Издание официально зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 45458.

Учредитель – Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Алтайская академия экономики и права». 656038, Алтайский край, город Барнаул, Комсомольский проспект, 86.

Шифры научных специальностей

08.00.00 Экономические науки

12.00.00 Юридические науки

Все публикации рецензируются.

Журнал индексируется в Российском индексе научного цитирования РИНЦ и научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU.

Номерам и статьям журнала присваивается Цифровой идентификатор объекта DOI.

Выпуск подписан в печать 27 февраля 2020 года

Распространение по свободной цене

Усл. печ. л. 14,25

Тираж 500 экз.

Формат 60×90 1/8

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ОРГАНИЗАЦИЙ, СОЗДАЮЩИХ НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	
<i>Абашева О. Ю., Доронина С. А., Тарасова О. А., Федорова Н. П., Редников В. Л.</i>	5
МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКОРРУПЦИОННОГО КОНТРОЛЯ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
<i>Алексеев С. Л.</i>	13
К ВОПРОСУ ОБ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ	
<i>Афонасова М. А.</i>	20
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	
<i>Балдина Е. И., Мухина Е. О., Задёра О. А.</i>	28
НОРМАТИВНО ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЫНКА ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ	
<i>Бойцова Ю. С., Янова Е. А.</i>	33
КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ РЕЗЕРВНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ	
<i>Изотова А. Ю.</i>	39
К ВОПРОСУ О ПОНИМАНИИ СОВРЕМЕННОЙ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
<i>Имашева И. Ю., Крамин Т. В.</i>	47
ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДИНАМИКИ ОРГАНИЧЕСКОГО СТРОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА	
<i>Максимов А. Н., Максимова С. И.</i>	54
ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ МОНОПРОФЛЬНЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	
<i>Новокионова Е. Н., Найденова Т. А.</i>	61
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В РАБОТЕ КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ КОМПАНИИ	
<i>Павлова Е. Ю., Сергеева Н. В.</i>	70
ТРЕХФАКТОРНАЯ МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ИНВЕСТИЦИЙ	
<i>Сараев А. Л., Сараев Л. А.</i>	77
РАЗВИТИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	
<i>Сарунова М. П., Гренадерова Н. В., Бувашева Е. Д., Эрендженов О. А., Берикова Д. Д.</i>	86
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА И УРОВНЯ БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	
<i>Шайдуллина Р. М., Степанова Р. Р.</i>	92

К ВОПРОСУ О ДИАГНОСТИКЕ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДИСБАЛАНСА

Шевчук И. А., Нехайчук Д. В., Бежан М. В. 101

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

РАЗВИТИЕ КЛАССИФИКАЦИИ СУДЕБНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭКСПЕРТИЗ

Гаджиев Н. Г., Киселева О. В., Коноваленко С. А., Скрипкина О. В., Ахмедова Х. Г. 109

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 005.932:711.4

О. Ю. Абашева

ФГБОУ ВО «Ижевская ГСХА», Ижевск, e-mail: abasheva-o-ju@rambler.ru

С. А. Доронина

ФГБОУ ВО «Ижевская ГСХА», Ижевск, e-mail: dorx@yandex.ru

О. А. Тарасова

ФГБОУ ВО «Ижевская ГСХА», Ижевск, e-mail: o.tarasoba@gmail.com

Н. П. Федорова

ФГБОУ ВО «Ижевская ГСХА», Ижевск, e-mail: natalif2604@mail.ru

В. Л. Редников

ФГБОУ ВО «Ижевская ГСХА», Ижевск, e-mail: vlredn@yandex.ru

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ОРГАНИЗАЦИЙ,
СОЗДАЮЩИХ НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ
ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ**

Ключевые слова: материально-техническая база, городские территории, здравоохранение, инвезстиции, эффект, эффективность.

В статье рассматриваются экономические аспекты модернизации материально-технической базы организации здравоохранения, в целях улучшения качества обслуживания населения, развития системы оказания медицинской помощи в рамках Национального проекта «Здравоохранение». Предлагается проект повышения конкурентоспособности и устойчивости на рынке для учреждения здравоохранения. Отрасль здравоохранения в настоящее время является наукоемкой материалоемкой, трудоемкой, в связи с чем необходимо рационально подходить к принятию решений по использованию ограниченных ресурсов на всех уровнях экономических отношений. Осуществление экстренной и неотложной медицинской помощи населению, а также проведение консультаций, диагностики, профилактики, лечения и реабилитации больных, учреждениями здравоохранения, является конкурентоспособной и эффективной для совершенствования материально-технической базы организаций, создающих необходимые условия для комплексного развития городских территорий. Проведен анализ конкурентоспособности медицинского учреждения, который позволяет выявить приоритеты при принятии управленческих решений по всем аспектам деятельности организации. Дается характеристика экономических результатов модернизации учреждений здравоохранения, как элемента повышения качества жизни населения определенной территории.

О. Y. Abasheva

Izhevsk state agricultural Academy, Izhevsk, e-mail: abasheva-o-ju@rambler.ru

S. A. Doronina

Izhevsk state agricultural Academy, Izhevsk, e-mail: dorx@yandex.ru

O. A. Tarasova

Izhevsk state agricultural Academy, Izhevsk, e-mail: o.tarasoba@gmail.com

N. P. Fedorova

Izhevsk state agricultural Academy, Izhevsk, e-mail: natalif2604@mail.ru

V. L. Rednikov

Izhevsk state agricultural Academy, .Izhevsk, e-mail: vlredn@yandex.ru

**ECONOMIC ASPECTS OF IMPROVING THE MATERIAL AND TECHNICAL
BASE OF ORGANIZATIONS THAT CREATE THE NECESSARY CONDITIONS
FOR THE INTEGRATED DEVELOPMENT OF URBAN AREAS**

Keywords: material and technical base, urban areas, health care, investments, effect, efficiency.

The article discusses the economic aspects of the modernization of the material and technical base of the health organization, in order to improve the quality of public services, the development of the system of medical care within the framework of the National project «health Care». A project is proposed to improve the competitiveness and sustainability of the market for health care institutions. The analysis of the competitiveness of the medical institution, which allows you to identify priorities in making management decisions on all aspects of the organization. The healthcare industry is currently science-intensive, material-intensive, and labor-intensive. therefore, it is necessary to take a rational approach to making decisions on the use of limited resources at all levels of economic relations. Implementation of emergency and emergency medical care to the population, as well as consultations, diagnostics, prevention, treatment and rehabilitation of patients by health care institutions, is competitive and effective for improving the material and technical base of organizations that create the necessary conditions for the integrated development of urban areas. The article describes the.

Введение

В вопросах эффективного развития территорий, в том числе городов и поселений, существенную роль играют организации, обеспечивающие комфортные условия проживания населения, к которым наряду с организациями ЖКХ, транспорта, и образования, относятся и организации здравоохранения.

Доступность, надежность и качество услуг влияют на инвестиционную привлекательность территории, возможности развития предпринимательства и способствуют комплексному развитию городских территорий [5; 10].

Цель исследования

Охарактеризовать экономические результаты модернизации учреждений здравоохранения, как элемента повышения качества жизни населения определенной территории.

Материал и методы исследования

Объектом исследования является Государственное автономное учреждение здравоохранения «Агрызская центральная районная больница» г. Агрыз.

В процессе исследования применялись следующие методы исследования: монографический; расчетно-конструкторский; нормативно-ресурсный; балансовый; технико-экономический анализ; технико-экономическое обоснование и системный анализ.

Результаты исследования и их обсуждение

Одним из основных элементов в современных требованиях к повышению качества жизни населения является высокий уровень оказания медицинских

услуг. Это можно также рассматривать как необходимое условие воспроизводства трудовых ресурсов и увеличения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности конкретной территории. Отрасль здравоохранения в настоящее время является наукоемкой материалоемкой, трудоемкой, в связи, с чем необходимо рационально подходить к принятию решений по использованию ограниченных ресурсов на всех уровнях экономических отношений [11].

В рыночной практике хозяйствования встречаются самые разные формы проявления экономической эффективности. Техническая и экономическая эффективность характеризуют развитие основных факторов производства и результативность их использования. Социальная эффективность характеризует решение конкретных социальных задач, таких например как повышение качества жизни, комфортная среда обитания и другие. Обычно социальные результаты тесно связаны с экономическими, поскольку основу всякого прогресса составляет развитие материального производства.

Финансово-экономическая составляющая деятельности больницы по повышению технологичности лечебно-диагностического процесса играет решающую роль наряду с кадровой и технической составляющей. В условиях модернизации реформ отечественной системы здравоохранения, утверждения различных форм собственности, поступательного формирования рынка медицинских услуг представляет интерес качество анализа деятельности медицинских учреждений (организаций, предприятий).

Основным фактором, влияющим на увеличение экономической эффективности деятельности организации является оптимальное соотношение между показателями объема реализуемых услуг цены и себестоимости.

Анализ конкурентоспособности позволяет выявить приоритеты при принятии управленческих решений по всем аспектам деятельности медицинского учреждения, в том числе по совершенствованию материально-технической базы [3; 11].

Государственное автономное учреждение здравоохранения «Агрызская центральная районная больница» – (ГАУЗ «Агрызская ЦРБ») является юридическим лицом, основной задачей учреждения является удовлетворение общественной потребности в медицинском обслуживании граждан.

Основными функциями организации являются:

- лечебная деятельность;
- профилактическая деятельность;
- экстренная медицинская помощь при чрезвычайных ситуациях.

Для оценки конкурентоспособности ГАУЗ «Агрызская ЦРБ» проведен SWOT-анализ, данные представлены

в таблице 1, целью которого является определение всех сильных и слабых сторон организации, которые рассматриваются как внутренние факторы, а также изучение внешних факторов, каковыми являются рыночные возможности и угрозы [4; 8].

ГАУЗ «Агрызская ЦРБ» напрямую зависит от потребителей медицинских услуг, т.к. недостаточное или избыточное обращение за услугами в Учреждение влияет на смету финансирования.

От поставщиков зависит только стационар ГАУЗ «Агрызская ЦРБ», т.к. своевременная доставка медикаментов обеспечивает качество и быстроту обслуживания пациентов.

Так как рассматриваемое учреждение является непроизводственной организацией, то вероятность появления товаров-заменителей низкая.

Вероятность появления новых конкурентов очень мала, т.к. город небольшой, и строить медицинское учреждение, которое будет предоставлять аналогичные услуги, не выгодно. Конкуренты могут появляться лишь по предоставлению узкоспециализированных услуг, таких как офтальмология и стоматология.

Таблица 1

Матрица SWOT-анализа ГАУЗ «Агрызская ЦРБ»

Внутренняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
	1) Высококвалифицированный медицинский персонал, сильное руководство, высокий навык работников вспомогательного производства. 2) Обновление медицинской техники, приборов, аппаратуры, инструментари специального назначения. 3) Ценовое преимущество (бесплатное лечение). 4) Своевременная поставка перевязочных средств и медикаментов. 5) Высокие санитарно-эпидемиологические и санитарно-гигиенические требования, предъявляемые к оборотным средствам. 6) Достаточно развитая система охраны труда. 7) Высокая заработная плата основного персонала АЦРБ. 8) Выделение средств на реконструкцию зданий АЦРБ. 9) Проведение аукционов с целью снижения цен по закупке товара на основании ФЗ-44 о закупках.	1) Незавершенное строительство нового здания инфекционного отделения, что осложняет условия работы персонала. 2) Недостаточное финансирование 3) Медленное обновление мягкого и хозяйственного инвентаря.
Внешняя среда	Возможности	Угрозы
	1) Высокая конкуренция между поставщиками. 2) Расширение круга потребителей. 3) Мала вероятность появления конкурентов. 4) Сезонный рост спроса на услуги. 5) Появление новых технологий	1) Возможность появления новых законодательных ограничений

Единственный конкурент учреждения – НУЗ «Узловая больница на ст. Агрыз ОАО «РЖД», в последние годы претерпел большие изменения, которые привели к отсутствию стационарной и скорой медицинской помощи. Поэтому все обслуживание населения Агрызского района по данным видам услуг возлагается на ГАУЗ «Агрызская ЦРБ».

В структуре здания больницы помещения операционных требуют наибольшей ответственности из-за важности хирургического процесса и обеспечения необходимых условий микроклимата.

Поэтому предлагается система кондиционирования воздуха помещения операционной с энергосберегающими режимами на базе патента: энергосберегающего воздушного теплового насоса.

В помещение операционной в качестве новой системы вместо обычной приточно-вытяжной системы вентиляции рекомендуется установка системы кондиционирования воздуха (СКВ) с энергосберегающими режимами. Тех-

нико-экономическая характеристика представленная в таблице 2. Мощность калорифера, располагающегося в приточной системе составляет 25 кВт, мощность СКВ – 2,57 кВт.

Энергосберегающие мероприятия подразумевают освоение новых нестандартных энергосберегающих технологий, модернизацию действующих, замену устаревшего энергетического оборудования и технологий. При экономической оценке конкретных шагов по экономии энергоресурсов на начальном этапе следует рассчитать необходимые капитальные вложения и текущие затраты на эксплуатацию вводимого в строй оборудования [1]. В таблице 3 представлены результаты внедрения системы кондиционирования воздуха (СКВ) с энергосберегающими режимами.

Финансирование внедрения подразумевает за счет доходов, полученных от предоставления платных услуг. Уровень рентабельности увеличивается на 25 %, что подтверждает эффективность данного управленческого решения.

Таблица 2

Технико-экономическая характеристика СКВ

Показатель	Значение
Годовая норма отчислений на амортизацию, %	10
Годовая норма отчислений на текущий ремонт, %	5
Годовая норма отчислений на прочие расходы, %	2
Тариф на электрическую энергию, руб./кВт-ч	4,5
Заработная плата энергетика за обслуживание СКВ, руб./мес.	4890
Стоимость установки VPL15TC, тыс. руб.	280,5
Стоимость вентилятора смешительно-очистительной установки, тыс. руб.	6,414

Таблица 3

Экономическая эффективность внедрения СКВ

Показатель	Факт	Проект
Инвестиции, тыс.руб.	–	335,69
Эксплуатационные затраты, тыс. руб.	–	52,56
Расход электроэнергии, тыс. руб.	127,46	13,1
Объем оказываемых услуг, тыс. руб.	2304,8	3000
Прибыль, тыс. руб.	126,2	935,76
Экономический эффект, тыс. руб.	–	61,8
Уровень рентабельности, %	5,8	30
Срок окупаемости инвестиций, лет	–	5,5

Одним из самых распространенных средств продвижения оказываемых услуг является реклама. Во все времена она выполняла функцию информирования покупателей о существовании того или иного товара. Однако для учреждения чисто информационной реклама имеет второстепенное значение. Гораздо более важным для них является то, что с помощью рекламы можно убедить население о достоинствах предоставляемых услуг и тем самым подтолкнуть его на выбор.

Массовый характер предложений, многочисленность населения диктуют необходимость широкой рекламы через средства массовой информации.

В начале 2000-х годов руководство ГАУЗ «Агрыская ЦРБ» использовало такие средства информирования населения, как периодические информационные объявления, транслируемые на радио. Попытки размещения рекламы в течение нескольких месяцев не принесли желаемого результата. Дело было даже не в качестве радиообращений, а в том, что рекламные сообщения не достигали и не могли достичь потенциальных пациентов, так как отсутствие четких рекламных планов, да и денежных средств, приводило к размещению рекламных объявлений в неудобное эфирное время.

Не использовались в практике такие рекламные работы, как: наружная реклама, объявления в газету, размещение на сайте.

Размещение рекламы проводилось без предварительного планирования по мере возникновения финансовых возможностей. Такой подход не принес в течение длительного времени положительных результатов. Эффективность проведенных рекламных мероприятий оказалась убыточной. Затраты на рекламу и их структура отражены в таблице 4.

Некоторые положительные сдвиги в проведении рекламной работы стали появляться в 2018 году, так как стали использоваться новые интерактивные способы рекламы.

В результате проведенных рекламных мероприятий (объявления в газету, размещение на сайте, использование наружной рекламы, радиосообщения) был увеличен объем услуг, а, следовательно, и сумма прибыли.

В проекте предлагается провести крупномасштабную рекламную кампанию. Заблаговременно будет составлен план рекламной кампании и приблизительная смета затрат (таблица 5).

Предлагается подготовить новый рекламный текст для объявления в газету и для радиосообщений. Также разработать оригинальный макет для размещения рекламы в сети Интернет и для наружной рекламы с указанием всех имеющихся групп услуг. Затраты на рекламу предлагается распределить следующим образом (таблица 6).

Таблица 4

Распределение рекламных средств фактически

Вид рекламы	Стоимость, тыс. руб.	Структура, %
Объявление в газету	2,0	3,5
Размещение на сайте	10,0	17,5
Заготовка стенда при учреждении (услуги художника)	40,0	70,2
Радиосообщения	5,0	8,8
Итого рекламных затрат	57,0	100,0

Таблица 5

Смета затрат на размещение рекламы (в месяц)

Вид рекламы	Стоимость, тыс. руб.	% охвата целевой аудитории
Объявление в газету, 1 раз в неделю	2,50	85
Рекламный щит 2 x 2 метра	53,75	82
Реклама в сети Интернет на 4 сайта	10,0	58
Радиосообщение по 5 минут 2 раза в неделю	8,55	35

Таблица 6

Распределение рекламных средств по проекту

Вид рекламы	Стоимость, тыс. руб.	Структура затрат, %
Реклама через средства печати	30,0	9,8
Наружная реклама	53,75	17,5
Интернет-реклама	120,0	39,2
Радиосообщения	102,6	33,5
Итого рекламных затрат	306,35	100,0

Таблица 7

Влияние рекламной компании на объем продаж и прибыль

Показатель	Факт	Проект	Отклонение 2016 к 2014 году
Рекламные затраты, тыс. руб.	57,0	306,35	+ 249,35
Объем услуг, тыс. руб.	13968,2	19628,4	+ 5660,2
Чистая прибыль, тыс. руб.	804,9	2378,5	+ 1573,6

Таблица 8

Экономическая эффективность продвижения услуги по проведению маммографических исследований

Показатели	Факт	Проект
Доходы, тыс. руб.	248,6	600,0
Расходы, тыс. руб.	180,7	379,7
Прибыль, тыс. руб.	67,9	220,3
Стоимость 1 услуги, руб.	550	500
Количество оказываемых услуг	452	1200
Уровень рентабельности, %	37,6	58,2

К концу проектного года, за счет интенсивной рекламной работы (рекламные затраты увеличатся на 249,35 тыс. руб.), ГАУЗ «Агрызская ЦРБ» сможет увеличить объемы услуг на 5660,2 тыс. руб., а, следовательно, и прибыль – на 1573,6 тыс. руб. Положительным фактором, который поспособствует этому результату станет активное привлечение и использование рекламы.

Но не все рекламные средства работают одинаково эффективно, поэтому некоторые изменения соотношения и корректировка рекламной деятельности позволят организации сократить затраты на рекламу и увеличить объем платных услуг.

Кроме того, в ГАУЗ «Агрызская ЦРБ» проводятся мероприятия по расширению ассортимента предоставляемых услуг, что позволит привлечь новых пациентов, создать благоприятные

условия постоянным, и, соответственно, увеличить объем услуг и прибыль. Так, в 2017 г. приобретен маммограф рентгеновский цифровой Медима». Предложенные выше мероприятия по продвижению услуги принесут экономический эффект, который отражен в таблице 8.

После внедрения маммографа учреждение в 2017 г. получило дополнительно прибыли в размере 9,6 тыс. руб., в 2018 г. – уже 67,9 тыс.руб., что на 58,3 тыс. руб. больше чем в предыдущем году. Рентабельность увеличилась на 20%. В проекте, благодаря рекламной компании и снижения цен на 1 услугу планируется увеличить количество населения, получивших услуги по маммографии до 1200 чел. При этом прибыль составит 220,3 тыс. руб., что на 152,4 тыс. руб. больше чем по факту. Рентабельность составит 58,2%.

Заключение

Осуществление экстренной и неотложной медицинской помощи населению, а также проведение консультаций, диагностики, профилактики, лечения и реабилитации больных, учреждениями здравоохранения, является конкурентоспособной и эффективной для совершенствования материально-технической базы организаций, создающих необходимые условия для комплексного развития городских территорий [7; 8].

Полученные в работе данные позволили сделать вывод, что в целом наблюдается увеличение объемов оказанных услуг, объемов финансирования, т.е. динамика положительная. При этом увеличились расходы производимые учреждением, которые не покрываются за счет средств бюджета, поэтому увеличились доходы за счет средств от приносящей доход деятельности.

Проведенный анализ за 2017-2018 года, показал увеличение количества койко-дней по круглосуточному стационару, при этом произошло уменьшение количества коек. Так же уменьшилось число госпитализированных больных. Следовательно, необходимо обратить внимание на более эффективное использование коечного фонда и на сроки лечения больных.

В результате анализа конкурентоспособности было выявлено, что в целом учреждение конкурентоспособно в сравнении со стоматологическими

и офтальмологическими клиниками, расположенными в городе. Это связано с тем, что услуги в ГАУЗ «Агрызская ЦРБ» в основном бесплатные, а из-за высокой цены на услуги в клиниках «Кругозор» «Березка» и «Табиб Карим» их конкурентоспособность снижается. Но для поддержания конкурентоспособности перед учреждением стоят задачи по привлечению квалифицированных специалистов, обеспечению их соответствующей заработной платой, современным оборудованием, расходными материалами. Все это требует дополнительных вложений.

Предпринимательская деятельность для ГАУЗ «Агрызская ЦРБ» имеет большую роль в деятельности учреждения: увеличения количества предлагаемых услуг, возмещения недостатка средств обязательного медицинского страхования, оплаты налогов, штрафных санкций и прочее. Кроме того, на средства от платных услуг приобретается новое оборудование, разрабатываются новые проекты, которые позволяют экономить энергетические и экономические расходы. Так, коммерческий экономический эффект от применения энергосберегающего двухступенчатого воздушного теплового насоса VPL15TC составил 61,8 тыс. руб. и срок окупаемости внедрения нового оборудования составил 5,5 лет, а расчет прибыли от приобретения маммографического аппарата составил 220,3 тыс.руб.

Библиографический список

1. Алексеева Н.А., Шамсутдинов Р.Ф. Управление материальными оборотными средствами птицефабрик // Москва, 2019. Сер. Научная мысль
2. Алексеева Н.А. Стратегический анализ сравнительных преимуществ России в производстве продукции // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2019. № 1 (36). С. 3-5.
3. Алексеева Н.А. Принципы оценки бизнеса в строительстве // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2019. № 4 (39). С. 3-4.
4. Абашева О.Ю., Доронина С.А., Федорова Н.П. Вопросы эффективного государственного управления землепользованием в Удмуртской Республике // В сборнике: Аграрная наука – сельскохозяйственному производству: материалы Международной научно-практической конференции. Ижевск, 2019. С. 107-110.
5. Абашева О.Ю., Доронина С.А., Кониная Е.А., Иванов И.Л., Фадеев С.В., Редников В.Л. Повышение конкурентоспособности организаций лесного комплекса на основе анализа и оценки бизнес-модели предпринимательской деятельности // Экономика и предпринимательство. 2019. № 8 (109). С. 687-690.
6. Миронова З.А., Зверев А.В. Особенности управления затратами в условиях экономических ограничений // Наука Удмуртии. 2018. № 1 (83). С. 128-132.

7. Миронова З.А., Зверев А.В. Основные направления оптимизации управления финансовой устойчивостью организаций АПК // Менеджмент: теория и практика. 2017. № 3-4. С. 147-153.
8. Остаев Г.Я. Эффективный управленческий учет: методы, инструменты, подходы // В сборнике: Землеустройство и экономика АПК: информационно-аналитическое и налоговое обеспечение управления материалы I Международной научно-практической конференции 7 мая 2019 г. под общей редакцией Н. А. Алексеевой. 2019. С. 156-159.
9. Рыжкова О.И., Кони́на Е.А. Сравнительный анализ стран мирового сообщества по ИРЧП (индексу развития человеческого потенциала) // Экономика и предпринимательство. 2018. № 5 (94). С. 36-38.
10. Рыжкова О.И., Кони́на Е.А. Индекс инклюзивного развития как один из основных показателей оценки экономического развития страны // Экономика и предпринимательство. 2018. № 3 (92). С. 114-116.
11. Khosiev B.N., Ostaev G.Ya., Gogaev O.K., Markovina E.V., Latysheva A.I., Konina E.A. Strategic management and zootechnical control in pig-breeding enterprises: development of its information base // Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences. 2019. Т. 10. № 1. С. 1267-1279.

УДК 332.146

С. Л. Алексеев

АНО ВО Академия социального образования, Казань, e-mail: tany_1313@mail.ru

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКОРРУПЦИОННОГО КОНТРОЛЯ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: коррупция, антикоррупционный контроль, противодействие коррупции, экономическая безопасность, государственное управление, региональное управление, региональная экономика.

В статье проанализирована проблема двойственности механизма реализации антикоррупционного контроля в российских регионах. В рамках экономических исследований антикоррупционных мер прослеживается тенденция к оценке влияния коррупции на состояние национальной и региональной экономики. Система отношений, страдающих от коррупционных проявлений, складывается не только с публичными образованиями, но и при непосредственном участии рядовых субъектов рынка. Монополизация и олигополизация региональной экономики затрудняет выявление коррупционных фактов, что влечёт имущественные потери и провоцирует социальную напряжённость. Поэтому от эффективного механизма реализации превентивного антикоррупционного контроля зависит деятельность хозяйствующих субъектов, которые работают в общественно значимых сферах, включая здравоохранение, образование и оказание жилищно-коммунальных услуг. Автор отмечает, что в экономическом смысле антикоррупционный контроль выступает как комплекс мероприятий, которые призваны выявлять коррупционные действия и предупреждать наступление негативных имущественных и репутационных последствий, вызванных коррупционным поведением различных категорий лиц. Однако сложившееся у учёных-экономистов представление о механизме антикоррупционного контроля на региональном уровне нуждается в уточнении с учётом последних тенденций в региональной экономической политике. Поэтому в данной статье проанализированы примеры отдельных субъектов федерации применительно к институционализации антикоррупционного контроля, испытывающего воздействие экономических интересов.

S. L. Alekseev

Academy of Social Education, Kazan, e-mail: tany_1313@mail.ru

MECHANISM FOR THE IMPLEMENTATION OF ANTI-CORRUPTION CONTROL IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: corruption, anti-corruption control, anti-corruption, economic security, public administration, regional administration, regional economy.

In this article, the author analyzed the problem of diverging understanding of the term «anti-corruption control». The increased interest on the part of scientists is caused by the inevitable influence of corruption on the system of economic relations. These relations are connected with the state and with ordinary market participants. In conditions of monopolization and oligopolization of the economy at the local level (within the municipality) or within the whole region, the identification of corruption facts is necessary to prevent property losses and social tension. Inaction in regional anti-corruption control can affect the economic status of socially significant areas (health, education, housing and communal services), as well as the political and economic situation of the entire region. Within the regulatory framework, control is a system of measures aimed at establishing compliance with the requirements of anti-corruption legislation of actions and decisions of public officials. In economic terms, anti-corruption control is a set of measures aimed not only at detecting corruption, but also at preventing corruption among various categories of individuals, including public and private organizations. This control is aimed at determining the conformity of the activities of the designated entities with both legislative requirements and the economic interests of individuals, companies, municipalities, regions, the state and the whole society. Expanding its essence, scientists do not always specify the subjective composition of those relations that arise in connection with the suppression and prevention of corruption. Therefore, the author analyzed the regional levels of anti-corruption regulation, anti-corruption control and the impact of economic interests on them.

Введение

В теории менеджмента любой контроль реализуется через систему средств и приёмов, направленных на воплоще-

ние его ключевых задач [2, с. 122]. Поэтому учёные разделяют уровень формирования и уровень реализации контрольных мероприятий, отмечая, что между

ними может возникать существенная разница [7, с. 94].

Отдельные исследователи констатируют, что набор подобных средств и приёмов, в целом, является одинаковым для каждого направления, связанного с превенцией коррупции [10]. Вместе с тем соотношение таких мер в рамках одного вида деятельности может качественным образом предопределять эффективность реализуемых задач. Это означает, что при сравнительно небольшом инструментарии предупреждения коррупции соответствующий контроль зависит от доминирования или игнорирования определённых мероприятий.

Аналогично представлено научное понимание механизма антикоррупционного контроля.

Цель исследования

Выявить проблемы в механизме реализации антикоррупционного контроля на региональном уровне с учётом оценки экономических интересов

Материал и методы исследования

В традиционном значении антикоррупционный контроль представляет собой совокупность средств, приёмов и способов, выражающих определённые мероприятия по предупреждению коррупционных фактов и выявлению коррупциогенных факторов [16, с. 20].

В неоклассической трактовке механизм антикоррупционного контроля отождествляется с соответствующими проверочными мероприятиями, выражающими превентивное воздействие на коррупционное поведение [4, с. 135]. При этом одни учёные рассматривают такой механизм как равнозначный определённому набору мер [17, с. 110], а другие привязывают его к политико-административным и корпоративным стратегиям реализации антикоррупционных задач [8, с. 200].

В более узком контексте механизм антикоррупционного контроля раскрывается применительно к средствам, позволяющим провести соответствующие проверки тех отношений, которые сопряжены с потенциальной коррупцией [1, с. 458].

Результаты исследования и их обсуждение

Неизменным в реализации государственного антикоррупционного контроля в Республике Татарстана остаётся т.н. «компенсационный механизм» [9, с. 90]. Он выражается в обоснованных затратах бюджетных средств на преодоление недостатков в реализации долгосрочных задач и на внедрение инновационных технологий, способствующих снижению коррупции в регионе. Например, в рамках Антикоррупционной Программы Татарстана на весь период её действия запланировано выделение порядка 50 млн. рублей.

Вместе с тем в обозначенном механизме реализации республиканской программы прослеживаются дефекты. Так, единственными получателями средств, заложенных на финансирование антикоррупционного контроля, числятся исключительно министерства и ведомства, признанные акторами политики по противодействию коррупции. Кроме того, все они, включая отдельные общественные объединения, допущенные республиканской властью к реализации отдельных мероприятий, должны отчитываться перед единственным органом – Министерством юстиции Татарстана.

В таком совмещении объектов и субъектов антикоррупционного контроля заложены будущие препятствия в достижении программных целей. Несмотря на отделение от правоохранительных структур специально созданных антикоррупционных советов и комиссий, реальные полномочия по осуществлению контроля принадлежат органам исполнительной власти, при которых данные институты могут функционировать. Помимо этого, отсутствуют способы обеспечения независимости названных образований в то время, как указанные структуры не входят в систему исполнительной власти Татарстана.

Однако отдельные меры, определённые в Антикоррупционной Программе Татарстана, направлены на создание объективности и беспристрастности проведения антикоррупционного контроля. Так, к их числу следует отнести открытость деятельности не только органов исполнительной власти, но и соответствующих комиссий и советов, занимаю-

щихся превентивным противодействием коррупции. При этом в качестве основного способа, позволяющего воплотить данную меру в политической практике Татарстана, обозначено уже имеющееся достижение в виде вовлечения представителей общественности в антикоррупционную деятельность.

Отсюда следует, что механизмы реализации Антикоррупционной Программы Татарстана, построены на закреплении контрольных полномочий лишь за государственными акторами. Возможность признания общественных институтов в качестве субъектов антикоррупционного контроля зафиксирована в анализируемом программном документе, но не раскрыт алгоритм и условия реализации подобной меры.

В то же время прослеживаются некоторые инновационные механизмы антикоррупционного контроля, формирующегося в Республике Татарстан. К их числу необходимо отнести оценку коррупционного риска, а именно его установление и последующее лоббирование интересов власти (на федеральном уровне) в создании усиленного контроля за уязвимыми сферами.

Несмотря на закрепление подобного комплекса мер в Антикоррупционной Программе Татарстана, отсутствует единый механизм выявления коррупционного риска. Это ставит реализацию данного мероприятия в зависимость от широкого усмотрения специальных институтов по противодействию коррупции. Если им предоставлено полномочие по определению сфер и должностей, наиболее подверженных влиянию коррупционных факторов, то методы оценки таких рисков приобретают теневой характер.

На федеральном уровне разработаны методические рекомендации касательно проведения оценок коррупционных рисков. Они затрагивают лишь деятельность органов исполнительной власти, наделённых контрольно-надзорными полномочиями [5]. Однако критерии, которыми необходимо руководствоваться при составлении перечня таких органов, применимы ко всем государственным и муниципальным структурам, т.е. не имеют специальных антикоррупционных признаков.

Так, коррупционно-опасными функциями являются любые виды деятельности, сопряжённые с осуществлением надзора и контроля, что свойственно практически каждому органу исполнительной власти. Кроме того, возможность распоряжения и полномочия по управлению государственным имуществом также отнесены к категории коррупционных рисков. Оказание государственных или муниципальных услуг, в том числе по выдаче разрешительной документации, а равно возможность привлекать виновных к административной ответственности и обращаться в суды за представление интересов государства – считаются, по мнению разработчиков указанных методических рекомендаций, коррупционно-опасной деятельностью.

В связи с обозначенной проблемой значение приобретает экономический интерес по отношению к определённым объектам антикоррупционного контроля. В одних случаях, признавая ту или иную должность или деятельность с наличием повышенных коррупционных рисков, республиканская власть оставляет вне контроля довольно большое число субъектов. Тем самым необходимо разработать и внедрить прозрачные правила по оценке коррупционных рисков с одновременной реализацией государственно-общественного и государственно-частного партнёрства.

Схожие механизмы антикоррупционного контроля наблюдаются в других субъектах Российской Федерации. Например, в Республике Марий Эл действует краткосрочная (в сравнении с Татарстаном) программа мероприятий, рассчитанных на 4 года [12]. Помимо механизма реструктуризации и компенсационного механизма, в программных положениях преобладает уклон на репрессивные действия в отношении лиц, уличённых в коррупционных действиях. Поэтому в качестве главных достижений предыдущих этапов развития республиканского антикоррупционного контроля обозначена статистика выявленных фактов коррупции.

Тем самым антикоррупционный контроль реализуется преимущественно в уголовно-процессуальном и административном направлениях, вследствие

чего механизмы из политико-управленческих остаются в плоскости правовых мер. В связи с этим необходимо отметить, что реакция республиканских властей на коррупционные правонарушения является обязательным институциональным условием. Однако данные механизмы не позволяют минимизировать потери региональной экономики от коррупционных действий публичных служащих и бизнес-акторов.

Для примера можно обратиться к официальной статистике Республики Марий Эл за 2018 г. Коррупционный ущерб региональной экономике только по выявленным преступлениям составил более 19 млн. рублей, при этом в порядке компенсации и конфискации имущества в бюджет Марий Эл было возвращено лишь 10 млн. [3]. Подобная диспропорция в возврате похищенных бюджетных средств наблюдалась и в 2017 г. (ущерб свыше 5 млн. р., возвращено лишь 2,5 млн.) [13].

Собственно, в антикоррупционной программе Марий Эл указанный дефект отмечается с одновременной потребностью внедрить различные контрольные механизмы в государственные закупки, в кадровую политику власти и в мониторинг выявления факторов, способствующих различным видам коррупции. Таким образом прослеживается влияние переходного этапа, образовавшегося в результате длительного доминирования правоохранительного антикоррупционного контроля с его преобразованием в ведомственный, а затем и в государственно-общественный. Это объясняет более короткий срок программных мероприятий, нацеленных на организацию новых подходов к осуществлению в Марий Эл антикоррупционного контроля.

В отличие от Республики Татарстан, в Марий Эл центральные функции по реализации антикоррупционной программы сохранены за Администрацией Главы Республики. Иные органы исполнительной власти отнесены к категории акторов, но не институтов контроля. При этом прослеживается более жёсткая иерархия в структуре превентивной деятельности в области коррупции. Общий контроль осуществляется высшим органом исполнительной власти Республики Марий Эл, а специальные полномочия

предоставлены Управлению Главы Марий Эл по профилактике коррупционных и иных правонарушений.

Ещё одной особенностью механизма антикоррупционного контроля в Республике Марий Эл выступает привлечение экспертного сообщества в рамках участия общественных структур в реализации программных мероприятий. Однако данное требование распространяется лишь на формирование краткосрочных планов по противодействию коррупции и не затрагивают уровень их осуществления, а также последующей оценки их эффективности.

Особый акцент на постреакционный характер антикоррупционного контроля прослеживается в Краснодарском крае. Среди традиционных механизмов его реализации доминирующая роль отведена проверкам фактов коррупции и нарушений публичными служащими законодательных ограничений и запретов. Поэтому в краевой антикоррупционной программе наблюдается лишь два превентивных механизма: образование и просвещение как самих государственных (муниципальных) служащих, так и рядовых граждан, а также поддержка обратной связи с населением [14].

В части проведения антикоррупционных проверок в Краснодарском крае используется предварительный и последующий контроль. Текущие мероприятия сведены лишь к соблюдению правовых запретов и ограничений, вследствие чего носят адресный характер.

В такой направленности реализации мер предупреждения коррупции присутствуют черты т.н. «выборочного» механизма [15, с. 143]. В действительности он является преобладающим при фактических обстоятельствах проведения антикоррупционного контроля, поскольку ресурсы российских регионов значительно ограничены, чтобы заниматься проверкой абсолютно всех публичных служащих. В результате администрирование контрольной деятельности нуждается в расширении материально-технической и кадровой базы, что в аспекте дефицита региональных бюджетов остаётся проблемой реализации всех программ по противодействию коррупции.

Тем самым можно объяснить определённые дефекты в программном регули-

ровании антикоррупционного контроля. Например, в Краснодарском крае плановые проверки, проводимые в государственных учреждениях по части коррупции, могут осуществляться не чаще, чем 1 раз в 3 года [11]. Чем вызвано такое хронологическое ограничение, авторы документа не поясняют. Отсутствует указанное требование и на федеральном уровне. Тем самым можно сделать вывод, что подобным образом краевые власти самостоятельно определили такое правило. При этом основание, в силу которого те или иные объекты антикоррупционного контроля оказываются в плане проверочных мероприятий, заключается лишь в истечении нормативного трёхлетнего периода.

Преобладающим способом проведения антикоррупционного контроля в Краснодарском крае остаётся документарная проверка, реже применяются выездные проверки. В силу такого подхода значительно ограничены случаи, при которых допустимы внеплановые контрольные мероприятия. В частности, они могут происходить лишь в обстоятельствах, когда определённым образом стали известны факты нарушения законодательства в области противодействия коррупции. Примечательно, что источники, в силу которых назначаются внеплановые антикоррупционные проверки в Краснодарском крае, представлены тремя категориями: правоохранительные органы, средства массовой информации и граждане, организации, в том числе общественные объединения.

Ограничениям подвергаются возможности антикоррупционных инспекторов. Так, в Краснодарском крае запрещено проводить соответствующую проверку, если отсутствует руководитель организации или другое лицо, обладающее полномочиями представлять интересы государственного учреждения. Это требование создаёт широкий диапазон для злоупотреблений со стороны подконтрольных структур, позволяя им приобрести дополнительное время для корректировки проверяемых документов.

Документарный подход в механизме реализации антикоррупционного контроля в субъектах Российской Федерации также остаётся дефектом объективизации сведений, необходимых для

последующего анализа. Акцент лишь на документы, а не на фактическую деятельность публичных органов и должностных лиц, приводит к ситуации, когда подконтрольные структуры занимаются т.н. двойной отчётностью [18].

Особенно остро данная проблема развита в тех региональных организациях, которые не имеют статуса органа власти, но при этом наделены публичными полномочиями. В субъектах Российской Федерации подобные структуры стали появляться сравнительно недавно, при этом они обладают смешанным статусом. С одной стороны, это юридические лица, созданные на базе регионального имущества для выполнения определённой функции (как правило, некоммерческого характера). С другой стороны, они наделены властно-распорядительными полномочиями и могут принимать управленческие решения, которые обязательны для исполнения.

Например, в Республике Татарстан такие организации не включены в систему органов исполнительной власти, при этом они, по существу, выполняют отдельные их функции. Название данных образований может варьироваться (агентства, автономная некоммерческая организация, фонд и др.). В частности, государственное казённое учреждение «Главное инвестиционно-строительное управление РТ», некоммерческая организация «Государственный жилищный фонд при Президенте РТ», государственное учреждение «Центр контроля качества и сертификации лекарственных средств Республики Татарстан» и др.

Очевидным образом указанные корпоративные структуры заменяют собой властные органы, что позволяет не только разгрузить государственный аппарат, но и усложнить проведение в них антикоррупционного контроля.

Поскольку данные организации не включены в систему государственной власти, их сотрудники не подпадают под категорию публичных служащих. Тем самым ограничения и запреты, сопровождающие деятельность государственных должностных лиц, в том числе в части противодействия коррупции, не распространяются в полном объёме на работников рассматриваемых корпоративных структур.

Вместе с тем сферы, в которых функционируют региональные публичные организации, зачастую признаются теми видами деятельности, которые связаны с повышенным коррупционным риском. Поэтому отдельные корпоративные структуры попадают в план проведения антикоррупционных проверок именно в плоскости оценки коррупциогенных факторов. Последние понимаются в качестве условий, способствующих коррупционным нарушениям (сложность выполнения гражданами законных требований представителей власти, широкое усмотрение при принятии решений, возможность применения исключений из общих требований и т.п.) [6].

Выводы (заключение)

Таким образом, в силу выявленных дефектов становления механизмов антикоррупционного контроля в субъ-

ектах Российской Федерации требуется установить:

1) методические основы осуществления контрольных мероприятий;

2) разнообразные формы проведения антикоррупционных проверок со значительным расширением субъектного состава и исключением принципа вертикального выстраивания институтов антикоррупционного контроля с целью исключить на них влияние высших органов власти и должностных лиц;

3) увеличить ресурсную базу за счёт сокращения неэффективных механизмов антикоррупционного контроля (документарных проверок, закрытых реестров и кадастров) и усиления альтернативных источников получения информации (СМИ, обращения граждан, социальные сети, встречные проверки, перекрёстные проверки, установление экономических интересов и др.).

Библиографический список

1. Казакова Е.М. Особенности проведения антикоррупционных проверок в отношении лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации и государственные должности субъектов Российской Федерации // Вестник современных исследований. 2017. № 11-1 (14). С. 456-465.
2. Корнеева Т.А. Управленческий контроль в системе функций современного менеджмента. Монография. Москва: Спутник+, 2004. 208 с.
3. Коррупция в Марий Эл подрастает [Электронный ресурс] <https://ch.versia.ru/korruptsiya-v-marij-yel-rastet-ponemno> Доступ – свободный (дата обращения – 25.08.2019)
4. Кочесокова З.Х. Актуальные вопросы предупреждения экономической преступности и борьбы с коррупцией // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2014. № 1. С. 135-138.
5. Методические рекомендации по проведению оценки коррупционных рисков в федеральных органах исполнительной власти, осуществляющих контрольно-надзорные функции (утв. протоколом заседания проектного комитета от 13.07.2017 N 47(7)) // Документ официально не опубликован. Размещён в справочно-правовой системе «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/cons/cgi> доступ – под паролем.
6. Мохоров Д.А. Интеграция социально-философских знаний в практикоориентированные методы снижения коррупциогенных факторов // Актуальные проблемы науки и практики. 2016. № 2 (003). С. 4-8.
7. Муллахметов Х.Ш. Контроль-менеджмент. Москва: Экономика, 2013. 302 с.
8. Наумов Ю.Г. Экономический аспект предупреждения коррупции // Вестник Владимирского юридического института. 2007. № 2 (3). С. 198-201.
9. Новоселов А.Л., Новоселова И.Ю., Желтенков А.В. Компенсационный механизм повышения эффективности регионального развития // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2016. № 3. С. 84-93.
10. Паулов П.А., Сотникова В.А. Проблемы осуществления противодействия коррупции и эффективные механизмы по предупреждению коррупции в системе государственной гражданской службы // Вестник современных исследований. 2019. № 2.9 (29). С. 56-58.
11. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 16.01.2019 № 10 «Об утверждении Порядка осуществления контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации о противодействии коррупции в государственных учреждениях Краснодарского края и организациях, созданных для выполнения задач, поставленных перед испол-

нительными органами государственной власти Краснодарского края, а также за реализацией в этих учреждениях и организациях мер по профилактике коррупционных правонарушений» // Кубанские новости. – № 30. – 04.03.2019.

12. Постановление Правительства Республики Марий Эл от 29.06.2016 № 307 (ред. от 28.09.2018) «О Программе противодействия коррупционным проявлениям в Республике Марий Эл на 2016 – 2020 годы» // Официальный интернет-портал Республики Марий Эл [марийэл.рф](http://marийэл.рф), 01.10.2018.

13. Прокуратурой республики Марий Эл обобщено состояние коррупционной преступности в регионе [Электронный ресурс] <https://proc.gov12.ru/news-corrupt/item/6303-o-sostoyanii-korruptsionnoy-prstupnosti-v-mariy-el.html> Доступ – свободный (дата обращения – 25.08.2019)

14. Распоряжение главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 30.09.2008 № 789-р (ред. от 20.08.2018) «О мерах по противодействию коррупции в Краснодарском крае» (вместе с «Планом противодействия коррупции в Краснодарском крае») // Кубанские новости. – № 176. – 16.10.2008; официальный сайт администрации Краснодарского края <http://admkrasnodar.ru>, 20.08.2018.

15. Рубцов В.Н. Мониторинг государственных закупок как механизм противодействия коррупции // Евразийская адвокатура. 2017. № 1 (26). С. 143-145.

16. Селдушева О.В. Национальная стратегия противодействия коррупции как инструмент предупреждения взяточничества // Научный поиск. 2014. № 3.2. С. 15-21.

17. Цирин А.М. Предупреждение коррупции: проблемы и перспективы // Журнал российского права. 2016. № 12 (240). С. 106-115.

18. Яшина Д.А. Патологии в организационных структурах управления // Экономика и социум. 2017. № 12 (43). С. 1367-1369.

УДК 338.242

М. А. Афонасова

ФГБОУ ВО «Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники», Томск, e-mail: afonasova@tusur.ru

К ВОПРОСУ ОБ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Ключевые слова: экономические системы, устойчивость, управление, цифровая трансформация.

В статье рассматриваются вопросы обеспечения устойчивости экономических систем в периоды осуществления изменений и трансформаций. Трансформация экономических систем в контексте перспектив их цифровизации является актуальной проблемой, требующей внимания исследователей и практиков. Актуальность исследования обусловлена отсутствием общепризнанной научно-обоснованной концепции обеспечения устойчивости экономики в периоды осуществления коренных трансформаций. Устойчивость рассматривается как фундаментальное свойство экономических систем. В статье раскрыта сущность границ устойчивости экономических систем, предложен подход к их оценке, а также показаны направления использования предложенного подхода в процессе принятия управленческих решений. В исследовании применен междисциплинарный подход, позволяющий рассматривать устойчивость экономики в контексте совместимости внутренних параметров ее функционирования и развития с меняющимися параметрами внешней среды.

М. А. Afonassova

Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics, Tomsk,
e-mail: afonasova@tusur.ru

ON THE ISSUE OF STABILITY OF ECONOMIC SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF UNCERTAINTY OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT

Keywords: economic systems, stability, governance, digital transformation.

The article deals with the issues of ensuring the stability of economic systems during periods of changes and transformations. The transformation of economic systems in the context of their digitalization prospects is an urgent problem that requires the attention of researchers and practitioners. The relevance of the study is due to the lack of a universally recognized science-based concept for ensuring economic sustainability during periods of fundamental transformation. Sustainability is considered as a fundamental property of economic systems. The article reveals the essence of the boundaries of the stability of economic systems, offers an approach to their assessment, and shows the directions of using the proposed approach in the process of making management decisions. The study uses an interdisciplinary approach that allows us to consider the stability of the economy in the context of the compatibility of internal parameters of its functioning and development with the changing parameters of the external environment.

Введение

Обеспечение стратегической устойчивости российской экономики на этапе ее цифровой трансформации и связанных с этим перемен во всех сферах жизнедеятельности общества является одной из основных задач, стоящих перед федеральными и региональными органами управления, поскольку в настоящее время проблема внутренней несбалансированности и неустойчивости экономики на всех уровнях является ключевой проблемой, сдерживающей экономический рост и технологическое развитие страны. Обеспечение устойчивости экономики в сочетании с полити-

кой эффективных изменений в социально-экономических системах на этапе ее цифровой трансформации является актуальной, но недостаточно исследованной проблемой.

Цель исследования

Цель настоящего исследования – теоретически обосновать целесообразность применения концепции «границ устойчивости» для оценки пороговых значений основных параметров экономических систем с целью принятия оперативных управленческих решений относительно создания условий для обеспечения устойчивого развития эконо-

мических систем в периоды трансформационных перемен.

Актуальность исследования обусловлена отсутствием общепризнанной научно-обоснованной концепции обеспечения стратегической устойчивости экономики в переходные периоды, связанные с осуществлением коренных трансформаций, а также отсутствием научных работ по проблемам обеспечения ресурсной, структурной, функциональной устойчивости в периоды осуществления технологических, социальных и организационных изменений в российских регионах.

Материал и методы исследования

Существует большое количество исследований и научных работ по оценке разных видов устойчивости экономических систем. Проблемы устойчивости сложных динамических систем изучаются в рамках синергетики и теории диссипативных структур (И.Р. Пригожин, Г. Хакен), где устойчивость системы рассматривается как важнейший фактор ее развития [1,2].

Теоретические положения устойчивого развития социально-экономических систем, содержатся в фундаментальных трудах А. Адамеску, А. Акоффа, У. Изарда, Л. Вальда, Л. Вальраса, Дж. Кейнса, О. Курно, А. Маршалла, В. Парето, П. Самуэльеона, Й. Шумпетера [3]. Исследованию проблем экономической устойчивости посвящены работы российских авторов: А. Гранберга, В. Кистановы, Н. Некрасова, В. Лексина, А. Лившица, Р. Шнипера [4] и др.

Исследования в области устойчивости и сбалансированности экономики, проводившиеся на макро- и мезоуровнях экономики, касающиеся вопросов ресурсной, финансовой, отраслевой и других видов сбалансированности и устойчивости, проводились российскими учеными В.Д. Белкиным, Ю.В. Вертаковой, О.Д. Говтанем, В.В. Ивантером, Ю.Р. Лейбкиндом, В.Л. Перламутровым, В.П. Стороженко [5] и др.

Следует отметить, что в работах отечественных и зарубежных ученых решены многие важные методологические и прикладные вопросы, связанные с обеспечением устойчивого развития экономических систем, с оценкой отдельных

видов устойчивости. Но полученные результаты не учитывают и не показывают возможности регулирования уровня устойчивости экономики в переходные периоды, а также в условиях кризисных ситуаций, обусловленных появлением новых вызовов и угроз, связанных, например, с ростом неопределенности внешней среды, с ориентацией на цифровую трансформацию экономики.

В процессе исследования теоретических и прикладных аспектов проблемы обеспечения устойчивости экономики в переходные периоды и в периоды кардинальных изменений автор опирался на труды исследователей в области теории управления, институционально-эволюционной теории, общей теории систем, теории государственного регулирования экономики.

Результаты исследования и их обсуждение

Устойчивость экономических систем является их фундаментальным свойством, проявляющимся в процессе функционирования и развития. Устойчивость предполагает такое состояние и поведение экономической системы, при котором она реализует необходимые для ее существования функции, воспроизводя при этом свою системно-структурную целостность при различных по интенсивности, направленности и разнообразию внешних и внутренних возмущающих воздействиях

Любая экономическая система может отклоняться от своего режима функционирования под воздействием внешних и внутренних факторов в любую сторону. Состояние системы считается устойчивым, если при небольших отклонениях она может продолжить движение по прежней траектории, и неустойчивым, если отклонения от прежнего состояния нарастают с течением времени.

Ряд исследователей считает, что причины кризисных явлений в экономических системах чаще всего сводятся к тому, что они несвоевременно реагируют, либо вовсе не реагируют на происходящие изменения. Это может проявляться, например, в несвоевременном изменении структуры экспорта в ответ на изменение конъюнктуры рынка, в несоответствии применяемых технологий

достижениям научно-технического прогресса и т.п.

Из этого следует, что своевременная реакция системы на происходящие изменения может способствовать снижению остроты кризисной ситуации и повышению ее устойчивости. То есть, для предотвращения развития неблагоприятной ситуации внутри системы органы регулирования должны циклично, через установленные промежутки времени осуществлять функции по внесению необходимых изменений в систему.

Следует отметить, что устойчивость системы непосредственно связана с ее способностью к самоорганизации, под которой принято понимать процесс установления в системе порядка, происходящий за счет кооперативного действия и связей ее компонентов, приводящий к изменению ее пространственной, временной или функциональной структуры [6]. Исходя из этого, задача поддержания устойчивости системы состоит в том, чтобы, используя сложную взаимозависимость различных факторов и процессов, приводящих к усилению ее подвижности, возрастанию динамичности протекающих процессов, запустить механизмы самоорганизации и вывести систему на траекторию устойчивого функционирования и развития.

Многоаспектная несбалансированность российской экономики является причиной ее неустойчивости и проявляется в несбалансированности между уровнями развития отдельных секторов и отдельных видов экономической

деятельности, в развитии отдельных территорий, в дисбалансе между наращиванием и использованием социально-экономического потенциала страны, размерами доходов и качеством жизни различных групп населения и т. д.

По данным Росстата, рост ВВП РФ в 2019 году замедлился до 1,3 %. В течение 2019 года наибольший вклад в прирост ВВП вносили добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля, финансовая и страховая деятельность, государственное управление и обеспечение военной безопасности. Но основной вклад в прирост ВВП в 2019 году внес рост потребительских расходов домашних хозяйств, валового накопления основного капитала и чистого экспорта. Доля расходов на конечное потребление в структуре ВВП по итогам 2019 года составила 69,3 % (67,9 % в 2018 году), в том числе доля расходов домохозяйств – 50,3 % (49,7 % в 2018 году), расходов госуправления – 18,6 % (17,8 % в 2018 году). [7].

Отечественные эксперты, включая ВШЭ, отмечают: «Среднегодовой темп российского роста за последние пять лет составляет чуть больше 1 % (рис. 1). Тот же показатель глобальной экономики за аналогичный период – 3,3–3,5 %. Значит, Россия продолжает сокращать свою долю в общемировом объеме производства товаров и оказываемых услуг, постепенно опускаясь в рейтинге стран по объему номинального ВВП в долларовом выражении до середины второго десятка» [8].

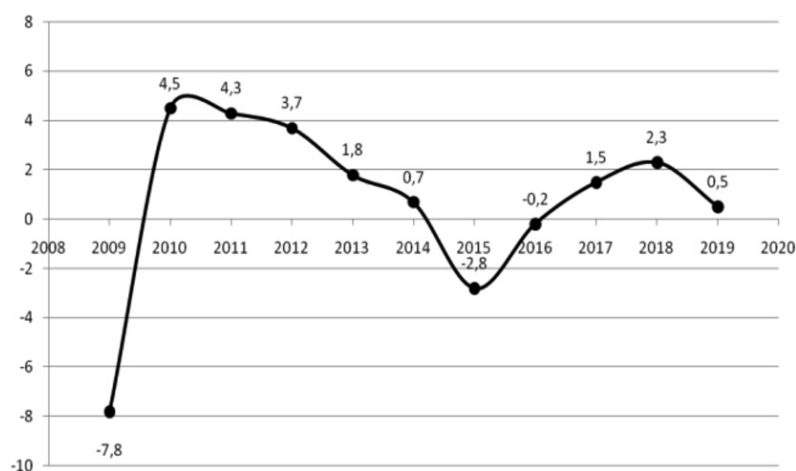


Рис. 1. Динамика роста ВВП России, %

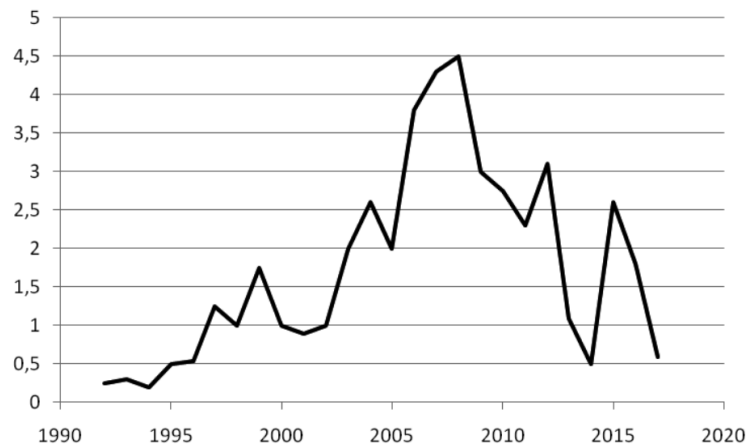


Рис. 2. Прямые иностранные инвестиции по отношению к ВВП России, в%.
Источник: Всемирный банк

При этом, по данным Росстата, скрытая экономика составляет 12,7% ВВП или 11,7 трлн. рублей. По данным Росфинмониторинга, за 2018-й год доля теневой экономики составила 20% ВВП и превысила 20 трлн. рублей, что превзошло объем предполагаемых доходов бюджета в 2019-ом году [9].

Еще один важный макроэкономический показатель – внешний долг страны. Банк России отчитался о том, как Россия наращивает свой внешний долг. На 1 июля 2019 года объем долга составил \$482,4 млрд, а с начала года он увеличился на 6,1%, или на \$27,7 млрд. [10].

Следует отметить также, что Россия испытывает реальный инвестиционный голод, не позволяющий ей совершать технологические прорывы в гражданских отраслях экономики. С 2012 по 2018 гг. прямые иностранные инвестиции в экономику РФ сократились по отношению к ВВП примерно в пять раз. Если в 2008 году прямые иностранные инвестиции в экономику РФ достигали, по данным Всемирного банка, 4,5% ВВП, то в 2012 году они составляли уже 2,3% ВВП, после чего показатель ухудшился еще в пять раз, до 0,5% ВВП в 2018-м (рис. 2) [11].

Приток иностранных инвестиций в Россию опустился до минимума за 10 лет. По данным ЦБ, по итогам 2018 года он составил \$8,8 млрд. Это более чем втрое меньше, чем годом ранее – \$28,6 млрд. Это минимальное зна-

чение притока инвестиций из-за рубежа за 10 лет [12].

Серьезной проблемой остается отток капитала. По данным ЦБ РФ, чистый отток капитала из РФ в январе-июле 2019 года вырос в 1,6 раза – до 28 млрд. долларов по сравнению с 17,4 млрд. долларов за аналогичный период годом ранее. По итогам 2018 года чистый отток капитала из России составил 63,3 млрд. долларов. Банк России прогнозировал, что этот показатель будет на уровне 54 миллиардов долларов [13].

Кроме того, в России три последних года растет показатель естественной убыли населения. Росстат сообщил, что только за первое полугодие 2019 г. естественная убыль населения РФ достигла 198,8 тысяч человек. В 2018 г. убыль составила 224 тыс., годом раньше – 134 тыс. человек. Ежегодно в России исчезает с карты 3–4 города с численностью населения свыше 100 тыс. чел. [14]. Число рабочих мест в стране неуклонно сокращается, каждый год примерно на 400 тысяч [15].

Приведенные данные показывают, что об устойчивости российской экономики и ее готовности к технологическим прорывам в настоящее время речь, к сожалению, не идет. Налицо системная несбалансированность и неустойчивость экономики, проявляющаяся, в частности, в диспропорциях между уровнями развития отдельных секторов и отдельных видов экономической дея-

тельности, в растущей дифференциации доходов различных категорий населения и т.д. В настоящей работе предложено решение актуальной задачи, а именно – анализа и оценки границ устойчивости экономической системы в условиях высоких рисков ее системной несбалансированности в результате влияния новых глобальных изменений.

Каждая система имеет определенные границы. Границы системы необходимы и для того, чтобы определить, какие компоненты можно считать находящимися под контролем сил, принимающих решения, а какие остаются вне их внимания и компетенций. Под границами устойчивости экономической системы мы будем понимать допустимые коридоры значений ключевых параметров системы, достаточные для сохранения и закрепления положительных тенденций ее развития, определяющих устойчивость экономической системы в долгосрочной перспективе в условиях новых глобальных вызовов и тенденций развития мировой экономики.

Любая экономическая система является сложной, динамичной, нелинейной. Ее подсистемы взаимосвязаны и находятся в постоянном взаимодействии, оказывают влияние как друг на друга, так и в целом на экономическую систему. Структура и значимость различных подсистем для устойчивости всей экономической системы различна.

Эффективное взаимодействие всех составляющих экономической системы обеспечивает ее устойчивость. При этом, главной характеристикой устойчивости экономической системы следует считать не только ее способность возвращаться в относительно равновесное состояние или сохранять заданную траекторию движения в случае возмущающих воздействий, но также ее способность эффективно использовать имеющиеся ресурсы, непрерывно наращивать показатели своего развития, не увеличивая затраты невозобновляемых ресурсов.

Известно, что все происходящие процессы в социально-экономических системах можно формализовать в виде системы n дифференциальных уравнений, которые являются нелинейными.

$$\frac{dx}{dt} = f_i(x_1, x_2, x_3 \dots x_n), \quad (1)$$

где ($i = 1, 2, \dots n$), где n – количество соответствующих параметров в момент времени t . Исследуя некоторую социально-экономическую систему, мы получаем подобную систему из n уравнений типа (1).

Качественный анализ социально-экономической системы был бы сильно затруднен, если бы не существовало принципа упрощения системы уравнений. Известно, что в любой социально-экономической системе можно выделить быстрые, сверхбыстрые, медленные и сверхмедленные реакции или процессы. Поэтому при анализе системы уравнений типа (1) всегда предполагается интервал времени, на котором будет рассматриваться система.

Концептуальную модель оценки границ устойчивости экономической системы мы формировали через рассмотрение и анализ сравнительно простых нелинейных уравнений, которые поддаются исследованию аналитическими методами. Модель предлагается сформировать в виде системы нелинейных уравнений, описывающих состояние трех составляющих экономической системы: финансовой компоненты, экономической и социальной. В экономической системе для оценки ее устойчивости необходимо учитывать и прогнозировать поведение и взаимодействие всех трех сложных взаимообусловленных компонентов – экономики, финансов и социума, а также связей между ними. Для это предложено ввести параметры, описывающие их состояние.

Как было указано выше, основной проблемой, стоящей перед экономикой России, является проблема технологической отсталости, неэффективности функционирования и взаимодействия элементов национального хозяйства. В процессе исследования сделано допущение, что система обладает свойством динамической устойчивости, если трансформация ее институциональной структуры не приводит к нарушению социальной, экономической и финансовой устойчивости при сохранении основных параметров функционирования системы в границах допустимых значений.

Показатель устойчивости экономической системы (W), с учетом введенных допущений, можно представить как функцию трех переменных:

$$W = f(Y^F, Y^S, Y^C), \quad (2)$$

где Y^F – переменная, описывающая финансовую компоненту устойчивости системы;

Y^S – переменная, описывающая экономическую компоненту устойчивости системы;

Y^C – переменная, оценивающая социальную компоненту устойчивости системы.

Отметим, что экономическая компонента устойчивости включает в себя показатели, характеризующие производственно-технологическую, коммерческую, организационную характеристики. Финансовая компонента включает параметры состояния финансовых ресурсов, при котором система способна путем их эффективного использования обеспечить процесс производства и реализации продукции. Социальная компонента устойчивости включает показатели, описывающие развитость социальной инфраструктуры, кадровое обеспечение различных сфер деятельности, уровень оплаты труда и т.д. В результате сбора данных формируется большой массив показателей, характеризующих устойчивость исследуемой системы.

С целью редукции исходных данных и снижения размерности информационного поля часто используют метод факторного анализа, который заключается в представлении исходных параметров системы X в виде некоторого множества переменных F , называемых факторами. При этом формируется совокупность новых переменных без существенной потери информации, присутствующей в исходных данных.

Нормирование локальных показателей устойчивости исследуемой системы можно производить на основе метода средней геометрической. Полученный в результате нормирования обобщенный показатель динамической устойчивости системы W позволяет отслеживать и анализировать состояние функционирования системы в режиме реального времени, а также принимать превентивные меры по профилактике и недопущению потери устойчивости. Чтобы оценить,

насколько близко положение основных подсистем к неустойчивому, необходимо проанализировать темпы изменения параметров системы. Для этого может быть использована формула:

$$\bar{Y}_t^i = Y_t^i / Y_{\max}^i, \quad (3)$$

где i – финансовая, экономическая, социальная компоненты устойчивости;

Y_t^i – текущее значения показателя.

$Y_{\max}^i$ – определенные, выше критического значения, соответствующие локальные показатели устойчивости;

Очевидно, значения показателя $\bar{Y}_t^i$ изменяются в диапазоне от 0 до 1. Выбирая в ходе мониторинга максимальные значения из совокупности Y_t^F, Y_t^S, Y_t^C , можно определить сферы, подверженные наибольшим рискам потери устойчивости в результате воздействия деструктивных факторов. В ходе мониторинга необходимо также анализировать динамику данного показателя за время ΔT .

Осуществляя мониторинг устойчивости системы и прогноз возможных выбросов значений устойчивости за границы допустимых значений, необходимо предусмотреть алгоритм контроля эффективности функционирования экономической системы.

Для элиминирования случайных колебаний и получения значений, соответствующих влиянию главных факторов устойчивости, целесообразно применить метод сглаживания временных рядов, например, метод скользящих средних. Выбор интервала сглаживания зависит от целей исследования.

После этого определяется вероятность выбросов значений устойчивости за поле допуска. Для оперативного контроля эффективности функционирования экономической системы, необходимо непрерывно получать информацию о состоянии параметров экономической, финансовой и социальной эффективности функционирования системы на интервале времени ΔT , сравнивать их с допустимыми значениями при заданном допуске этих параметров [16]. Затем осуществляется общая оценка вероятности «выбросов» показателя устойчивости за границы допустимых значений.

В данном случае описан только самый общий подход к вероятностной оценке границ устойчивости экономических систем. Если учесть сложность любой экономической системы, значительную погрешность и наличие сценарности измерений многих ее параметров, неполноту знаний о механизмах функционирования системы, то становятся понятны сомнения ряда экспертов относительно возможностей адекватной оценки границ устойчивости экономической системы как таковой.

Тем не менее, для достижения и поддержания устойчивости экономической системы в периоды трансформаций (с том числе на этапе цифровой трансформации экономики) целесообразно создать специальный контур управления устойчивостью экономической системы, в котором будет реализован механизм поддержания системы в границах устойчивости, фактически представляющий собой превентивный механизм предотвращения неустойчивости, «выбросов» параметров системы за границы устойчивости при негативных воздействиях внешних и внутренних факторов. Формирование такого механизма должно обеспечить решение задачи повышения динамической устойчивости экономической системы, создать надежную институциональную и финансовую базу для решения стратегических задач социально-экономического и технологического развития.

Заключение

Решение проблемы обеспечения устойчивости экономической системы может быть достигнуто путем формирования новой концепции управления устойчивостью, основанной на идее поддержания состояния динамического равновесия между элементами, связями и процессами, протекающими внутри системы и во внешней среде, что позволяет поддерживать параметры функционирования системы в определенном диапазоне эффективности. Новая концепция управления предполагает выделение специального контура (подсистемы) управления устойчивостью, в котором важное место должна занять процедура анализа, оценки и мониторинга границ устойчивости экономических систем в условиях роста неопределенности и динамичности внешней среды.

Рассмотренный методический подход к оценке границ устойчивости экономических систем может быть использован в процессе формирования стратегии и/или программы повышения экономической безопасности российских регионов, муниципальных образований, кластеров, компаний. Он позволяет определять наиболее проблемные сферы (зоны), состояние которых определяет уровень экономической безопасности и устойчивости экономических систем, формировать направления развития экономики проблемных территорий, подразделений и т.п.

Библиографический список

1. Хакен Г. Синергетика. Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. – М.: Мир, 1985. – 424 с.
2. Николис Г. Самоорганизация в неравновесных системах: От диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации / Г. Николис, И. Пригожин. – М.: Мир, 1979. – 512 с.
3. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионе [Текст] / У. Изард. – М.: Прогресс, 1966. – 659 с.
4. Шнипер Р.Н. Регион: экономические методы управления [Текст] / Р.И. Шнипер. Новосибирск: Наука, 1991. – 308 с.
5. Вертакова Ю.В. Повышение устойчивости регионального развития на основе сглаживания территориального неравенства [Текст] / Ю.В. Вертакова, Ю.С. Положенцева, Старый Оскол, 2009. – 248 с.
6. Хакен Г. Синергетика. Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. – М.: Мир, 1985. – 423 с.
7. Динамика и структура ВВП России. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики URL: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/21974.pdf> (Дата обращения 14.02.2020).

8. Когда по нам ударит кризис URL: <https://politanalitika.ru/posts/2019/08/20/kogda-po-nam-udarit-krizis.html>, свободный (Дата обращения 09.02.2020).
9. Реальная доля теневой экономики в России может достигать 30 % URL: <https://dolgi.ru/news/6372>, свободный (Дата обращения 09.09.2019).
10. ЦБ назвал размер внешнего долга России URL: <https://rg.ru/2019/07/11/cb-nazval-razmer-vneshnego-dolga-rossii.html>, свободный (Дата обращения 09.09.2019).
11. Башкатова А. Суровый бизнес-климат обескровил экономику URL: http://www.ng.ru/economics/2019-08-28/1_7661_business.html, свободный (Дата обращения 09.02.2020).
12. Приток иностранных инвестиций в Россию опустился до минимума за 10 лет URL: <https://yandex.ru/turbo?text=https%3A%2F%2Fwww.forbes.ru> (Дата обращения 02.02.2020).
13. Отток капитала из России за семь месяцев 2019 года вырос более чем в полтора раза URL: <https://meduza.io/news/2019/08/09/ottok-kapitala-iz-rossii-za-sem-mesyatsev-2019-goda-vyros-boleechem-v-poltora-raza>, свободный (Дата обращения 02.02.2020).
14. Олин И.В. К окончанию «плана Путина» URL: <http://rusrand.ru/actuals/k-okonchaniyu-plana-putina-vsyo-bolshee-chislo-rossiyan-stali-vynosit-vperyod-nogami>, свободный (Дата обращения 09.02.2020).
15. Шеин О. Экономика России продолжает страдать от повышения пенсионного возраста URL: <https://regnum.ru/news/economy/2849434.html> (Дата обращения 09.02.2020).
15. Щеткин Б.Н. Экономическая устойчивость животноводческих предприятий посредством анализа технико-эколого-экономической системы // научное обозрение. Экономические науки. – 2016. – № 1. С. 125–153. URL: <https://science-economy.ru/ru/article/view?id=781>, свободный (Дата обращения 09.02.2020).

УДК 347.736.3

Е. И. Балдина

ФГБОУ ВО «Камышинский технологический институт» (филиал) «Волгоградский государственный технический университет», Камышин, e-mail: polycha83@mail.ru

Е. О. Мухина

ФГБОУ ВО «Камышинский технологический институт» (филиал) «Волгоградский государственный технический университет», Камышин, e-mail: zhenyamukhina@yandex.ru

О. А. Задёра

ФГБОУ ВО «Камышинский технологический институт» (филиал) «Волгоградский государственный технический университет», Камышин, e-mail: dulimova@kti.ru

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: антикризисное управление, банкротство, диагностика банкротства.

В современных экономических условиях наблюдается рост числа организаций и, как следствие, усиление конкуренции почти в любом сегменте. Это приводит к тому, что фирмы становятся более чувствительными к изменениям рыночной конъюнктуры. Статья посвящена вопросам, касающимся процесса банкротства (несостоятельности) коммерческих организаций, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации. Ни одна компания, даже в период роста, не может окончательно быть уверенной в своем будущем. Проблема прогнозирования финансового состояния хозяйствующих субъектов занимает особое место среди практических проблем управления. В связи с чем, на первый план выходит потребность хозяйствующих субъектов в непрерывном анализе финансового состояния, а также использовании всевозможных методов и методик прогнозирования вероятности банкротства с целью предотвращения неблагоприятных тенденций развития. Существующие методики оценки вероятности банкротства далеки от совершенных по разным причинам. Однако, в последнее время многие авторы предпринимают попытки разработки новых или совершенствования существующих методик. Таким образом, основной целью статьи является критический анализ существующих методик оценки вероятности банкротства предприятий и определение главных проблем их практического применения, а также выявление направлений решения этих проблем.

E. I. Baldina

Kamyshin Institute of technology (branch) Volgograd state technical University, Kamyshin, e-mail: polycha83@mail.ru

E. O. Mukhina

Kamyshin Institute of technology (branch) Volgograd state technical University, Kamyshin, e-mail: zhenyamukhina@yandex.ru

O. A. Zadera

Kamyshin Institute of technology (branch) Volgograd state technical University, Kamyshin, e-mail: dulimova@kti.ru

FORECASTING THE BANKRUPTCY OF RUSSIAN ENTERPRISES ON THE EXAMPLE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE VOLGOGRAD REGION

Keywords: anti-crisis management, bankruptcy, diagnostics of bankruptcy.

In modern economic conditions, there is an increase in the number of organizations and, as a result, increased competition in almost any segment. This leads to firms becoming more sensitive to changes in market conditions. The article is devoted to issues related to the process of bankruptcy (insolvency) of commercial organizations operating on the territory of the Russian Federation. No company, even in a period of growth, can be completely confident about its future. The problem of forecasting the financial condition of economic entities occupies a special place among practical management problems. In this regard, the need for business entities to continuously analyze the financial condition, as well as the use of various methods and techniques for predicting the probability of bankruptcy in order to prevent adverse development trends comes to the fore. Existing methods of assessing the probability of bankruptcy are far from perfect for various reasons. However, recently, many authors have made attempts to develop new or improve existing methods. Thus, the main purpose of the article is a critical analysis of existing methods for assessing the probability of bankruptcy of enterprises and determining the main problems of their practical application, as well as identifying ways to solve these problems.

Введение

Среди практических проблем управления особе место занимает проблема прогнозирования финансового состояния хозяйствующих субъектов, частности банкротства. Нестабильность большинства фактов внешней среды России обусловлена ее развивающей экономикой. Именно поэтому так остро встает необходимость не только в финансовом анализе хозяйствующих субъектов, но и в ранней диагностике на предмет возникновения банкротства.

Таким образом, на первый план выходит прогнозирование банкротства и возможных кризисных состояний с целью предотвращения неблагоприятных тенденций развития предприятия.

Цель исследования

Целью исследования является изучение теоретических основ диагностики банкротства предприятий, определение существующих проблем использования данных методик на российских предприятиях на примере промышленных предприятий Волгоградской области.

Материал и методы исследования

В ходе проведения исследования использовались следующие методы: экономико-математическое моделирование, метод финансовых коэффициентов, сценарный метод прогнозирования экономических явлений, метод единства исторического и логического, построение экономических гипотез, метод «при прочих равных условиях».

Результаты исследования и их обсуждение

Еще в 2015 году Д.А. Медведев [1] заявил, что кризис пришел в низшую точку, а декан экономического факультета МГУ А.А. Аузан подтвердил, что возврат к экономическому росту – вопрос ближайших лет. И действительно, в 2018 году отмечается рост ВВП на 2,2% в ценах 2016 года, впервые за долгие годы отмечается бюджетный профицит – 1,8% ВВП на фоне снижения доли сырья в общем объеме экспорта до 63,7% [2]. При этом на очередном заседании правительства Д.А. Медведев указал на экономические сложности в ближайшие годы: «следует учитывать

ситуацию на сырьевых и финансовых рынках а также возможное усиление торговых войн, протекционизм и санкционное давление».

В связи с этим хозяйствующие субъекты должны использовать всю совокупность мер по диагностике, предупреждению и преодолению неблагоприятных для них явлений и факторов. На первый план выходит диагностика финансовой устойчивости и вероятности банкротства предприятий.

Экономической науке известно множество моделей оценки вероятности банкротства предприятий, построенных с использованием различных методов и методик. Широкое распространение получили такие модели как Альтмана, Тафлера, Бивера, Ольсона, Спрингейта, Лиса, Фулмера, Гольдера и др. К отечественным экономическим условиям более адаптированы модели Зайцевой, Сайфуллина и Кадыкова, ИГЭА, Колышкина и др.

С каждым годом растет число методик оценки вероятности банкротства, используются все более совершенные методики (нейросетевые модели, искусственный интеллект, бинарное дерево классификаций, экспертные оценки) и более разнообразные факторы (ВВП, учетная ставка, ставка капитализации, отраслевые коэффициенты).

Однако принципиальным является тот факт, что точность большинства приведенных зарубежных и отечественных моделей не достаточно высокая. Кроме того, внешняя среда настолько нестабильна, что та или иная модель может использоваться только в то время и при тех условиях, когда она была создана. Недостаток зарубежных методик очевиден: они не учитывают особенности российской специфики ведения бизнеса, экономик в целом и безусловно их точность для отечественных условий значительно снижается. Кроме того, большинство моделей создаются как универсальные, вне зависимости от размера компании, специфики ее деятельности, отрасли и других факторов.

Применение компьютерного моделирования – основная причина более высокой точности моделей зарубежных в сравнении с отечественными. Модель Зайцевой оказывается одной из самых

неэффективных, что связано с экспертным определением весовых коэффициентов модели, а не с помощью экономико-статистического определения. Модель Сайфуллина-Кадыкова оказывается более применима для предприятий – потенциальных банкротов, а для здоровых прогноз оказывается низким, около 50%. Из зарубежных методик стоит отметить модель Фулмера, которая в целом применима и для здоровых предприятий и для потенциальных банкротов.[4]

В связи с этим отечественными учеными Е.А. Федоровой, Е.В. Гниленко и С.Е. Довженко [3] была поставлена задача: разработать методику оценки вероятности банкротства отечественных предприятий с высокой точностью.

Учеными был сформирован перечень объясняющих переменных.

1. Группа финансовых показателей, основанных на

- денежном потоке – 10 показателей
- рентабельности – 15 показателей
- оборачиваемости – 15 показателей
- ликвидности и платежеспособности – 8 показателей
- структуре баланса – 33 показателя
- прочие показатели – 4 показателя

2. Группа показателей с переменными моделей Альтмана, Фулмера, Спрингейта, Таффлера, Сайфуллина и Кадыкова, ИГЭА, Зайцевой – 43 показателя.

3. Группа показателей в соответствии с приказом Минэкономки России от 01.10.1997 года № 118 «Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)» – 6 показателей.

Итого полный перечень объясняющих переменных составил 134 показателя.

В итоге была разработана следующая модель:

$$FGD = -6,2x_1 - 5,649x_2 - 0,818x_3 - 1,08x_4 - 0,638x_5 - 1,932x_6 - 0,928x_7 - 2,249x_8 + 10,3,$$

где x_1 – денежные средства/оборотные активы;

x_2 – чистая прибыль/обязательства;

x_3 – десятичный логарифм материальных активов;

x_4 – коэффициент ликвидности при мобилизации средств;

x_5 – выручка/обязательства;

x_6 – внеоборотные активы/валюта баланса;

x_7 – валовая прибыль/себестоимость;

x_8 – оборотные средства/обязательства.

В результате если $FGD > 0$, вероятность банкротства высокая, если меньше, то предприятие можно признать финансово здоровым. Общая прогностическая способность полученной модели составляет 86,4% для здоровых предприятий и 91,8% – для банкротов.

Проведем оценку вероятности банкротства для предприятий Волгоградской области.

В выборку включим 10 промышленных предприятий – 5 предприятий, признанных банкротами и 5 предприятий функционирующих на 2019 год.

При диагностике предприятий, функционирующих в 2019 году, оценим их отчетность за 2016 год, чтобы понять как за три года изменился их статус. Очевидно, что если в 2019 году предприятие функционирует, значит в 2016 году значение FGD было больше 0.

При диагностике предприятий, уже прошедших процедуру банкротства, будем использовать последние перед процедурой официальные данные бухгалтерской отчетности. Очевидно, что у всех предприятий, признанных банкротами, значение FGD должно быть меньше 0.

Результаты проведенного исследования представлены в таблице 1.

Результаты проведенного исследования предприятий банкротов представлены в таблице 2.

Таким образом, результаты таблицы 2 свидетельствуют о том, что АО «Сельхозхимия «Волжская», АО «Каустик» и АО «Волгоградгоргаз» имеют итоговый коэффициент меньше нуля, следовательно, в ближайшие три года они должны были быть повергнуты процедуре банкротства, однако этого не произошло. В то же время, результаты таблицы 3 свидетельствуют о том, что ОАО «Чапаевское», ОАО «Быковрайгаз», ОАО «Завод железобетонных изделий и конструкций» прошедших процедуру банкротства имеют итоговые значения коэффициента выше нуля.

Таким образом, модель скорее предоставляет информацию к размышлению, нежели является основой для принятия управленческих решений.

Таблица 1

Диагностика вероятности банкротства функционирующих предприятий [5]

Коэффициент	ЗАО «Практорозаводский хлебокомбинат»	АО «Сельхозхимия «Волжская»	АО «Маслодельно-сыродельный комбинат «Михайловский»	АО «Каустик»	АО «Волгоградорггаз»
$-6,2 \cdot x_1$	-0,00296	-0,97155	-0,01929	-0,4056	-3,96936
$-5,649 \cdot x_2$	0,09307	-1,10272	-0,00043	-1,4658	-0,7091
$-0,818 \cdot x_3$	-3,75118	-3,16757	-4,56414	-5,6321	-5,25791
$-1,08 \cdot x_4$	-0,0984	-2,03632	-0,66311	-0,2862	-0,5066
$-0,638 \cdot x_5$	0	-14,4651	-1,12521	-1,1946	-1,6713
$-1,932 \cdot x_6$	-1,62365	-0,24042	-0,61616	-0,9411	-1,67699
$-0,928 \cdot x_7$	0	-0,19265	-0,1997	-0,63397	-0,29083
$-2,249 \cdot x_8$	-0,22883	-6,97912	-1,65773	-1,9886	-2,44514
10,3	10,3	10,3	10,3	10,3	10,3
Итоговой значение по модели	4,68039	-18,8555	1,454226	-2,2483	-6,22722

Таблица 2

Диагностика вероятности банкротства предприятий банкротов

Коэффициент	ОАО «Чапаевское»	ОАО «Волгоград-спецмонтаж»	ОАО «Быковорайгаз»	ОАО «Завод железобетонных изделий и конструкций»	ОАО «Волгоградский металлургический завод «Красный октябрь»
$-6,2 \cdot x_1$	0	-3,5143941	-0,03034	-0,0003837	-0,00034
$-5,649 \cdot x_2$	-0,74769853	-18,996008	-4,33356	-0,0099823	5,08492
$-0,818 \cdot x_3$	-3,24028712	-3,0110332	-4,0457	-5,15443201	-5,18914
$-1,08 \cdot x_4$	-0,04074218	2,6224685	-0,00108	-0,26136	-2,52933
$-0,638 \cdot x_5$	-0,01124055	-25,0186	-0,33809	-0,024244	-0,2547
$-1,932 \cdot x_6$	0	-0,4347167	0	-1,151472	-1,34537
$-0,928 \cdot x_7$	-0,09795555	-0,0954559	-0,4504	-0,059392	-34715,6
$-2,249 \cdot x_8$	-3,30470588	-25,384809	-0,7415	-1,313416	-20,7933
10,3	10,3	10,3	10,3	10,3	10,3
Итоговой значение по модели	2,8573702	-63,5325	0,35933	2,325318	-34730,3

Выводы (заключение)

1. Ограничения применения зарубежных методик. Стоит отметить, что они не учитывают специфику российского бизнеса, особенности экономического развития, нюансы толкования отдельных факторов, неоднозначные формулы расчета отдельных коэффициентов и их нормативные значения.

2. Все статистические модели требуют постоянной коррекции весовых коэффициентов, что связано с отсутствием устойчивости к вариациям в исходных данных. Непараметрические модели решают эту проблему, однако возникают проблемы с эффективностью внедрению подобных методов в связи с компьютеризацией процесса оценки.

3. При использовании статистических методик не учитывается отраслевая специфика. Логично предположить, что весовые коэффициенты и итоговые значения не могут быть одинаковыми для всех отраслей экономики.

4. Ограничения в доступе к информации для расчета коэффициентов

параметрических моделей или факторов непараметрических моделей ставит под сомнение эффективность этих методик.

5. Большинство методик основывается на финансовых коэффициентах, считая, что именно это основная причина кризиса на предприятии, незначительное количество методик использует другие факторы, например, управленческую составляющую.

Выявив недостатки существующих методик оценки вероятности банкротства предприятий, стоит отметить основные направления:

– уточнение имеющихся методик диагностики несостоятельности

– включение в существующие методики или разработка новых с учетом отраслевой специфики

– расширение коэффициентов или факторов, учитывающих не только и не столько финансовую составляющую деятельности хозяйствующих субъектов, но и другие, в том числе эффективность управления.

Библиографический список

1. Инвестиционный форум «Сочи-2015» // Сайт правительства РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/news/19887/> (дата обращения: 17.02.2020).
2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gks.ru/> (дата обращения: 17.02.2020).
3. Фёдорова Е.А., Гиленко Е.В., Довженко С.Е. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий // Проблемы прогнозирования. 2013. № 2. С. 85-92.
4. Еримизина М.И., Еримизина Е.Н. Методические основы оценки вероятности банкротства // Символ науки. 2017. № 4. С. 94-100.
5. Центр раскрытия корпоративной информации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru> (дата обращения: 17.02.2020).

УДК 641.11:338.23:338.28

Ю. С. Бойцова

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет ИТМО»,
Санкт-Петербург, e-mail: yulia.bojtzova@yandex.ru

Е. А. Янова

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет ИТМО»,
Санкт-Петербург, e-mail: prof.yanova.ea@gmail.com

НОРМАТИВНО ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЫНКА ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ

Ключевые слова: функциональные продукты питания, специализированные продукты, функциональные компоненты, государственная программа, сбалансированный рацион питания.

Рынок функциональных продуктов питания набирает обороты, однако вопросы безопасности не остаются в стороне. Появилась потребность в законодательном обосновании специализированных продуктов, каждый ингредиент должен пройти целую процедуру, чтобы попасть в список функциональных продуктов питания. Нормативные и функциональные правила в отношении пищевых продуктов в Соединенных Штатах Америки, помогают соблюдать последние нормативные требования, разработанные для обеспечения безопасного производства этих ценных классов пищевых продуктов. Пища и питание играют решающую роль в улучшении работы человека и в целом для здоровья людей. Масштабы, важность и возможность дальнейшего роста в пищевой и функциональной пищевой промышленности огромны. Исследования и спрос на эти продукты возрастают, также, как и нормативные барьеры и сложные аспекты производственных процедур. Основные требования здоровья в системе регулирования связаны с усталостью, глазами, памятью, стрессом, сном, суставами, кровотоком, температурой тела, мышцами и индексом массы тела. Функциональная система регулирования является гибкой с точки зрения требований здоровья, протокола клинических исследований и требуемых результатов. Будущее рынка функциональных продуктов выглядит светлым; прогнозируется, что мировой доход от функциональных продуктов питания вырастет с 300 миллиардов долларов США в 2019 году до более 440 миллиардов долларов США в 2021 году. Таким образом, рынок новых продуктов регулирования продолжает расти.

J. S. Boitsova

Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education
«National Research University ITMO», St. Petersburg, e-mail: yulia.bojtzova@yandex.ru

E. A. Yanova

Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education
«National Research University ITMO», St. Petersburg, e-mail: prof.yanova.ea@gmail.com

REGULATORY SUPPORT FOR THE FUNCTIONAL FOOD MARKET IN THE USA

Keywords: functional foods, specialized foods, functional components, government program, balanced diet.

The market for functional food is gaining momentum, but security issues are not left behind. There was a need for legislative justification of specialized products, each ingredient must go through a whole procedure to get into the list of functional foods. Regulatory and functional food regulations in the United States help to comply with the latest regulatory requirements designed to ensure the safe production of these valuable classes of foods. Food and nutrition play a crucial role in improving human performance and, in general, for human health. The scope, importance and potential for further growth in the food and functional food industry is enormous. Research and demand for these products are increasing, as are regulatory barriers and complex aspects of production procedures. The main health requirements in the regulatory system are related to fatigue, eyes, memory, stress, sleep, joints, blood flow, body temperature, muscles and body mass index. A functional regulatory system is flexible in terms of health requirements, clinical trial protocol and desired results. The future of the functional product market looks bright; you are projected to receive between \$ 300 billion in 2019 to more than \$ 440 billion in 2021. Thus, the market for new regulatory products continues to grow.

Введение

Хотя есть доказательства того, что определенные функциональные продукты или пищевые ингредиенты могут играть роль в профилактике заболеваний и укреплении здоровья, соображения безопасности должны быть первоочередными. В последнее время были подняты проблемы безопасности, особенно в отношении, казалось бы, неизбирательного добавления растительных продуктов в пищу. Обилие «функциональных» баров, напитков, хлопьев и супов пополняется растительными препаратами, некоторые из которых могут представлять опасность для определенных потребителей.

Цель исследования – заключается в определении состояния и роли государственного регулирования в области функциональных продуктов питания, которое является на данный момент ключевым фактором изменений социально-экономических показателей развития экономики.

Методы исследования

В процессе исследования использовались общенаучные методы, в том числе анализа и синтеза, абстрагирования, систематизации и обобщения.

Результаты исследования и их обсуждение

Вопросы безопасности, связанные с травами, являются сложными, также и вопросы о взаимодействии лекарств с травами уделяется все больше внимания. Одним из примеров является зверобой, популярная трава, используемая для лечения легкой депрессии. Экстракт зверобоя значительно повышает метаболическую активность цитохрома печени. Этот фермент инактивирует несколько лекарств, и, следовательно, ожидается, что они снизят их уровень и активность в организме. Было показано, что употребление зверобоя приводит к сопутствующему снижению концентрации многих препаратов в плазме крови [1]. Такие данные побудили FDA выпустить в феврале 2000 года Консультативное совещание по общественному здравоохранению по поводу зверобоя, как и канадские власти. В Соединенных Штатах некоторые группы потребителей лобби-

ровали FDA, чтобы остановить продажу 75 функциональных продуктов, обогащенный зверобой, а также такие травы как: женьшень, спирулина и другие.

В 2000 году Главное управление бухгалтерского учета (GAO) опубликовало отчет, в котором высказывались опасения по поводу безопасности некоторых функциональных пищевых продуктов [2]. В отчете говорится, что FDA «не разработало нормативные акты и не предоставило руководящих указаний компаниям о безопасности употребления, которая должна быть указана на их этикетках для функциональных пищевых продуктов и пищевых добавок. Отсутствие такой информации о безопасности представляет значительный риск для некоторых потребителей. В июне 2001 года FDA выпустило предупреждающие письма для пищевой промышленности относительно использования «новых ингредиентов», таких как зверобой в обычных продуктах питания [3], GAO разработала следующие рекомендации относительно безопасности функциональных продуктов:

1. Разработать и опубликовать правила или другие руководящие указания для промышленности в отношении доказательств, необходимых для документирования безопасности новых пищевых ингредиентов в пищевых добавках.

2. Разработать и обнародовать правила или другие руководящие указания для промышленности в отношении связанной с безопасностью информации, требуемой на этикетках для пищевых добавок и функциональных пищевых продуктов.

3. Разработать улучшенную систему для записи и анализа сообщений о проблемах со здоровьем, связанных с функциональными продуктами и пищевыми добавками.

В 1990, 1994 и 1997 годах произошли три важных изменения, которые повлияли на распространение информации о взаимосвязи между питанием и здоровьем в правилах питания.

Первым из них является Закон о маркировке и образовании в области питания от 1990 г. (NLEA). NLEA позволяет делать отметки на этикетках продуктов питания, которые характеризуют отношение любого продукта питания или

пищевому компоненту к заболеванию или состоянию, связанному со здоровьем. Такие «заявления о вреде для здоровья» должны быть предварительно одобрены FDA перед их использованием. В соответствии с NLEA, FDA поручило Конгрессу рассмотреть 10 взаимосвязей между диетой и болезнями, восемь из которых в конечном итоге были утверждены в качестве требований здоровья (см. таблицу 1).

NLEA также позволяет санкционировать новые претензии в отношении здоровья после подачи петиции в FDA. Однако из-за сложности и затрат, связанных с процессом подачи петиций, по состоянию на июль 2002 года только пять дополнительных заявлений о вреде для здоровья были утверждены в соответствии с NLEA в ответ на петиции в пищевой промышленности (см. таблицу 2).

Чтобы ускорить процесс утверждения заявлений о вреде для здоровья и, таким образом, ускорить доступность сообщений о вреде для здоровья для потребителей, Конгресс принял Закон о мо-

дернизации FDA (FDAMA) в 1997 году. Этот закон оптимизирует процесс предварительного утверждения FDA, позволяя использовать так называемые «авторитетные заявления» на пищевые этикетки как заявления о здоровье. Такие заявления должны публиковаться некоторыми государственными органами США, ответственными за защиту общественного здоровья, такими как Центры по контролю и профилактике заболеваний или Национальная академия наук.

Производители пищевых продуктов, намеревающиеся использовать авторитетные заявления в качестве заявлений о вреде для здоровья, должны уведомить FDA не менее чем за 120 дней до продажи продукта, на котором указана претензия; тогда FDA несет ответственность за запрет или изменение претензии в течение этого периода времени. Если FDA не отвечает, претензия может быть использована в том виде, в котором она была подана. На сегодняшний день в FDAMA разрешены две претензии в отношении здоровья (см. таблицу 3).

Таблица 1

Отношения между диетой и болезнями утверждённые FDA

Диета-болезнь отношения	Связь диеты и болезни
Кальций и остеопороз	Регулярные физические упражнения и здоровое питание с достаточным количеством кальция помогают подросткам и молодым взрослым белым и азиатским женщинам поддерживать хорошее здоровье костей и могут снизить риск развития остеопороза.
Натрий и гипертония	Диеты с низким содержанием натрия могут снизить риск высокого кровяного давления, заболевания, связанного со многими факторами.
Диетический жир и рак	Развитие рака зависит от многих факторов. Диета с низким содержанием жира может снизить риск некоторых видов рака.
Диетические насыщенные жиры, холестерин и ишемическая болезнь сердца	В то время как многие факторы влияют на болезни сердца, диеты с низким содержанием насыщенных жиров и холестерина могут снизить риск этого заболевания.
Клетчатка, содержащая зерновые продукты, фрукты и овощи и рак	Диеты с низким содержанием жиров, богатые клетчаткой, содержащей зерновые продукты, фрукты и овощи, могут снизить риск некоторых видов рака, заболевания, связанного со многими факторами.
Фрукты, овощи и зерновые продукты, содержащие клетчатку, особенно растворимую клетчатку и ишемическую болезнь сердца	Диеты с низким содержанием насыщенных жиров и холестерина и богатые фруктами, овощами и зерновыми продуктами, которые содержат некоторые виды пищевых волокон, особенно растворимых волокон, могут снизить риск сердечных заболеваний, болезни, связанной со многими факторами.
Фрукты и овощи и рак	Диеты с низким содержанием жира, богатые фруктами и овощами, могут снизить риск некоторых видов рака, заболевания, связанного со многими факторами.
Врожденные дефекты фолата и нервной трубки	Здоровая диета с достаточным количеством фолиевой кислоты в день может снизить риск рождения ребенка с врожденным дефектом головного или спинного мозга.

Таблица 2

Претензии по здоровью, одобренные Управлением по контролю за продуктами и лекарствами после петиций, представленных пищевой промышленностью

Пищевой компонент	Утвержденная заявка на здоровье
Сахарные спирты и кариес	Частое употребление в пищу продуктов с высоким содержанием сахара и крахмалов, а также между приемами пищи может способствовать разрушению зубов. Сахарный спирт [название продукта], используемый для подслащивания этой пищи, может снизить риск развития кариеса.
Продукты, содержащие клетчатку из овсяных продуктов и ишемической болезни сердца	Диеты с низким содержанием насыщенных жиров и холестерина, которые включают растворимую клетчатку из цельного овса, могут снизить риск сердечных заболеваний.
Продукты, которые содержат клетчатку от ишемической болезни сердца	Диеты с низким содержанием насыщенных жиров и холестерина, которые включают растворимую клетчатку из шелухи семян подорожника, могут снизить риск сердечных заболеваний.
Соевый белок и ишемическая болезнь сердца	Диеты с низким содержанием насыщенных жиров и холестерина, которые включают 25 граммов соевого белка в день, могут снизить риск сердечных заболеваний. Одна порция [название пищи] обеспечивает 6,25 г соевого белка.
Растительные стерол / станоловые эфиры и ишемическая болезнь сердца	Растительные стеролы – продукты, содержащие не менее 0,65 г на порцию растительных стеролов, употребляемые два раза в день во время еды для ежедневного общего потребления не менее 1,3 г, как часть диеты с низким содержанием насыщенных жиров и холестерина, могут снизить риск сердечных заболеваний. Порция [название продукта] составляет граммов растительных масел и сложных эфиров стеролов.

Таблица 3

Претензии в отношении здоровья, утвержденные FDA в соответствии с Законом о модернизации Управления по контролю за продуктами и лекарствами 1997 года

Диета-болезнь отношения	Модельное заявление
Калий, кровяное давление и инсульт	Диеты, содержащие продукты, которые являются хорошими источниками калия и с низким содержанием натрия, могут снизить риск высокого кровяного давления и инсульта.
Цельное зерно, болезни сердца и рак	Диеты, богатые цельнозерновой пищей и другими растительными продуктами, с низким содержанием общего жира, насыщенных жиров и холестерина, могут снизить риск сердечных заболеваний и некоторых видов рака.

Еще одно из важных (и противоречивых) изменений в правилах питания стало принятие Закона 1994 года о здоровье и образовании в отношении пищевых добавок (DSHEA). Этот закон регулирует пищевые добавки как пищевые продукты, определяя их как «витамины, минералы, травы или другие растительные средства, аминокислоты или пищевые вещества, используемые человеком для дополнения диеты путем увеличения общего потребления веществ в пищу».

Таким образом, с начала 1990-х годов из-за действий Конгресса, которые, по мнению некоторых, наложили серьезные ограничения, национальная тенденция сводится к ослаблению требований к научному обоснованию сообщений, связанных со здоровьем, по многим про-

дуктам и связанным с пищевыми продуктами пунктам.

Рынок США был оживлен продуктами с добавленной стоимостью и / или продуктами, предотвращающими заболевания. Таким образом, каждый рынок сталкивается со своими проблемами. Функциональные напитки привлекли внимание потребителей, заботящихся о своем здоровье, что привело к увеличению объема (темпу прироста) продаж воды на 735 процентов, а молока на пробиотической основе – примерно на 275 процентов в период с 2018 по 2019 год [11].

Такой функциональный компонент как пробиотики, тоже получил огромный толчок на рынке в последние годы. В результате продажи пробиотиков

в долларах стабильно росли с 2014 года. В рамках этой категории к 2019 году объем продаж пробиотических йогуртов, способствующих укреплению здоровья, достигнет примерно 45 миллиардов долларов США [11].

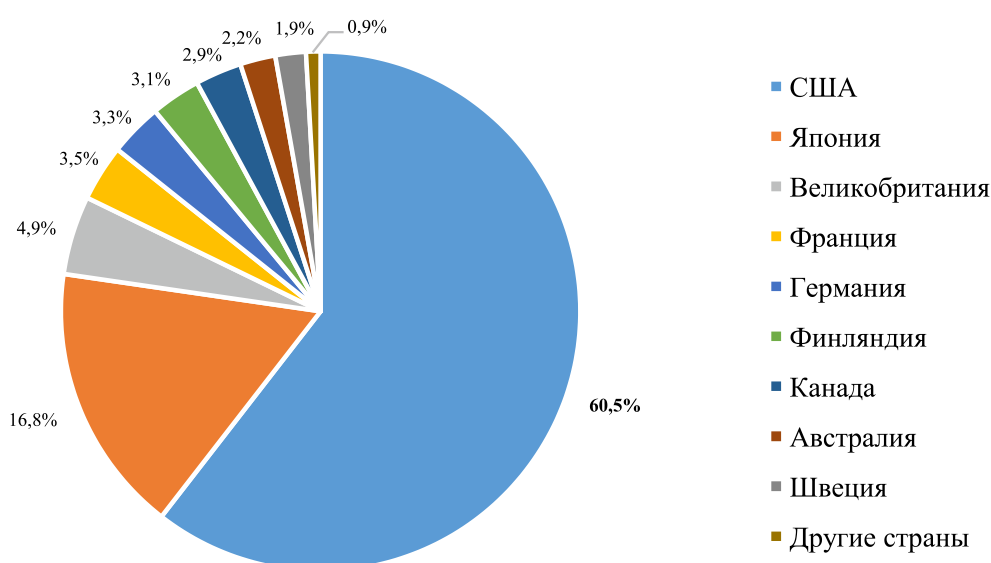
Результаты опроса показали, что восемь процентов потребителей в США считают, что витамины и пищевые добавки полезны не только для базового питания, но и для здоровья. Это довольно низкий процент по сравнению с долей, которые верят в пользу для здоровья фруктов и овощей. Однако, при выборе безалкогольных напитков около 21 процента американцев считают, что здоровье и пищевые свойства являются наиболее важными [11]. Что касается в целом по розничным продажам функциональных пищевых продуктов, обогащенных пищевыми витаминами и добавками по прогнозу к 2020 году, составит 35 млрд. долларов США.

Заключение и выводы

В развитых странах формирование здорового образа жизни, в том числе за счет сбалансированного рациона питания, возведено в ранг государственной политики. В Японии, Англии, США, Германии, Франции и ряде других стран реализуются целевые национальные программы по оздоровлению населения путем разработки и организации производ-

ства пищевых компонентов, корректирующих биохимический состав продуктов питания массового потребления. В результате по экспертным оценкам 40–60% североамериканцев и японцев, а также около 32% жителей Западной Европы вместо традиционных лекарственных препаратов для укрепления и восстановления здоровья используют биологически активные добавки к пище и функциональные пищевые продукты. Таким образом, на рисунке видно, США лидирует по позиции на глобальном рынке функциональных продуктов питания (60,5%), это означает, что реализация программ на данной территории ведется активно, как и поддержание производителей в отрасли специализированных продуктов.

Однако, в России только сейчас начинают появляться новейшие нормативно-правовые предпосылки к развитию рынка функциональных и специализированных продуктов питания. Так, распоряжение Правительства РФ от 25 октября 2010 г. № 1873-р «Об утверждении Основ государственной политики РФ в области здорового питания населения на период до 2020 года» и др. которые обращают особое внимание на продукты функционального назначения с целью сохранить и укрепить здоровье людей, а также провести профилактику заболеваний, обусловленных неправильным питанием.



Глобальный рынок функциональных продуктов питания, 2019 г. (%) [11]

Таким образом, мы видим, что реализация государственных программ в сфере общественного питания активно развивается в зарубежных странах уже много лет тогда, как в России подобные программы только набирают обороты.

Библиографический список

1. Greeson J.M., Sanford B., Monti D.A. Зверобой (*Hypericum perforatum*): обзор современной фармакологической, токсикологической и клинической литературы. Sci., 2001. С. 402-414.
2. Главное бухгалтерское управление США Зверобой (*Hypericum perforatum*): обзор современной фармакологической, токсикологической и клинической литературы, Отчет для комитетов Конгресса: Безопасность пищевых продуктов: улучшения, необходимые для контроля безопасности пищевых добавок и «функциональных продуктов». Вашингтон: Sci., 2001.
3. Обеспокоенность по поводу растительных и других новых ингредиентов в обычных пищевых продуктах: письмо FDA в промышленность по продуктам, содержащим растительные и другие новые ингредиенты // Управление по контролю за продуктами и лекарствами США [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cfsan.fda.gov/dms/ds-bot5.html> (дата обращения: 01.12.2019).
4. Hasler С.М. Функциональные продукты: их роль в профилактике заболеваний и укреплении здоровья // Пищевая Технология. 1998. С. 63-70.
5. Комитет по возможностям в науке о питании и питании, Совет по пище и питанию, Институт медицины Возможности в науках о питании и питании: проблемы исследований и следующее поколение исследователей // Пресса Национальной Академии Вашингтон. 1994. С. 98-142.
6. Американская диетическая ассоциация Позиция Американской диетической ассоциации: функциональные продукты // Диета. 1999. С. 1278-1285.
7. Zeisel С. Регулирование «нутрицевтики» // Наука, Вашингтон, округ Колумбия. 1999. С. 1853-1855.
8. Письмо-ответ Агентства GRAS Уведомление № GRN000041 // Управление по контролю за продуктами и лекарствами США [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cfsan.fda.gov/rdb/opa-g041.html> (дата обращения: 12.12.2019).
9. Письмо, касающееся требований в отношении биологически активной добавки к пище для жирных кислот омега-3 и ишемической болезни сердца (документ № 91N-0103) // Управление по контролю за продуктами и лекарствами США [Электронный ресурс]. URL: <http://vm.cfsan.fda.gov/dms/ds-ltr28.html> (дата обращения: 29.11.2019).
10. Функциональная пищевая наука и физиология, и функции желудочно-кишечного тракта / Salminen S., Bouley C., Boutron-Ruault M. C., Cummings J., Franck A., Gibson G.R., Isolauri E., Moreau M.C., Roberfroid M. & Rowland I., Br. J. Nutr., 1998. 147-171 с.
11. Global No.1 Business Data Platform // Statista URL: <https://www.statista.com/> (дата обращения: 05.02.2020).

УДК 336.13.051

А. Ю. Изотова

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
e-mail: alenayurievna_izotova@mail.ru

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ РЕЗЕРВНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

Ключевые слова: резервы бюджетных расходов, бюджетные резервы, резервные фонды, rainy day funds, расходы бюджета, бюджетный профицит.

Резервные фонды, функционирующие на территории субъектов федерации ряда стран, являются жизненно важными финансовыми инструментами, способствующими минимизированию колебаний бюджетных расходов и обеспечению устойчивости бюджета субъекта федерации. Автором проанализирована практика функционирования резервных фондов субъектов Российской Федерации, рассмотрен опыт формирования резервных фондов штатов Соединенных Штатов Америки, реализовано сопоставление данных. Полученные выводы относительно правил создания резервных фондов, ограничения их размеров, условий их пополнения и направления расходования средств позволили сформулировать рекомендации по развитию опыта формирования резервов бюджетных расходов субъектов Российской Федерации в форме резервных фондов субъектов федерации и предположение о перспективах адаптации опыта rainy day funds на территории Российской Федерации.

A. Yu Izotova.

Financial University under the Government of the Russian Federation,
e-mail: alenayurievna_izotova@mail.ru

QUANTITATIVE CHARACTERISTICS OF THE USE OF EXTRA-BUDGETARY FUNDS OF THE SUBJECTS OF THE FEDERATION OF THE RESERVE FOCUS

Keywords: budget expenditure reserves, budget reserves, reserve funds, rainy day funds, fund expenditures, budget surplus.

Reserve funds operating in the territory of the constituent entities of a number of countries are vital financial instruments that help minimize fluctuations in budget expenditures and ensure the stability of the budget of the constituent entity of the federation. The article discusses the experience of forming reserve funds in the states of the United States of America, describes the features of accumulating and spending rainy day funds in various states. The author analyzes the organizational and legal support and the practice of the functioning of the reserve funds of the constituent entities of the Russian Federation, and compares the data. The findings regarding the rules for creating reserve funds, limiting their sizes, conditions for replenishing them, and the direction of spending funds made it possible to formulate a conclusion on the appropriateness of forming reserves of budget expenditures of the constituent entities of the federation in the form of reserve funds of constituent entities of the federation and an assumption about the prospects for adapting the experience of rainy day funds in the Russian Federation.

Практика формирования «превентивных» резервов (резервных фондов бюджетов) представляет собой наиболее перспективный инструмент обеспечения устойчивости и сбалансированности бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, является элементом контрциклического регулирования экономики [1]. Под термином «резервные фонды бюджетов» необходимо понимать вид резервных фондов, «обособленную часть денежных средств в бюджетах всех уровней, получившую форму целевых бюджетных фондов, предназначен-

ных для обеспечения бесперебойного финансирования как предусмотренных ранее затрат, так и непредвиденных расходов, возникших внезапно и имеющих чрезвычайный или случайный характер» [2]. Н.С. Шмиголь отводит управлению бюджетными резервами ключевую роль в механизме обеспечения сбалансированности бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [3]. На уровне субъектов РФ доступными видами резервов бюджетных расходов в виде резервных фондов является создание резервных фондов высших ис-

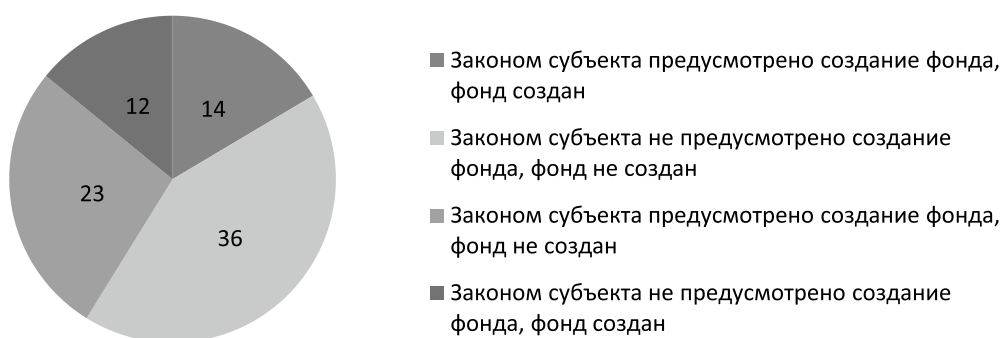
полнительных органов государственной власти субъектов федерации и резервных фондов субъектов Российской Федерации. На региональном уровне резервный фонд субъекта Российской Федерации представляет собой наиболее широкий и гибкий инструмент обеспечения сбалансированности регионального бюджета.

Российское региональное законодательство в части организации бюджетного процесса допускает создание подобных резервных фондов лишь в 37 субъектах федерации (в то же время создание резервных фондов высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации предусмотрено в 69 регионах). Таким образом, формирование резервов бюджетных расходов в виде резервных фондов субъектов федерации является результатом реализации ответственной бюджетной политики, на практике данные резервные фонды созданы лишь в 26 субъектах федерации (рисунок). На территории 12 субъектов Российской Федерации сформированы региональные резервные фонды без отражения соответствующих изменений в законе субъекта федерации об организации бюджетного процесса. Правила формирования и изъятия средств фонда должны быть закреплены соответствующим законом субъекта федерации (П. 1 ст. 81.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации), актуализация регионального законодательства в части организации бюджетного процесса и межбюджетных отношений необходима.

Сформированные статистические сведения позволяют сделать вывод о преобладающем реакционном характере функционирующих резервных фондов субъектов Российской Федерации: 23 % из них были утверждены в период эскалации кризисных явлений 2008-2010 годов, 65 % – в посткризисный период 2011-2013 годов. Остальные 12 % были сформированы в период 2014-2017 годов.

Правила формирования средств фонда закреплены соответствующим законом субъекта федерации. Пунктом 1 статьи 2 закона Чеченской Республики от 08 февраля 2012 года № 1-РЗ «О Резервном фонде Чеченской Республики» на пополнение средств резервного фонда субъекта федерации отведено 50 % налоговых и неналоговых доходов республиканского бюджета, полученных сверх сумм, утвержденных законом о республиканском бюджете. Резервный фонд Мурманской области пополняется по итогам исполнения областного бюджета за отчетный финансовый год за счет налоговых и неналоговых доходов областного бюджета в размере 50 % от полученных в отчетном финансовом году доходов сверх сумм, утвержденных законом об областном бюджете (П. 2 ст. 2 закона Мурманской области от 17 декабря 2009 г. № 1172-01-ЗМО «О Резервном фонде Мурманской области»).

Значительно варьируются принципы ограничения размера резервных фондов субъектов федерации: условно их целесообразно разделить на относительные и абсолютные показатели (таблица 1).



Организационно-правовые основы функционирования резервных фондов субъектов Российской Федерации (количество субъектов РФ). Источник: составлено автором

Таблица 1

Подходы субъектов Российской Федерации к определению предельного объема резервного фонда

В% соотношении						В абсолютной величине
к объему доходов бюджета	к объему налоговых и неналоговых доходов бюджета	к объему доходов бюджета без безвозмездных поступлений	к объему расходов бюджета	к остатку средств на едином счете бюджета	Иное	
5% – Ленинградская область	1% – Республика Алтай	0,5% – Липецкая область	1,5% – Тамбовская область	25% – Приморский край	3/4 остатков средств на счетах и/или 50 доходов – Республика Бурятия	400 млн. руб. – Ивановская область
	5% – Республика Хакасия	1% – Костромская область	3% – Новгородская область		пропорционально однодневному поступлению доходов бюджета – Хабаровский край	5 млрд. руб. – Пермский край
	5% – Челябинская область	2% – Омская область	3% – Ульяновская область			
	10% – Камчатский край	5% – Ненецкий автономный округ	10% – Забайкальский край			
	10% – Мурманская область	7% – Брянская область, Курская область	20% – Республика Башкортостан			
		10% – Свердловская область, Иркутская область				

Примечание. Источник: составлено автором.

Рассмотренный вид резервов бюджетных расходов является аналогом Rainy day funds (RDF) – инструмента обеспечения сбалансированности бюджетов штатов США, практика формирования которых получила свое широкое распространение с 1959 года (таблица 2). Особенности административно-территориального устройства, строения бюджетной системы и накопленный опыт позволяют производить справедливое сопоставление опыта Российской Федерации и лучших практик США в различных сферах и отраслях [4].

National conference of state legislatures отмечает, что rainy day funds представляют собой обособленную часть избыточных доходов, сокращающую использование единовременных доходов для финансирования текущих расходов [5]. Международный валютный фонд рас-

крывает данный термин как фискальный инструмент для непредвиденных событий [6]. Термин «Rainy day funds» подразумевает под собой денежный фонд, специально выделенный правительством для использования во время дефицита доходов или дефицита бюджета [7]. Tax Policy center раскрывает термин «rainy day funds» как фонды стабилизации бюджета, позволяющие штатам откладывать избыточные доходы для использования во время непредвиденных дефицитов [8]. West Virginia State Budget Office определяет RDF в качестве резервного фонда дефицита доходов, который используется для компенсации дефицита доходов и позволяет занимать средства, когда поступления недостаточны для своевременной оплаты обязательств штата. Michigan State Budget Office раскрывает rainy day fund как сберегатель-

ный счет, способствующий в стабилизации доходов в периоды экономического спада и обеспечивающий защиту социальных программ.

В настоящий момент на территории Соединенных Штатов Америки резервные фонды субъектов федерации функционируют в 47 штатах из 50 (таблица 2). В 2019 году штаты в составе Соединенных Штатов Америки накопили суммарно 62,4 млрд. долларов США в Rainy day funds, что вдвое превышает их объем в 2007–2009 годах и составляет 1,5 %

объема расходов и 0,3 % ВВП Соединенных Штатов Америки (для сравнения, объем средств RDF соответствует 5,6 % суверенного фонда Норвегии, 50 % активов Фонда национального благосостояния Российской Федерации) [9]. Средства данных фондов представляют собой жизненно важные инструменты для обеспечения фискальной стабильности, поддержания сбалансированности бюджетов субъектов федерации во время экономических спадов, падения цен на ресурсы или иных финансовых проблем.

Таблица 2

Перечень Rainy day funds на территории Соединенных Штатов Америки

Наименование штата	Наименование фонда	Наименование штата	Наименование фонда
Alabama	General Fund Rainy Day Account	Nevada	Account to Stabilize Operation of State Government
Alaska	Statutory Budget Reserve Fund (1)	New Hampshire	Revenue Stabilization Reserve Account
Alaska	Alaska Permanent Fund (2)	New Jersey	Surplus Revenue Fund
Arizona	Budget Stabilization Fund	New Mexico	General Fund Tax Stabilization Reserve
Arkansas	Long Term Reserve Fund	New York	Tax Stabilization Reserve Fund (1)
California	Special Fund for Economic Uncertainties (1)	New York	Rainy Day Reserve Fund (2)
California	Budget Stabilization Account (2)	North Carolina	Savings Reserve Account
Connecticut	Budget Reserve Fund	North Dakota	Budget Stabilization Fund
Delaware	Budget Reserve Account	Ohio	Budget Stabilization Fund
Florida	Budget Stabilization Fund	Oklahoma	Constitutional Reserve Fund
Georgia	Revenue Shortfall Fund	Oregon	Rainy Day Fund
Hawaii	Emergency and Budget Reserve Fund	Pennsylvania	Budget Stabilization Reserve Fund
Idaho	Budget Stabilization Fund	Rhode Island	Budget Reserve and Cash Stabilization Account
Indiana	Countercyclical Revenue and Economic Stabilization Fund	South Carolina	General Reserve Fund (1)
Iowa	Economic Emergency Fund	South Carolina	Capital Reserve Fund (2)
Kansas	Budget Stabilization Fund	South Dakota	Budget Reserve Fund
Kentucky	Budget Reserve Trust Fund Account	Tennessee	Reserve for Revenue Fluctuations
Louisiana	Budget Stabilization Fund	Texas	Economic Stabilization Fund
Maine	Budget Stabilization Fund	Utah	Budget Reserve Account
Maryland	Revenue Stabilization Account	Vermont	General Fund Budget Stabilization Reserve (1)
Massachusetts	Commonwealth Stabilization Fund	Vermont	Rainy Day Reserve (2)
Michigan	Countercyclical Budget and Economic Stabilization Fund	Virginia	Revenue Stabilization Fund
Minnesota	Budget Reserve Account	Washington	Budget Stabilization Account
Mississippi	Working Cash-Stabilization Reserve Fund	West Virginia	Revenue Shortfall Reserve Fund
Missouri	Budget Reserve Fund	Wisconsin	Budget Stabilization Fund
Nebraska	Cash Reserve Fund	Wyoming	Legislative Stabilization Reserve Account

Примечание. Источник: составлено автором.

В вопросе источников формирования резервных фондов штатов используются несколько основных подходов. Двадцать пять штатов, включая Делавэр, Джорджию, Айдахо и Индиану, переводят часть своих неизрасходованных общих остатков средств на счете бюджета, включая излишки текущего или недавно заверщенного финансового года, в свои резервные фонды. В Нью-Гемпшире Revenue Stabilization Reserve Account пополняется в конце каждого двухлетнего бюджетного цикла, когда контролер перечисляет остаток средств бюджета. В других штатах для резервного фонда предназначается только часть доходов, полученных сверх запланированного показателя. В штате Мэн 80 % неизрасходованного общего остатка средств переводится в Budget Stabilization Fund после того, как государство выполнит ряд законодательных требований. Это обязательное перечисление прекращается только тогда, когда резервный фонд достигает 18 процентов доходов бюджета. Хотя Budget Stabilization Fund был почти пуст с 2009 по 2011 год, в настоящее время он может покрыть 8 процентов общих расходов бюджета. После списания излишков наиболее распространенным подходом для поступления взносов в резервный фонд является использование специального источника финансирования, среди наиболее типичных источников – отдельная доля общих доходов бюджета или определенная часть общего дохода, например сборы налога на добычу полезных ископаемых. Например, вашингтонская конституция требует от штата вносить в Budget Stabilization Account в конце каждого финансового года сумму, эквивалентную 1 проценту доходов бюджета. Кодекс штата Мэриленд обязывает ассигновать денежные средства в резервный фонд штата по скользящей шкале, которая связывает сумму взноса с размером Revenue Stabilization Account и с доходами бюджета штата.

Резервные фонды штатов Соединенных Штатов Америки имеют тенденцию к накоплению средств, что является причиной реформирования структуры средств Rainy day funds. Фактически только несколько штатов осуществили изъятие средств за последние несколько

лет. Северная Дакота, например, заимствовала 572 млн. долларов США из своего резервного фонда, чтобы избежать сокращения расходов и повышения налогов, так как цены на природный газ и доходы от налога на добычу полезных ископаемых снизились в 2015–2017 годах.

Отдельный интерес представляют условия пополнения средств резервных фондов по итогам заимствований. Так как использования средств, накопленных в резервном фонде штата, реализуется в формате возвратного займа, законодательно закреплены конкретные требования к срокам и объемам трансфертов в целях погашения задолженности. Так возврат долга в фонд General Fund Rainy Day Account (штат Алабама) должно произойти в течение 10 лет с момента вывода средств. После того, как фонд будет полностью пополнен, избыточные средства могут использоваться для возмещения упущенной процентной прибыли. Пополнение средств Budget Stabilization Fund (штат Флорида) должно быть осуществлено пятью равными переводами из бюджета штата, начиная с третьего финансового года после осуществления расходов. Законодательный орган может изменить график погашения в любой момент. В Штате Миссури расходы Budget Reserve Fund должны быть компенсированы в трех равных ассигнованиях в течение трех финансовых лет. В штате Нью Йорк задолженность бюджета перед Tax Stabilization Reserve Fund должна быть погашена в течение шести лет тремя равными частями. Расходы Rainy Day Reserve Fund необходимо компенсировать в течение трех лет. предлагается губернатором. Долг перед Economic Emergency Fund (штат Айова), Budget Reserve and Cash Stabilization Account (штат Род-Айленд), General Reserve Fund (штат Южная Каролина), Legislative Stabilization Reserve Account (штат Вайоминг) должен быть погашен в следующем финансовом году, а в штате Техас контролер Economic Stabilization Fund возвращает сумму расходов в фонд не позднее 31 августа каждого нечетного года.

Более строгие рамки компенсации размеров резервного фонда установлены на территории штата Западная Вирджиния.

ния: Revenue Shortfall Reserve Fund должен получить бюджетные ассигнования в течение 90 дней.

Таким образом, практика использования резервных фондов штатов в составе Соединенных Штатов Америки представлена комплексным подходом к формированию, расходованию и пополнению средств Rainy Day Funds, что делает перспективным адаптацию данных инструментов управления резервными фондами субъектов на территории Российской Федерации.

Прежде всего, необходим экстенсивный рост количества резервных фондов субъектов Российской Федерации. Согласно Методическим рекомендациям Министерства финансов Российской Федерации для субъектов Российской Федерации по формированию и использованию региональных фондов финансовых резервов, одним из критериев необходимости создания резервного фонда субъекта федерации является уровень фактической бюджетной обеспеченности (выше среднероссийского уровня). Кроме того, не менее важными и универсальными для анализа индикаторами являются: превышение объема ВРП субъекта Российской Федерации над среднероссийским в 1,3 раза и сохранение объема государственного долга в двух из последних трех лет на уровне более 30 процентов объема доходов без учета объема безвозмездных поступлений. На основании анализа приведенных критериев целесообразно сформулировать рекомендации регионам по формированию резервов бюджетных расходов в виде резервных фондов субъектов федерации (таблица 3).

Таким образом, для повышения эффективности бюджетной политики резервный фонд бюджета субъекта федерации рекомендуется сформировать в Калужской области, Московской области, Самарской области, Сахалинской области, г. Москве и Чукотском автономной округе (выполнение 2 из 3 выбранных и проанализированных критериев). Однако данные методические рекомендации носят консультативный характер, что ведет к пренебрежению последними и, как следствие, усилению диспропорции между планируемыми и фактиче-

скими показателями бюджетов субъектов Российской Федерации. В целях унификации требований к уровню бюджетных резервов регионов необходимо расширение и законодательное закрепление критериев, достижение которых являлось бы безусловным маркером для формирования резервного фонда субъекта федерации.

Кроме того, высокое значение имеет установление зависимости рекомендуемого объема резервного фонда субъекта федерации от уровня волатильности доходов бюджета по аналогии с практикой ряда штатов Соединенных Штатов Америки. Данная мера будет способствовать установлению оптимального объема резервов с учетом территориальных и сезонных особенностей изменения показателей бюджета, не допуская излишнего изъятия средств из оборота.

Положительной практикой является закрепление в законе субъекта Российской Федерации конкретных условий и показателей, изменение которых допускает расходование средств резервного фонда. Перечень подобных критериев может включать в себя изменение общей динамики доходов бюджета, доходов бюджета на единицу населения, доли налоговых доходов, уровня безработицы, значения волатильности доходов бюджета, размера дефицита бюджета субъекта федерации и проч.

На территории Российской Федерации отсутствуют законодательно закреплённые требования к пополнению резервного фонда субъекта федерации после изъятия средств, что является потенциальной угрозой прекращения функционирования резервного фонда после расходования средств фонда в полном объеме и прекращению действия закона субъекта о резервном фонде. С учетом статистики продолжительности кризисных явлений в России, возмещение израсходованных средств в течение 1 финансового года по аналогии с большинством штатов является излишне ограниченной мерой. Для обеспечения более высокого темпа восстановления экономики в посткризисные периоды целесообразно установление рекомендуемого периода возмещения средств на уровне 3-4 лет, следующих за годом их изъятия.

Таблица 3

Потребность субъектов РФ в формировании резервных фондов субъектов РФ

Субъекты Российской Федерации	Уровень бюджетной обеспеченности > среднероссийский уровень	ВРП субъекта превышает общероссийский уровень в 1,3 раза	Объем гос.долга более 30% доходов региона (2 из 3 лет)	Создан резервный фонд субъекта федерации
Республика Адыгея (Адыгея)	X	X	V	X
Республика Ингушетия	X	X	V	X
Кабардино-Балкарская Республика	X	X	V	X
Республика Калмыкия	X	X	V	X
Карачаево-Черкесская Республика	X	X	V	X
Республика Карелия	X	X	V	X
Республика Марий Эл	X	X	V	X
Республика Мордовия	X	X	V	X
Республика Тыва	X	X	V	X
Удмуртская Республика	X	X	V	X
Чеченская Республика	X	X	V	X
Алтайский край	X	X	X	X
Краснодарский край	X	X	V	X
Амурская область	X	X	V	X
Архангельская область	X	X	V	X
Астраханская область	X	X	V	X
Белгородская область	X	X	V	X
Брянская область	X	X	V	X
Владимирская область	X	X	V	X
Волгоградская область	X	X	V	X
Воронежская область	X	X	V	X
Ивановская область	X	X	V	X
Калининградская область	X	X	V	X
Калужская область	V	X	V	X
Камчатский край	X	X	V	X
Кемеровская область	X	X	V	X
Костромская область	X	X	V	X
Курганская область	X	X	V	X
Московская область	V	X	V	X
Новгородская область	X	X	V	X
Новосибирская область	X	X	V	X
Омская область	X	X	V	X
Оренбургская область	X	X	V	X
Орловская область	X	X	V	X
Пензенская область	X	X	V	X
Псковская область	X	X	V	X
Рязанская область	X	X	V	X
Самарская область	V	X	V	X
Саратовская область	X	X	V	X
Сахалинская область	V	V	X	X
Смоленская область	X	X	V	X
Тверская область	X	X	V	X
Томская область	X	X	V	X
Челябинская область	X	X	V	X
Ярославская область	X	X	V	X
г. Москва	V	V	X	X
Еврейская автономная область	X	X	V	X
Чукотский автономный округ	X	V	V	X

Примечание. Источник: составлено автором.

Предложенные автором направления совершенствования практики использования резервных фондов субъектов федерации способствуют повышению прозрачности управления

средствами фонда и ограничению расходов резервов бюджетных расходов в ситуациях, когда ситуация не является критической для регионального бюджета.

Библиографический список

1. Соляникова С.П., Бондаренко Н.О. Тенденции развития суверенных фондов как инструмента бюджетной политики // Экономика. Налоги. Право. 2019. № 1. С. 57–67.
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. – М.: Финансы и статистика. Под общ. ред. А.Г. Грязновой. 2002.
3. Шмиголь Н.С. Бюджетные резервы: содержание и перспективы развития // Финансы и кредит. 2012. № 1 (481). С. 26–36.
4. Ануреев С.В. Сравнительный анализ бюджетно-налоговых отношений в нефтяной отрасли США, Канады, Великобритании и России // ЭКО. 2019. № 49(5). С. 140–161.
5. Rainy Day Fund Structures. National conference of state legislatures. 2018. Available at: <http://www.ncsl.org/research/fiscal-policy/rainy-day-funds.aspx>.
6. IMF Executive Board Concludes 2019 Article IV Consultation with Ireland. 2019. Available at: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2019/06/14/pr19221-ireland-imf-executive-board-concludes-2019-article-iv-consultation>.
7. Словарь Merriam-Webster.com, Merriam-Webster Inc., URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/rainy%20day%20fund>.
8. Briefing Book. Tax Policy center. 2018. Available at: <https://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/what-are-state-rainy-day-funds-and-how-do-they-work>.
9. Barrett K., Greene R. Rainy Day Fund Strategies. A call to action. URL: <https://www.volckeralliance.org/sites/default/files/attachments/Rainy%20Day%20Fund%20Strategies%20-%20A%20Call%20to%20Action%20-%20Volcker%20Alliance.pdf>.

УДК 332.1

И. Ю. Имашева

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП), Казань,
e-mail: ilya.imasheva@mail.ru

Т. В. Крамин

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП), Казань,
e-mail: kramint@mail.ru

К ВОПРОСУ О ПОНИМАНИИ СОВРЕМЕННОЙ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: цифровая экономика; интернет; цифровая трансформация; цифровизация; информационные технологии; цифровое общество; человек; экономический рост.

В статье анализируется феномен цифровой экономики. Рассматриваются также неопределенность этого понятия и основные концепции цифровой экономики в хронологическом порядке. Цифровизация современной экономики трактуется как масштабный социальный процесс, определяющий не только экономические и технологические инновации, но и новую парадигму развития со сложной качественной трансформацией экономики, общества и человека. В рамках обзора делается вывод о том, что цифровую экономику олицетворяют с любой экономической деятельностью, в которой присутствуют цифровые технологии. Отмечается также, что цифровая экономика упрощает общение между людьми и странами, повышает качество социальных услуг и производительность труда, создает новые возможности для предпринимательской деятельности и трудоустройства, образовательного процесса и непрерывного повышения профессиональной квалификации. В работе сделан вывод о том, что отсутствует единая общепринятая трактовка концепции «цифровая экономика» в связи с новизной самого термина. Несмотря на то, что многие исследования, объясняющие данное понятие, ведутся сегодня в секторе информационных услуг и IT-технологий, изучение темы активно продолжается во многих других направлениях – все большее внимание изучению этого явления уделяют экономическая, социологическая и правовая науки. В связи с этим, предложена новая формулировка определения цифровой экономики – как системы, объединенной общими цифровыми каналами коммуникации между ее участниками для совместного использования государственных, общественных и частных активов; повышения эффективности процессов производства и обмена с целью достижения экономического роста. Цифровая экономика – это совершенно новое экономическое пространство, сформированное в результате появления и развития Интернета, где цифровые технологии являются ядром, вокруг которого строится экономическая система.

I. U. Imasheva

Kazan Innovative University named after V.G. Timiryasov (IEML), Kazan,
e-mail: ilya.imasheva@mail.ru

T. V. Kramin

Kazan Innovative University named after V.G. Timiryasov (IEML), Kazan,
e-mail: kramint@mail.ru

ON UNDERSTANDING THE MODERN DIGITAL ECONOMY

Keywords: digital economy; Internet; digital transformation; digitalization; information technologies; digital society; people; economic growth.

The article analyzes the phenomenon of digital economy. The uncertainty of this concept and the basic concepts of the digital economy in chronological order are also considered. Digitalization of the modern economy is interpreted as a large-scale social process that determines not only economic and technological innovations, but also a new paradigm of development with a complex qualitative transformation of the economy, society and man. The review concludes that the digital economy is personified with any economic activity in which digital technologies are present. It is also noted that the digital economy simplifies communication between people and countries, improves the quality of social services and productivity, creates new opportunities for entrepreneurship and employment, educational process and continuous professional development. It is concluded that there is no common interpretation of the concept of «digital economy» due to the novelty of the term. Despite the fact that many studies explaining this concept are conducted today in the sector of information services and IT-technologies, the study of the topic is actively continuing in many other areas-economic, sociological and legal Sciences pay increasing attention to the study of this phenomenon. In this regard, a new formulation of the definition of the digital economy is proposed-as a system United by common digital channels of communication between its participants for the joint use of public, public and private assets; improving the efficiency of production and exchange processes in order to achieve economic growth. The digital economy is a completely new economic space formed as a result of the emergence and development of the Internet, where digital technologies are the core around which the economic system is built.

Появление цифровой экономики – это естественная реакция на масштабные технологические изменения, происходящие в современном мире. Это было несколько десятилетий назад, когда мир вступил в цифровую эпоху. Итак, цифровая революция началась. Информационно-коммуникационные технологии стремительно развиваются с начала XX века, меняя традиционный уклад жизни человека, вызывая формирование новых отраслей промышленности и профессий. Безусловно, эти перемены затронули экономическое поле. Укрепление международных экономических связей в условиях конкуренции, потребность в снижении себестоимости товаров и услуг, обязательность в использовании инновационных технологий образовали новое явление. Главное, что необходимо сказать об этой концепции, – это то, что она эффективно акцентировала определяющее влияние интернета и мобильной связи на сферу экономических отношений. Приоритетное признание этих факторов способствовало появлению такого явления, как «цифровая экономика».

В настоящий момент на современное общество и экономическую систему многие факторы оказывают значительное влияние: от социальных и демографических изменений до передвижения в расстановке сил в мировой экономической системе. В частности, технологические прорывы, способствующие развитию цифровой экономики, оказывают кардинальное воздействие на сектор финансовых услуг и развитие финансовой инфраструктуры.

Понятие «цифровая экономика» предстает перед нами относительно новым феноменом, несмотря на это ежегодный прирост «цифровой экономики» определяется двузначными цифрами на просторах мирового хозяйства [1]. Формирование данного феномена началось с конца XX в., когда начали наблюдаться реальные экономические сдвиги, происходящие в результате появления и развития Интернета, занимающего главное место среди всех показателей цифровой экономики [2]. Однако в начале двадцать первого века стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий сформировало

новые предпосылки для трансформации хозяйственной системы, инициировав новый этап экономического и информационного развития, который происходит посредством цифровизации устройств и оборудования («Интернет вещей»), появлением цифровых моделей (цифровые платформы, облачное хранение, цифровые услуги, облачные вычисления и др.). Также набирает популярность использование систем обработки «больших данных» (BigData), глубинного анализа данных (искусственный, в том числе бизнес-интеллект) и способов принятия решений, процессов автоматизации и роботизации [3]. Такого рода разработки расширяют возможности в цифровом мире: любой экономический субъект может воспользоваться цифровыми системами при осуществлении своей деятельности. Сюда можно отнести датафикацию (использование систем сохранения больших объемов информации), цифровизацию (переход аналоговых систем в цифровые), виртуализацию и генеративность (использование данных по новому назначению путем рекомбинации и перепрограммирования) [4].

Степень влияния любой технологии, в том числе цифровой, по мнению зарубежных исследователей, может определяться как результат ее распространения, вариативности и глубины внедрения [5]. При значительных темпах распространения и возрастающих показателях внедрения, раскрывающих доступные до этого момента возможности появляется эффект масштаба, в результате которого ускоряется процесс цифровизации экономики.

Для определения влияния развития цифровых технологий на экономический рост, прежде всего, необходимо обратиться к интерпретации сущности цифровой экономики, что вскоре позволит выявить определяющие и наиболее значимые в контексте исследований черты и свойства цифровой экономики. Цель работы – на основе обширного обзора профессиональной литературы комплексно охарактеризовать цифровую экономику как социально-экономическое явление и дать обобщающую трактовку понятия «цифровая экономика» в современных условиях.

Основная часть

В теории и на практике сформировалось достаточно устойчивое мнение об обособленности цифровой экономики и ее развитии в формате проникновения цифровых технологий в отдельные сегменты национального хозяйства. Это мнение является по крайней мере дискуссионным, потому как, согласно учениям постиндустриальной модели, цифровую экономику можно рассматривать, как новый вид развития практически любой сферы экономики постиндустриального типа.

Все работы ученых, описывающие термин «цифровая экономика», сгруппируем в три таблицы. В первую включим самые ранние определения понятия «цифровая экономика», объединяющие мнения авторов, высказанные до 2002 г. В таблицы 2 и 3 поместим

характеристику работ, опубликованных с 2012 по 2018 годы. Это позволит сравнить классический и современный подход к пониманию «цифровой экономики».

Чтобы соотнести российские и зарубежные подходы к пониманию термина «цифровая экономика» составлены таблицы 2 и 3.

В работах исследователей прослеживаются различные методические и концептуальные подходы к трактовке изучаемого явления, в частности, цифровая экономика определяется как «сложная структура», «сложная организационно-техническая система», «образ действия», «концепция», «экономики, основанной на цифровых технологиях» и т.д. Последнее, безусловно, следует признать наиболее упрощенным вариантом трактовки понятия.

Таблица 1

Ранние трактовки понятия «цифровая экономика»* (1995-2001 гг.)

Автор(ы)	Определение и ключевые характеристики феномена
Negroponte, 1995 [6]	Николас Негропonte противопоставляет традиционные экономические понятия «сырье» и «транспорт» понятию «виртуальности», связанному с отсутствием веса продукции. Преимущества цифровой экономики, рассматриваемой как принципиально «новый» тип экономических отношений, одинаковы: отсутствие физического веса продукта, замещаемого информационным объемом; сокращение расхода ресурсов на производство электронных товаров; значительно меньшая площадь, занимаемая продуктами (обычно электронными носителями информации); возможность быстрого глобального перемещения продуктов через Интернет.
Tapscott, 1996 [7]	Автор видит особенности цифровой экономики во внедрении сетевого интеллекта и основанных на нем технологий, они связывают умственные способности, знания и творческое умение для достижения успеха в формировании общественного капитала и развитии во всех отраслях, а основное содержание термина «не только в сетевых технологиях... но во взаимодействии людей их посредством»
Lane, 1999 [8]	Термин «цифровая экономика» рассматривается автором как «конвергенция компьютерных и коммуникационных технологий в сети Интернет и возникающий поток информации и технологий, которые стимулируют развитие электронной торговли и масштабные изменения в организационной структуре». Исследователь видит в цифровой экономике систему, обеспечивающую качественное функционирование таких показателей, как секретность, внедренное новшество, стандарты и цифровое неравенство.
Brynjolfsson, Kahin, 2000 [9]	Цифровая экономика – «еще не завершенная трансформация всех секторов экономики благодаря цифровизации информации при помощи компьютерных технологий». Они рассматривают ее влияние на микроэкономику, конкуренцию, рынок труда, преобразование организационной структуры
Mesenbourg, 2001 [10]	Автор рассматривает цифровую экономику как сложносоставной феномен, включающий такие элементы, как: – инфраструктура электронного бизнеса; – электронный бизнес, в виде операций осуществляемых на базе компьютерных технологий; – электронная торговля, то есть реализация товаров и услуг с помощью компьютерных технологий.

Примечание. *Составлено автором на основе систематизации ряда научных источников за период 1995-2001 гг.

Таблица 2

Современные подходы зарубежных авторов к пониманию термина «цифровая экономика»*

European Parliament, 2015 [11]	Эксперты Европарламента интерпретируют данный термин как сложную многоуровневую систему, связанную большим количеством узлов. Программы в этой системе должны быть взаимосвязаны множеством каналов, которые помогают найти нужного пользователя.
Elmasry et al., 2016 [12]	Характеризуют цифровую экономику как «меньше, чем концепцию, и больше – как способ осуществления деятельности». Авторами рассматриваются три определяющих параметра цифровой экономики: создание стоимости в главных процессах деловой активности, оптимизация процессов, а также создание базового потенциала, поддерживающего всю структуру.
Dahlman et al., 2016 [13]	Исследователи определяют цифровую экономику как «сочетание технологий общего применения и ряда видов экономической и общественной деятельности, реализуемых пользователями Интернета при помощи соответствующих технологий. Цифровая экономика, таким образом, включает в себя физическую инфраструктуру, которую задействуют цифровые технологии (широкополосные проводящие сети, маршрутизаторы), устройства доступа (компьютеры, смартфоны), информационные системы и обеспечиваемый ими функционал («Интернет вещей», анализ «больших данных», облачные вычисления)». Здесь авторы уделяют особое внимание на возможности цифровых технологий в обеспечении инклюзивного и стабильного роста при профессиональном использовании создаваемых преимуществ
OUP, 2017: Digital Economy [14]	В документе исследуемый феномен рассмотрен как процесс, в котором экономическая деятельность осуществляется на базе цифровых технологий с применением безналичных расчетов по средствам сети Интернет.
Bukht R., Heeks R., 2018 [15]	Термин «цифровая экономика» родственно связан с протекающим в настоящее время процессом цифровой трансформации, который затронул все сектора экономики, цифровизация информации ускоряет трансформацию, используя компьютерные технологии. Характеризуя влияние цифровых технологий, авторы фокусируют свой взор на том, что цифровизация на данный момент времени рассматривается как «нечто, выходящее за рамки предшествующих концепций, в том числе информационной»

Примечание. *Составлено автором на основе систематизации ряда научных источников за период 2012-2018 гг.

Таблица 3

Современные подходы отечественных авторов к пониманию термина «цифровая экономика»*

В.В. Белоцерковец, 2012 [16]	«Цифровая экономика определена автором как неэкономика, основанная на сетевых коммуникациях. Тем не менее, стержневая основа неэкономике, по мнению исследователя, остается неопределенной, она представляется аморфным множеством разнородных элементов, которое может как инкорпорировать новые генетически неродственные составляющие, так и отторгать из своего состава, в соответствии с неустойчивыми критериями включения»
А.П. Добрынин, К.Ю. Черных, В.П. Куприяновский, П.В. Куприяновский, С.А. Синягов, 2016 [17]	Трактуя цифровую экономику следующим определением: «результат трансформационных эффектов новых технологий общего назначения в области информации и коммуникации». Рассматривают информацию как основной ресурс развития современного предприятия и организации в современных условиях, в которой размах экономической деятельности определяется просторами сети Интернет.
А.В. Бабкин, Д.Д. Буркальцева, Ю.Н. Воробьев, Д.Г. Костень, 2017 [18]	Цифровая экономика определяется исследователями как сложное образование, которое может трактоваться следующим определением: «– тип экономики, характеризующийся активным внедрением и практическим использованием цифровых технологий сбора, хранения, преобразования и передачи информации во всех сферах человеческой деятельности; – система социально-экономических и организационно-технических отношений, основанных на использовании цифровых информационно-телекоммуникационных технологий»
И.Н. Олейникова, 2017 [19]	Автор определяет, что: «цифровая экономика – это сложная организационно-техническая система в виде совокупности различных элементов (технических, инфраструктурных, организационных, программных, нормативных, законодательных и др.) с распределенным взаимодействием и взаимным использованием экономическими агентами для обмена знаниями в условиях перманентного развития»

Примечание. *Составлено автором на основе систематизации ряда научных источников за период 2012-2018 гг.

Представленные выше определения позволяют интерпретировать цифровую экономику в виде сложного и многоэлементного феномена. В разнообразии подходов исследователей к его определению прослеживается эволюция понимания термина «цифровой экономики» и «цифровых технологий». Первоначально авторы уделяли наибольшее внимание совершенствованию интернет-технологий, которые были мейнстримом 90-х годов XX в., то позднее исследователи начинают акцентировать свой взор развитию мобильных и беспроводных сетей, облачных технологий.

Изучая, рассматриваемые выше, трактовки можно увидеть, что в более поздних, современных определениях исследуемого явления, авторы сталкиваются с проблемами трактовки его экономической и информационной сущности. Объясняется это наличием широкого спектра видов экономической деятельности, подвергшихся цифровой трансформации. Поэтому, многие авторы пытаются разделить цифровое экономическое пространство в виде соответствующих подгрупп, выявляя их содержание и влияние. Аналитики международной IT-корпорации Cognizant также отмечают исключительную сложность определения сущности цифровых технологий и цифровой экономики в современных условиях, разделяя тем самым два типа деятельности: – первый тип рассматривает цифровые технологии как дополнение к основной системе; – второй тип рассматривает цифровые технологии как сердцевину, вокруг которой строится вся система [20]. Тем не менее, эта «разделительная линия» остается относительно условной, демонстрируя многогранность влияния цифровой составляющей на экономическую. По мнению Р. Клинга и Р. Лэмба [21] на этапе настоящего времени уже исчезает граница, благодаря которой можно было бы уверенно отнести различные виды экономической деятельности к «цифровой экономике». В свою очередь Э. Брайнджолфсон и Б. Кахин подчеркивают, что само значение словосочетания «цифровая экономика» достигло масштабного, перспективного изменения экспансии активов, базирующихся на информации, знаниях и стоимости, в отношении реальных активов и продуктов [22].

Таким образом, очевидно, цифровая экономика предстает перед нами как феномен, гораздо значительней, чем цифровой сегмент. Наиболее обзорные научные высказывания приписывают к цифровой экономике любую экономическую деятельность в которой присутствуют цифровые технологии. Интенсивное потребление цифровых продуктов ведет к интенсификации – то есть усовершенствованию экономических процессов.

Следует отметить, что достаточно широкая трактовка исследуемого явления обнаруживается и в Программе «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. Распоряжением Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р) [23], где она трактуется как «экономическая система, в которой данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности, что повышает конкурентоспособность страны, качество жизни граждан, обеспечивает экономический рост и национальный суверенитет» [23].

В отчете Всемирного банка «Цифровые дивиденды» отмечается, что в ряде стран совокупный эффект от использования цифровых технологий оказался ниже ожидаемого [24]. Кроме того, он был различным для разных стран. Специалисты Всемирного банка связывают эти факты с влиянием «аналоговых дополнений» экономических систем. Они включают [25]:

1) нормативно-правовая база и законодательство, создающие благоприятные условия для использования домохозяйствами предприятиями цифровых технологий в целях достижения конкурентоспособности и развития инноваций, снижения транзакционных издержек и др.;

2) уровень компетенций и навыков, позволяющих бизнесу и государственным структурам использовать информационные технологии;

3) институты цифровой трансформации (государственные организации и частные компании), способствующие использованию информационных технологий.

Таким образом, важным инструментом, который будет соответствовать всем вышеперечисленным вызовам, является

сы использование институционального подхода. Во-первых, необходимо формирование факторов развития цифровой экономики, а также создание общественных институтов. Во-вторых, для создания эффективных механизмов функционирования цифровой площадки уместно использовать теорию контрактов и разработку ее прикладных приложений. В-третьих, для того чтобы дать общую оценку социально-экономического влияния цифровой трансформации можно использовать теорию трансакционных издержек [25].

Выводы

Таким образом, в контексте исследуемой проблемы, можно сформулировать определение цифровой экономики – это устойчивая социально-экономическая система, объединенная общими цифровыми каналами коммуникации между ее участниками для совместного использования государственных, общественных и частных активов; автоматизации; повышение качества; упрощение и ускорение всех операций, реализующихся в экономике.

Практика показывает, что на успешный процесс цифровой трансформации, снижение рисков цифровой экономики может существенно повлиять институциональная среда, институциональная инфраструктура, предполагающие

развитие современных форм социального капитала, доверия и согласованных мероприятий хозяйствующих субъектов [25], [26].

Заключение

Цифровая экономика – это быстро развивающееся, в «онлайн» режиме, новое экономическое пространство, которое предлагает всемирную взаимосвязь.

Существует множество признаков, указывающих на то, что за последнее десятилетие в мировой экономике произошло нечто новое. Обзорный хронологический анализ исследуемого объекта, содержащийся в данной статье, помогает понять, что мониторинг масштабных технологических изменений, как минимум, совпадает с мнением о том, что оцифрованный информационный материал объединенный с Интернетом имеет форму технологии общего назначения. Такая форма открывает огромное количество новых возможностей, формируя новую экономику.

Таким образом, цифровые инновации являются важным рычагом экономического благополучия. Они предлагают успешные решения глобальных проблем, повышают эффективность управленческих решений и стимулируют активное участие бизнеса в формировании экономического благополучия стран.

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований и Правительства Республики Татарстан в рамках исследовательского проекта № 18-410-160010 p_a.

Библиографический список

1. Marcus A., Weinelt B., Goutrobe A. Expanding Participation and Boosting Growth: The Infrastructure Needs of the Digital Economy // World Economics Forum, 2015.
2. Bukht R., Heeks R. Defining, conceptualising and measuring the digital economy // Development Informatics working paper. – 2017. № 68.
3. OECD Digital Economy Outlook. // OECD.: OECD, 2015.
4. Information and communication technology for development (ICT4D) // Heeks R.: Routledge, 2017.
5. Handel M. The Effects of Information and Communication Technology on Employment, Skills, and Earnings in Developing Countries // Background paper for the World Development Report. – 2016.
6. Negroponte N. (1995). Being Digital. Knopf // – 1996.
7. The digital economy: Promise and peril in the age of networked intelligence. // Tapscott D.: McGraw-Hill New York, 1996.
8. Lane N. Advancing the digital economy into the 21st century // Information Systems Frontiers. – 1999. – Т. 1, № 3. – С. 317-320.

9. Understanding the digital economy: data, tools, and research. // Brynjolfsson E., Kahin B.: MIT press, 2002.
10. Mesenbourg T.L. Measuring the digital economy // US Bureau of the Census. – 2001.
11. Van Gorp N., Honnefelder S. Challenges for competition policy in the digitalised economy // Communications & Strategies. – 2015. № 99. – С. 149.
12. Elmasry T., Benni E., Patel J., Moore J. Digital Middle East: Transforming the region into a leading digital economy // McKinsey. – 2016.
13. Dahlman C., Mealy S., Wermelinger M. Harnessing the digital economy for developing countries. – 2016.
14. Dictionary C.O. Oxford University Press, 2017 <https://en.oxforddictionaries.com/definition/knowledge> // Book Oxford University Press, 2017 <https://en.oxforddictionaries.com/definition/knowledge> / EditorAccessed, 2017.
15. Румана Б., Ричард Х. Определение, концепция и измерение цифровой экономики // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2018. – Т. 13, № 2.
16. Белоцерковец В. В. Новая экономика: терминологическая ретроспектива и современность // Вестник Костромского государственного университета. – 2012. – Т. 18, № 6.
17. Добрынин А.П., Черных К.Ю., Куприяновский В.П., Куприяновский П.В., Синягов С.А. Цифровая экономика-различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие) // International Journal of Open Information Technologies. – 2016. – Т. 4, № 1.
18. Бабкин А. В., Буркальцева Д. Д., Костень Д. Г., Воробьев Ю. Н. Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2017. – Т. 10, № 3.
19. Олейникова И.Н. Электронный платежный оборот в системе направлений развития цифровой экономики // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2017. – С. 7-13.
20. Asen R., Blechschmidt B. Making digital, Real and Rewarding // Book Making digital, Real and Rewarding / EditorCognizanti, 2016.
21. Kling R., Lamb R. IT and organizational change in digital economies: A sociotechnical approach // Understanding the Digital Economy. Data, Tools, and Research. The MIT Press, Cambridge, MA. – 2000.
22. Understanding the digital economy. // Kahin B., Brynjolfsson E.: MIT, 2000.
23. Распоряжение П.Р. от 28.07. 2017 N 1632-р // Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс. – 2018.
24. Peña-López I. World development report 2016: Digital dividends // . – 2016.
25. Крамин Т. Предпосылки и перспективы развития цифровой экономики: институциональный подход // Новые институты для новой экономики. 2018. – С. 185-188.
26. Крамин Т.В., Климанова А.Р. Развитие цифровой инфраструктуры в регионах России // Terra Economicus. – 2019. – Т. 17, № 2.

УДК 378:331:334.7

А. Н. Максимов

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» (СФУ), Красноярск

С. И. Максимова

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный медицинский университет имени профессора В.Ф. Войно-Ясенецкого» министерства здравоохранения Российской Федерации, Красноярск, e-mail: maksimovasi@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДИНАМИКИ ОРГАНИЧЕСКОГО СТРОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Ключевые слова: органическое строение производства; техническое строение производства; инновационно-инвестиционный процесс; человеческий капитал; технико-технологическая система; техническое разделение труда; разделение работ; компетенции; коммуникации; мотивации.

Исследовано значение управления ростом органического строения производства в условиях возрастающего значения для экономической динамики и социальной стабильности инновационно-инвестиционного развития. Рост органического строения производства приобрел особое значение для внутри корпоративной, отраслевой, макро-экономической динамики для преимущественно интенсивно ориентированных систем с высвобождением работников из традиционных структур и форм занятости. Развитие современных организационно-управленческих форм производств в значительной мере определяется уровнем и динамикой человеческого капитала. Однако, при разнообразии подходов, направлений, механизмов и форм воспроизводства человеческого капитала, остается, в меньшей степени, исследованной взаимосвязь его динамики и динамики органического строения производства, приводящая к интенсивному типу организации производства. Изучение взаимосвязи не всегда однонаправленных динамик технических и социально-экономических изменений в производствах, отражаемых в системах категорий органического строения производства и человеческого капитала, требует создания и управления современными механизмами мотиваций и компетенций. Рост органического строения производства – это, прежде всего, переход от технического разделения труда к разделению работ и соответствующим высвобождениям работников из непосредственного участия в технологическо-производственных процессах. Появление последнего предопределило усиление значения как профессионально-компетентного, так и личностно-компетентного подходов в деятельности персонала организаций. Уровень и динамика человеческого капитала предполагают создание организационного механизма компетентностного согласования разных видов деятельности при учете критерия динамики органического строения производства, удерживающего в единстве факторы технологического прогресса с целесообразной социальной стабильностью и динамикой.

A. N. Maximov

Siberian Federal University (SFU), Krasnoyarsk

S. I. Maximova

Krasnoyarsk State Medical University n.a. Professor V.F. Voyno-Yasensky, Krasnoyarsk, e-mail: maksimovasi@mail.ru

FORMATION OF HUMAN CAPITAL USING THE COMPETENCE APPROACH AND INDICATORS OF THE DYNAMICS OF THE ORGANIC STRUCTURE OF PRODUCTION

Keywords: organic structure of production, technical structure of production, innovation and investment process, human capital, technical and technological system, technical division of labor, division of works, competences, communication, motivation.

The importance of managing the growth of the organic structure of production in conditions of increasing importance for the economic dynamics and social stability of innovation and investment development is investigated. The growth of the organic structure of production has acquired special significance for the internal corporate, sectoral, macro-economic dynamics for the predominantly intensively oriented systems with the release of workers from traditional structures and forms of employment. The development of modern organizational and managerial forms of production is determined by the level and dynamics of human capital. However, with a variety of approaches, directions, mechanisms and forms of reproduction of human capital, the relationship between its dynamics and the dynamics of the organic structure of production, leading to an intensive type of organization of production, remains to a lesser extent investigated.

The study of the relationship of not always unidirectional dynamics of technical and socio-economic changes in production, reflected in the systems of categories of organic structure of production and human capital, requires the creation and management of modern mechanisms of motivation and competence. The growth of the organic structure of production is, first of all, the transition from the technical division of labor to the division of work and the corresponding releases of workers from direct participation in technological and production processes. The emergence of the latter predetermined the strengthening of the importance of both professional competence and personal competence approaches in the activities of personnel of organizations. The level and dynamics of human capital suggest the creation of an organizational mechanism of competence coordination of different types of activities, taking into account the criterion of the dynamics of the organic structure of production, which keeps in unity the factors of technological progress with appropriate social stability and dynamics.

Введение

Современные производства, определяемые до недавних пор преимущественно традиционными технологиями индустриального типа с рядом дополнительных информационно-технологическими процессами «человеко-машинного» и «машинно-машинного типа», привели к определенным внутрикорпоративным изменениям технического разделения труда и выполняемых работ. Одной из тенденций, определяемой этими процессами, стал рост органического строения производства. Рядом авторов (Бабенко А.В., Абрамовских Л.Н.) отмечаются приближенные к этому процессы интенсификации хозяйства, включающие «...не только техническое совершенствование уже функционирующего основного капитала, ... рост технического строения производства, но и обусловленное им высвобождение части рабочей силы...» [1].

Технологическо-экономическая составляющая производства в современных условиях без наличия социально-экономической и организационной составляющих не позволяет применять действенные механизмы стимулирования, мотивации, формирующих весь спектр управленческих векторов по видам профессиональной деятельности, корпоративной ответственности, адаптивности персонала к внешне- и внутри- организационным изменениям и т.п.

Применение одной из социально-экономических форм и организационно-управленческих категорий такой как «органическое строение производства (капитала)» может найти как теоретическое, так и хозяйственно-практическое применение при реальной неравномерности отраслевой, региональной реализации научно-технического прогресса, порой разнонаправленной (рассинхро-

низированной) динамики движения рабочей силы, рабочих мест и вакансий, определяемых региональными, отраслевыми рынками труда.

Данные процессы изучаются и представлены в научной литературе, реализуются в исследовании проблематики «человеческого капитала», организации и управлении в «компаниях-чемпионах», рассматриваемых как с общетеоретических, отраслевых позиций, так и при учете целесообразности формируемых компетенций, навыков трудовой и социальной деятельности, механизмов оплаты интеллектуального труда в различных формах его реализации.

«Человеческий капитал» (ЧК) и его изменения, вызванные глобализацией экономики, изменением механизма его воспроизводства оказали воздействие на механизм организации вхождения корпоративного человеческого капитала в производственно-технологические процессы, на состав персонала организаций, а также на формы его корпоративной ответственности и процессах участия в инновационной деятельности.

В специальной литературе проблемы формирования человеческого капитала, управления его компетентными компонентами, востребованными рынком труда, а также критерии оценки предельных норм несовпадений фактических компонентов рабочей силы и личности сотрудников с фактическими запросами работодателей рассматриваются в работах: Васильевой З.А., Филимоновой И.В., Русиной А.Н., Батуковой Л.В., Беязовой Г.Я., Разновой Н.В., Яричиной Г.Ф., Дудкиной Г.В., Шульгиной К.В., Матюнковой Н.Н., Колоскова Ю.И., Якимовой Л.А. и др. [2].

Отраслевые и территориальные аспекты формирования человеческого капитала, методология стратегического

планирования инновационного развития, ряд аспектов оценки эффективности его воспроизводства по районам территорий субъектов Российской Федерации, особенности влияния современных форм организации и управления производственными процессами (кластеризация), холдинги, «компании-чемпионы», «скрытые-чемпионы», виды и формы занятости экономически активного населения и т.п., рассматриваются в работах: Ковалевой И.В., Г. Симока, Рожковой Д.В., Семиной Л.А., Цихан Т., Шапоровой З.Е., Цветцых А.В., Гринчишина К.Э., Фроловой О.Я., Будущевской и др. [3].

Проблемы сбалансированной системы показателей как инструмента стратегического управления, предложенные Р. Каплан и Д. Нортоном, при учете ее дальнейшего развития с применением компетентного подхода при формировании менеджеров системы образования нашла отражение и развитие в работах: Адольфа В.А., Яновой М.Г., Кондратюк Т.А., Строговой Н.Е., Зайцева М.С. и др. [4].

Систематизация компетенций, как профессиональных, практико-ориентированных, личностно-ориентированных представлены в инжиниринговом походе и в системе менеджмента качества рассматриваются в работах: Беляковой Г.Я., Батуковой Л.Р., Дудкиной Г.В. и др. [5, 6].

В частности, по данному направлению проводится уточнение составляющих компетенций таких, как:

- профессиональные компетенции;
- профессиональная ориентированность в учебно-познавательной деятельности;
- личностные компетенции, что признается рядом исследователей с признаками критического мышления, культурно-творческих способностей и способов деятельности». Профессиональные компетенции при их изменениях в результате преодоления технического разделения труда и перехода во многих современных конкурентоспособных производствах к разделению работ, усиливают значение этого компонента формирования и воспроизводства человеческого капитала, реализация которого требует все большего использования воспроизводственного подхода как предпосылки

управления в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП). [7].

Цель исследования компетенции как элементы механизма развития человеческого капитала в условиях управления динамикой органического строения производства.

Материал и методы исследования

Исследованы процессы перехода от технического разделения труда к разделению работ при изменении профессиональных и социальных компетенций сотрудников организаций.

Метод исследования: сравнительный анализ качественных составляющих воспроизводственных процессов и динамики органического строения производства как синтез формы оценки динамики человеческого капитала.

Применение данной методики при соответствующем информационно-статистическом сопровождении, отраслевой и региональной конкретизации, может позволить сформировать организационно-управленческий механизм управления динамикой человеческого капитала как определяющего фактора в условиях перехода от технического разделения труда к разделению работ, при оценивании синергетического эффекта в уровне и динамике органического строения производства.

Результаты исследования и их обсуждение

При изучении использовались работы Васильевой З.А., Разновой Н.В., Дудкиной Г.В., Адольфа В.А., Таюрского А.И., Беляковой Г.Я., Г. Симона, Яновой М.Г., Филимоненко И.В., Ковалевой И.В., Рожковой Д.В., Бабенко А.В., Абрамовских Л.Н. и др.

Оценка уровня и динамики человеческого капитала определяется через показатели социально-экономического и демографического порядков, такие как: «индикаторы продолжительности жизни»; «индикаторы полноты охвата населения образованием»; «индикатор располагаемого денежного дохода» и т.п., что входит в обобщенный индекс человеческого развития (ИЧР).

При всей признанности и значимости этих индикаторов для оценки и выявления динамики человеческого

капитала как определяющего фактора развития в условиях инновационно-инвестиционной направленности в современных формах организации производства, остается не достаточно изученной системная составляющая, реализуемая, прежде всего, в сферах по созданию добавленной стоимости.

В качестве подобной системной составляющей предлагается использовать индикатор уровня и динамики органического строения производства (капитала). Под последним понимается показатель, увязывающей динамику технологического и социально-экономических преобразований на разных уровнях хозяйствования, способствующих реальной динамике добавленной стоимости. В расширительном аспекте это показатель, отражающий отраслевое состояние, динамику, а также макроуровень не только хозяйственной, но и социально-культурной, правовой деятельности.

На корпоративном уровне положительная динамика роста органического строения производства предполагает опережающее увеличение инвестиций в материально-вещественные и информационные составляющие производства при одновременном росте инвестиций в корпоративный человеческий капитал. Причем, в наиболее конкурентоспособных, узкоспециализированных «компаниях-чемпионах», «скрытых-чемпионах» особое значение уделяется росту заработной платы, высокому уровню внутрикорпоративной устойчивости персонала, что позволяет использовать в оплате труда большие доли добавленной стоимости.

Близкой позиции придерживаются Бабенко А.В. и Абрамовских Л.Н., определяющие, что интенсификация хозяйства предполагает усиление роста технического строения производства.

Органическое строение производства в отличие от технического строения показывает взаимосвязь двух процессов реализуемых в организациях. Это рост стоимости обновляемого оборудования преимущественно на иных принципах организации и управления технологическими процессами, что существенно изменяет процессы переработки ресурсов, происходят изменения в содержании труда, наполняемого в большей

степени продуктивно-интеллектуальными и научно-поисковыми элементами. Данная тенденция предполагает рост затрат на подготовку персонала, что имеет устойчивую динамику в большинстве наукоемких и фондоемких отраслей. Причем, чем выше конкурентоспособность компаний на внешних, преимущественно узкоспециализированных сегментах рынков, тем выше значение эффективной реализации персонала по многообразию его компетенций.

Однако учет только стоимостной оценки не всегда дает представление о реальной динамике органического строения производства, которая может свидетельствовать как о переоценке основного капитала, так и определенных изменениях в стоимостных оценках переменного капитала, получающего финансирование, как по фонду оплаты труда, так и из иных внутрикорпоративных и т.п. источников.

Если стоимостная оценка оборудования отражает реальный технический, технологический прогресс, а рост затрат на подготовку персонала ориентирован не на репродуктивное воспроизводство уже известного, а на приобретение ряда новых компетенций и их продуктивную реализацию, то в данном случае, компетентностный подход в разных видах, формах управления получает критериальный индикатор эффективности – рост органического строения производства.

Если факторы динамики роста в стоимостном выражении основного капитала обгоняют рост стоимости переменного капитала, но при обязательности позитивной динамики совершенствования качества рабочей силы, квалификационного компонента и соответственно реализуемых компетенций, то закономерность роста органического строения производства становится предпосылкой для внутрикорпоративной динамики, в том числе, реализуемой в системе частных показателей добавленной стоимости. Именно эта динамика «снимает» ряд неэффективностей, рисков потери достоверности управленческой информации при прохождении ее по иерархическим структурам организации.

Однако рост органического строения производства с учетом воспроизводственного подхода предполагает, что

воспроизводство переменного капитала не ограничивается лишь трудовой деятельностью и рамками функционала, определяемого компаниями.

Воспроизводственный подход учитывает иные виды деятельности и ряд иных компетенций, реализуемых как в корпоративных, так и иных структурах, относимых к муниципальному и т.п. уровням управления динамикой (ЧК).

На эти аспекты обращается внимание авторами определяющих показатели и методические рекомендации по уровню развития «человеческого капитала» в регионах, экономических районах и т.п. [8].

Оценка эффективности воспроизводственного подхода к человеческому капиталу с использованием реальной и предпочтительной динамик органического строения производства может иметь несколько уровней и соответственно ряд уровней организационно-управленческого механизма реализации этого тренда инновационно-инвестиционной составляющей современных производств. Это макро-уровень, уровень субъектов РФ, отраслевой уровень с учетом региональных инфраструктурных составляющих, корпоративный уровень.

Закономерность роста органического строения производства оказала воздействие на состав и структуру персонала организаций. Исчезающее на многих производствах с высоким содержанием инновационно-инвестиционных компонентов техническое разделение труда привело к исчезновению таких групп рабочих как, основные и появлению групп работников, обслуживающих и вспомогательных с наборами отличных общепрофессиональных, специальных профессиональных компетенций. Этот формируемый состав и соответствующая структура персонала становится более дополняющими процессы роста органического строения производства. Изменяющееся содержание труда, перенесение корпоративной технолого-производственной ответственности на уровни рабочих мест и т.п., предполагает совершенствование механизма коммуникаций, удерживающего в единстве динамику органического строения производства, определяемого эффективностью инновационных процессов.

Появление разделения работ с одновременным высвобождением обслуживающих работников из производственно-технологических процессов сформировало запрос на иные функциональные обязанности и соответственно иные профессиональные компетенции, и навыки их реализации. Формирование организационных форм предприятий в отраслях третичного производства усилили значение личностно-ориентированной направленности в деятельности персонала, что усиливает персонификацию предоставляемых услуг, работ, продукции, сложно достигаемых без семантического и прагматического аспектов межличностной коммуникации.

Территориальная рассредоточенность многих подразделений организаций (самостоятельные центры прибыли, филиалы и т.п.) в региональном и большем по масштабу форматах усилили значение информационной составляющей коммуникаций, что стало фактором эффективности за счет снижения затрат на контроль. Это усиливает в профессиональных и личностных компетенциях практико-ориентированную направленность с переходом к новому уровню управления, в том числе, корпоративной социальной ответственностью.

В технически сложных производствах с высокими показателями наукоемкости продукции и деятельности, реальная интеллектуализация труда приобретает высшие формы своей реализации в формах научно-прикладной деятельности, которая должна быть встроена на различные этапы инновационного цикла, что может, оцениваться как результирующий показатель роста органического строения производства.

Для этих видов интеллектуальной деятельности отсутствие современных механизмов мотиваций и стимулирования, самореализации высоко коррелируемых с ростом органического строения производства, становится стагнационным фактором, сдерживающим динамику конкурентоспособности, качества, наукоемкости.

Это, в свою очередь, при изменяющихся формах организации производства в различных отраслях, усиливает роль и значение компетентностного подхода как элемента механизма со-

гласования интересов работодателей и работников, а также государства представленного системой государственного образования, частного образования, инфраструктуры организации занятости и т.п.

Кластеризация, ГЧП, инновационно-инвестиционная направленность разных видов деятельности современных предприятий различных отраслей создают больше предпосылок для реализации закономерности роста органического строения производства, но при разных темпах и формах реализации.

Формирование механизма «снятия» эффектов от закономерности роста органического строения производства приобретает актуальность как по росту инновационной затратности в технические системы, так и по потенциальным возможностям реализации более емкого, многоуровневого механизма мотиваций и стимулирования персонала, высвобождаемого их технолого-экономических систем «человек – машина».

В этих условиях управление человеческим капиталом (ЧК) помимо традиционных направлений и форм реализации (роста реальной заработной платы; роста доступности образования, здравоохранения и т.п.) позволяет усиливать содержание трудовой деятельности элементами продуктивно-поискового значения в результате высвобождения сотрудников из производственно-технологических процессов. Это не может не дополняться механизмами реализации воспроизводства «человеческого капитала» в системах социальных структур и структур потребления. Данные аспекты рассматривались в статьях, где определялись количественные оценки неполучения образовательных услуг с учетом ПОПЗ (Полных общественных затрат) и целесообразности управления, регулирования составными элементами компетенций работников. [9].

Образовательные услуги при регулярности их создания способны создавать чаще всего лишь предпосылки для возникновения эффектов замещения. Ряд социально-психологических компетенций, сформированных образованием, может способствовать формированию потребления социально перспективных благ и услуг, соответствующих социаль-

но перспективным стандартам, лишь, в конечном счете. Эта составляющая интеллектуального потенциала приобретает перспективное направление и форму организационно-управленческой консолидации систем образования и бизнеса. Причем, данный обще социальный тренд имеет устойчивость воспроизводства, прежде всего, на сформированном сегменте и воспроизводственными предпочтениями.

Иначе, инвестиционная составляющая в долгосрочных инвестициях квалифицированных кадров стала фактором предопределяющим необходимость соответствий с ростом органического строения производства. Подобные взаимодействия субъективных и объективных факторов могут стать предпосылками при соответствующем механизме организации и управления долгосрочными трендами, в рамках которых становится реалистичным управление позитивной динамикой органического строения производства при учете инвестиционных приоритетов в формирование соответствующих компетенций персонала.

Учитывая данные составляющие внешне и внутри организационных потенциальных и реальных изменений, а также перспективный тренд роста органического строения производства возможно формирование для отраслей, отраслевых предприятий, организаций своеобразных «Карт наборов компетенций» для кратко-, средне- и долгосрочных перспектив. В последних должны закладываться регулирующие факторы уровня и динамики рынков труда, уровней и динамик отраслевых перспектив, показатели фактического уровня технического разделения труда и разделения работ, что позволяет наиболее точно с учетом инновационно-инвестиционной направленности формировать и воспроизводить перспективные структуры персонала организаций и населения в системах ГЧП с учетом современных векторов управления компетенциями.

Выводы

Анализ фактических изменений, вызываемых ростом инновационно-инвестиционной составляющей производств, изменений, а в ряде случаев переходом

от технического разделения труда к разделению работ, предопределило:

1. Создание механизма мониторинга по всем составляющим роста органического строения производства;
2. Создание механизма управления профессиональными и личностными компетенциями в рамках высвобождения

сотрудников из структур, предопределяемых техническим разделением труда;

3. Создание организационно-управленческого механизма высвобождения синергетических эффектов от профессиональных, личностных качеств корпоративного человеческого капитала.

Библиографический список

1. Бабенко А.В., Абрамовских Л.Н. Социально-экономические проблемы России и обеспечение экономического роста на основе инновационного развития // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. 2019. № 1(11). С. 69-78.
2. Филимоненко И.В., Разнова Н.В., Яричина Г.Ф. Методология точек риска на рынке труда региона на основе компетентностного подхода // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2015. № 3. С. 143-147.
3. Фролова О.Я., Будущевская А.В. Значение процессного планирования человеческих ресурсов в системах управления организацией // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. Выпуск 4. Красноярск 2016. С. 103-115.
4. Адольф В.А., Янова М.Г., Кондратюк Т.А., Строгова Н.Е., Зайцева М.С. Оценка конкурентоспособности выпускника педагогического университета с позиции работодателя // Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева. 2017. № 2(40). С. 32-38.
5. Дудкина Г.Ф., Мягина Н.В. Информационно-коммуникативный аспект развития профессиональной компетентности современных менеджеров в условиях вуза // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 8(4). С. 743-747.
6. Батукова Л.Р., Белякова Г.Я. Определяющие этапы формирования системы стратегического управления компанией, реализующей компетентностный подход на базе сбалансированных показателей // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-20. С. 4458-4463.
7. Максимов А.Н., Максимова С.И., Юрьева Е.А. Конкурентоспособность образовательных услуг как многофункционального блага в воспроизводственном аспекте // Научное обозрение. Фундаментальные и прикладные исследования. 2018. № 1. <http://www.scientificreview.ru/ru/article/view?id=14> (дата обращения: 12.10.2019).
8. Колоскова Ю.И., Якимова Л.А. Механизм формирования человеческого капитала сельских территорий // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2015. № 4. С. 220-224.
9. Максимов А.Н., Максимова С.И. Методика оценки конкурентоспособности образовательных услуг современного этапа развития рынка образования РФ // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1. (ч.1). <http://www.science-education.ru/121-17490>. (дата обращения: 12.10.2019).

УДК 336.02

Е. Н. Новокшинова

ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина», Сыктывкар, e-mail: einai@mail.ru

Т. А. Найденова

ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина», Сыктывкар, e-mail: NaydenovaTA@mail.ru

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ МОНОПРОФЛЬНЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Ключевые слова: финансовый механизм государственной поддержки моногородов; моногород; финансовые инструменты поддержки; институты развития.

Социально-экономическое развитие России происходит в новой соразмерности, новой координате – пространственной, что требует комплексного подхода к использованию пространства, реализации специфики различных территориальных структур и обеспечению возможностей развития регионов за счет собственных финансовых ресурсов. Однако не все территории могут устойчиво развиваться без финансовой поддержки со стороны государства в силу их узкой специализации, а, следовательно, уязвимости из-за своей зависимости от единственной градообразующей организации. Программа «Комплексное развитие моногородов», рассчитанная на период 2016-2025 годов, включающая финансовый механизм поддержки моногородов, признана неэффективной и досрочно прекращена. На основе оценки состояния моногородов Воркута и Инта показано, что действующий финансовый механизм поддержки моногородов себя не оправдал. Предложено при разработке мероприятий по совершенствованию финансового механизма поддержки моногородов исходить из гипотезы, что города с зависимостью от единственной организации нуждаются в диверсифицированной поддержке, содержание которой должно определяться в зависимости от вида экономической деятельности с учетом негативных факторов, ухудшающих их социально-экономическое положение. Главным критерием финансовой поддержки должна быть ее результативность для поступательного развития моногородов. Сделан вывод о целесообразности выстраивания финансового механизма государственной поддержки с вектором на доступность и качество используемых инструментов в зависимости от сценария экономической политики в отношении моногородов, исходя из их специализации, с учетом негативных факторов социально-экономического развития: диверсификация экономики моногорода, создание кластера на территории моногорода, придание моногороду статуса территории опережающего социально-экономического развития.

E. N. Novokshonova

FSBEI HE «Syktyvkar State University named after Pitirim Sorokin», Syktyvkar, e-mail: einai@mail.ru

T. A. Naydenova

FSBEI HE «Syktyvkar State University named after Pitirim Sorokin», Syktyvkar, e-mail: NaydenovaTA@mail.ru

FINANCIAL MECHANISM FOR SUPPORTING MONOPROFILE MUNICIPAL EDUCATIONS

Keywords: financial mechanism of state support of single-industry towns; single-industry town; financial support tools; development institutions.

The socio-economic development of Russia is taking place in a new proportionality, a new coordinate – spatial, which requires an integrated approach to the use of space, the implementation of the specifics of various territorial structures and the provision of regional development opportunities at the expense of own financial resources. However, not all territories can develop steadily without financial support from the state due to their narrow specialization, and, consequently, vulnerability due to their dependence on a single city-forming organization. The program «Integrated development of single-industry towns», designed for the period 2016-2025, including a financial mechanism to support single-industry towns, was recognized as ineffective and was terminated ahead of schedule. Based on the assessment of the state of the single-industry towns of Vorkuta and Inta, it was shown that the current financial mechanism for supporting single-industry towns did not justify itself. When developing measures to improve the financial mechanism for supporting single-industry towns, it was suggested to proceed from the hypothesis that cities with dependence on a single organization need diversified support, the content of which should be determined depending on the type of economic activity, taking into account negative factors that worsen their socio-economic situation.

The main criterion for financial support should be its effectiveness for the progressive development of single-industry towns. It is concluded that it is advisable to build a financial mechanism of state support with a vector on the availability and quality of the tools used, depending on the scenario of economic policy in relation to single-industry towns, based on their specialization, taking into account negative factors of socio-economic development: diversification of the economy of the single-industry town, creation of a cluster on the territory of the single-industry town, giving the single-industry city the status of a territory of priority social and economic development.

Введение

В контексте пространственной проблематики привлекают к себе внимание теоретические модели, технологии модернизации и обеспечения возможностей развития моногородов, что ставит во главу угла вопросы их финансирования [1, с.71] и финансовой поддержки со стороны государства.

В экономической теории нет комплексного подхода к вопросам финансовой поддержки моногородов. Они рассматриваются в работах Г.В. Кутергиной, А.В. Лапина [2], Е.О. Дмитриевой [3] в контексте механизма управления развитием данных территорий, в научных трудах Т.В. Усковой [4] во взаимосвязи с устойчивым развитием регионов, Г.А. Князевой в увязке с устойчивым развитием северных (арктических) территорий [5], Н.А. Харитоновой [6] с точки зрения необходимости их модернизации. Подобная интерпретация встречается в исследованиях А.Н. Ряховской, А.Г. Поляковой [7], Р.Р. Зайнутдинова [8]. Развернутый анализ эволюции мер государственной поддержки моногородов содержится в работах И.Д. Тургель, Л.Л. Божко, Н.Ю. Власовой [9, 10]. Н.Р. Балынская и А.Г. Васильева акцентируют внимание на долгосрочных вопросах устойчивости развития крупных монопрофильных городов [11].

Практика также не выработала универсальную модель финансового механизма их поддержки. Финансовый механизм поддержки моногородов, предусмотренный приоритетной программой «Комплексное развитие моногородов», разработанной Минэкономразвития, рассчитанной на период 2016-2025 годов, признан не эффективным. Госпрограмма по сути использует только одну модель – индустриальной диверсификации, которая оказалась приемлема только городам, имеющих потенциал для развития крупных производств. Северные моногорода зачастую «проигрывают» в связи с раз-

личием «по экономическому потенциалу (по размерам экономической активности и условиям, созданным для экономической деятельности), и его реализации (по характеристикам и результатам агентов экономической активности)» [12, с. 89], эффективности деятельности органов местной власти, а также из-за удаленности от основных транспортных магистралей и значительных расходов на строительство и эксплуатацию производственной базы. Отсюда вытекает потребность учета северной специфики при разработке моделей финансовой поддержки со стороны государства.

В условиях отсутствия в России методологической основы и практической траектории решения проблем развития монопрофильных территорий, во главу угла становится вопрос об оценке действующего финансового механизма поддержки моногородов, степени адекватности его сложившимся условиям с целью разработки направлений его развития и повышения эффективности. Это детерминирует трансформацию действующего финансового механизма, целеполагание его на выработку вектора поступательного развития. Сказанное актуализирует тему исследования.

Материалы и методы

Объектом исследования являются северные моногорода Воркута и Инта, предметом исследования выступают вопросы совершенствования финансового механизма государственной поддержки моногородов. Методологической основой исследования явились такие методы научного познания, как: общенаучные методы (анализ и синтез, обобщение, системный подход, индукция и дедукция), графические методы исследования, статистические методы: выборка, анализ, синтез. С помощью общенаучных методов исследовались вопросы содержания финансового механизма и его состава, включающего институты раз-

вития, меры и инструменты поддержки. Системный подход обеспечил рассмотрение показателей социально-экономического развития моногородов Воркута и Инта с позиции влияния различных мер и инструментов государственной поддержки на их устойчивость. С целью наглядного представления результатов исследования был применен графический метод визуализации.

Результаты исследования

Финансовый механизм государственной поддержки моногородов – это система отношений между органами государственной власти, представительными органами местного самоуправления, градообразующей организацией и другими хозяйствующими субъектами, зарегистрированными на данной территории по поводу предоставления и целевого использования финансовой помощи, ориентированной на обеспечение устойчивости экономического положения моногорода.

Диагностика последних результатов исследований, изложенных в научных изданиях и нормативных правовых документах с применением инструментария кейс-анализа, изучение существующих подходов систематизации моногородов позволили спроектировать действующий в настоящее время финансовый механизм их поддержки, включающий институты развития, меры и инструменты поддержки.

«Институт развития» в трактовке Министерства экономического развития Российской Федерации – это инструмент государственной политики, активизирующий инновационные процессы и развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства [13, с. 423].

Ключевая целевая функция институтов развития – преодоление «провалов рынка», т.е. ситуаций, «в которых рыночные механизмы не приводят к Парето-эффективному распределению ресурсов» [14, с. 10] и тем самым ограничивают потенциал саморазвития территории. Данные структуры играют роль ускорителей частных инвестиций в перспективные секторы и виды экономической деятельности. Они создают условия для формирования инфраструктуры, обе-

спечивающей доступ хозяйствующим субъектам, функционирующим в приоритетных сферах экономики, к необходимым финансовым и информационным ресурсам.

Татаркин А.И. и Котлярова С.Н. [15, с. 10] предлагают следующую типологию институтов развития: финансовые, обеспечивающие дополнительное финансирование при недостаточном развитии регионального финансового рынка; инфраструктурные, поддерживающие транспортно-логистические проекты, проекты технопарков, промышленных парков, создание территорий опережающего социально-экономического развития; корпорации промышленного (инновационного) развития, ориентированные на поддержку промышленности через продвижение кластеров; институты развития, поддерживающие интернационализацию регионов, нацеленные на привлечение иностранных инвестиций и поддержку экспорта; специализированные социальные фонды, софинансирующие программы развития человеческого капитала.

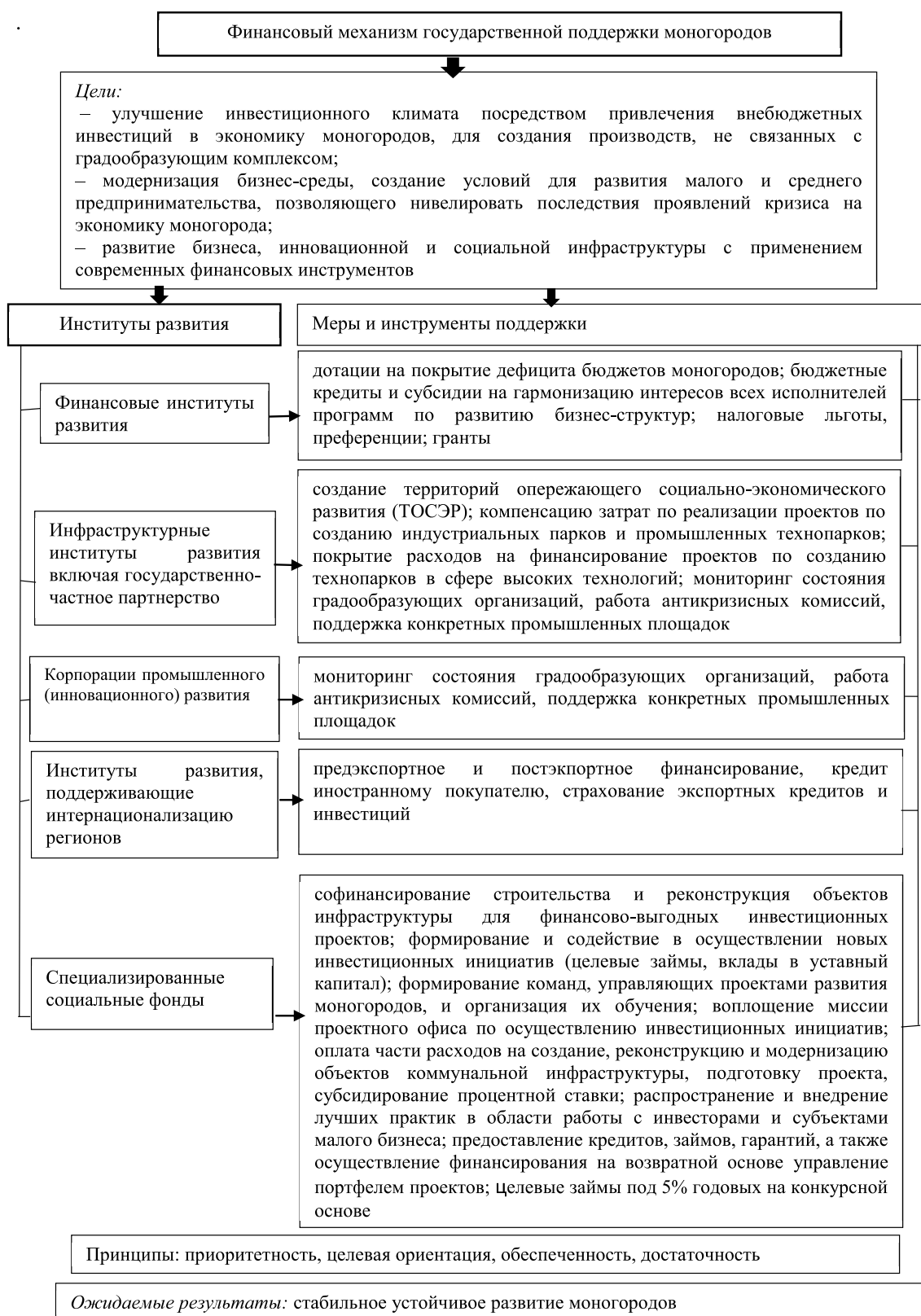
Институты развития располагают широким спектром инструментов финансовой поддержки монопрофильных территорий.

Финансовый механизм государственной поддержки моногородов представлен на рисунке.

На примере Республики Коми примем попытку оценить эффективность финансового механизма государственной поддержки моногородов.

В Республике Коми четыре моногорода – Воркута и Инта с угледобывающей моноспециализацией и городские поселения Емва и Жешарт – с лесоперерабатывающей специализацией. С учетом того, что Комистат предлагает данные по укрупненным группам (по районам), информация о поселениях отсутствует, анализ действующего финансового механизма государственной поддержки моногородов проведем на материалах Воркуты и Инты.

Для поддержания стабильности в моногородах Воркута и Инта задействованы все инструменты представленного финансового механизма. Показатели развития моногородов Воркута и Инта представлены в табл. 1, 2.



Финансовый механизм государственной поддержки моногородов [Составлено авторами]

Таблица 1

Характеристика социально-экономического развития монопрофильных муниципальных образований Республики Коми¹

	2005	2010	2015	2017
Численность населения, тыс. чел.				
г. Воркута	116,8	95,2	81,4	77,3
г. Инта	42,6	34,9	29,7	28,1
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн. руб.				
г. Воркута	15878,6	37881,1	37602,1	36104,3
г. Инта	1604,8	3202,0	4082,0	2434,8
Финансовые результаты деятельности организаций (прибыль минус убыток), млн. руб.				
г. Воркута	864	9556	453	2830
г. Инта	-356	252	-1413	-739
Денежные доходы населения, млн. руб.				
г. Воркута	15864,0	21748,0	32864,8	35872,6
г. Инта	10437,0	7098,4	11041,2	12837,6
Обеспеченность населения жильем, кв.м на чел.				
г. Воркута	25,6	29,2	33,2	34,7
г. Инта	25,8	28,6	32,4	34,0

Примечание. ¹Городские округа и муниципальные районы Республики Коми. Социально-экономические показатели. 2018: статистический сборник / Комистат. Сыктывкар, 2009-2018.

Таблица 2

Негативные факторы социально-экономического развития моногородов¹

	2005	2010	2015	2017
Состояние бюджетов моногородов, млн. руб.				
г. Воркута	106,7	-71,9	-132,2	-171,0
г. Инта	81	-255,6	-64,0	-13,0
Число зарегистрированных безработных, тыс. чел.				
г. Воркута	2,7	1,5	0,6	0,6
г. Инта	1,1	0,6	0,3	0,3
Удельный вес убыточных организаций, %				
г. Воркута	44	34	44	50
г. Инта	54	35	36	40
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.				
г. Воркута	3072	15193	21705	5267
г. Инта	365	12024	24733	316
Доля инвестиций в основной капитал за счет бюджетных средств к общему объему инвестиций, %				
г. Воркута	5	0,5	0,4	2
г. Инта	7	0,3	0,2	8

Примечание. ¹Городские округа и муниципальные районы Республики Коми. Социально-экономические показатели. 2018: статистический сборник / Комистат. Сыктывкар, 2009-2018.

В 2017 г. по сравнению с 2010 г. наблюдается устойчивый тренд оттока населения из моногородов, отрицательная динамика отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, ухудшение финансового результата организаций.

Для более полной характеристики моногородов оценим негативные факторы, влияющие на финансовую устойчивость моногородов.

Для более полной характеристики моногородов оценим негативные факторы, влияющие на финансовую устойчивость моногородов.

Таблица 3

Доля трансфертов из бюджета Республики Коми бюджетам моногородов Воркута и Инта¹

Год	Воркута				Инта			
	Безвозмездные поступления в доходах бюджета – всего	В том числе			Безвозмездные поступления в доходах бюджета – всего	В том числе		
		Дотации	Субвенции	Субсидии		Дотации	Субвенции	Субсидии
2005	81	23	49	9	86	31	50	5
2010	56	32	12	11	64	35	14	11
2015	61,4	14,5	43,7	2,4	63,6	26,0	38,7	1,4
2017	71	23	39	9	72	29	34	7

Примечание. ¹Городские округа и муниципальные районы Республики Коми. Социально-экономические показатели. 2018: статистический сборник / Комистат. Сыктывкар, 2009-2018.

К негативным факторам, отрицательно влияющим на финансовую устойчивость моногородов Воркута и Инта, относятся: дефицит бюджета, рост удельного веса убыточных организаций, снижение инвестиций в основной капитал. Инвестиции в основной капитал осуществляются за счет собственных средств организаций, в 2017 г. в Воркуте только 2% инвестиций осуществлялось за счет средств бюджета, в Инте 8%.

Важным элементом обеспечения финансовой устойчивости моногородов Воркута и Инта являются трансферты из бюджета Республики Коми. В доходах бюджетов данных моногородов их доля составляет более 50% общей суммы поступлений. Основная часть трансфертов приходится на дотации. Субсидии составляют незначительную долю, поскольку средств для софинансирования в бюджетах данных моногородов нет. Это свидетельствует о неустойчивости бюджетов данных муниципалитетов и неэффективности мер государственной финансовой поддержки (табл. 3).

Для поддержания финансовой устойчивости моногородов реализуются инвестиционные проекты в рамках государственно-частного партнерства. В частности, в Инте осуществляется инвестиционный проект «Разработка и переработка газа в Интинском районе» (ООО «Тимано-Печорская газовая компания, стоимость проекта 30000 млн руб.) [21].

В Воркуте реализуются проекты: «Добыча каменного угля открытым способом на углеразреze «Промежуточный Верхнесырьягинского месторождения»

(ООО «Воркутинская энергетическая компания, стоимость проекта 2300 млн. руб.), «Создание промышленного технопарка, одним из основных видов деятельности которого является переработка промышленных отходов в брикетную продукцию» (ООО «ИТ «Северная Русь», стоимость проекта 240 млн. руб.), «Строительство комплекса по переработке продукции северного оленеводства» (ПСК «Оленевод», 586,7 млн руб.), «Оптимизация и повышение надежности теплоснабжения г. Воркута: перевод центральной водогрейной котельной на сжигание природного газа» (стоимость проекта 293,0 млн руб.), «Создание сортировочного комплекса по отбору вторичного сырья» (ООО «Унивекс-Север», 50 млн руб.), «Реконструкция Воркутинской ТЭУ-2 с переводом на сжигание природного газа» (стоимость проекта 1770,0 млн. руб.), Строительство комплекса по переработке, утилизации отходов производства и потребления (Проект – «Чистый Север», стоимость проекта 400 млн руб.), Общая стоимость всех проектов 5639,7 млн. руб., из них освоено 399,53 млн руб. [22].

Исследование социально-экономического развития северных моногородов (Воркута, Инта) в свете действующего финансового механизма государственной поддержки позволяет констатировать:

1) неэффективность действующего финансового механизма государственной поддержки моногородов, в силу его тождества для всех монопрофильных территорий без учета уровня их техни-

ко-экономического и социально-экономического развития, национальных особенностей, отсутствия учета северной специфики, распыления финансовой помощи по линии разных структур;

2) невозможность существования и развития моногородов без финансовой поддержки со стороны государства, из-за их узкой специализации, зависимости финансового положения от одной градообразующей организации.

При выработке нового концепта развития моногородов основное внимание должно акцентироваться на разработке направлений повышения эффективности финансового механизма государственной поддержки монопрофильных территорий.

Прежде всего:

1) необходима выработка критериев государственной помощи «с «включением» специальных мультипликационных параметров, учитывающих особенности каждого моногорода (в частности, северную специфику) на основе методического инструментария по внедрению и применению модели реструктуризации» [5, с. 43-44].

2) в основу финансового механизма государственной поддержки должны быть заложены четкие критерии. Первый критерий. Четко сформулированная цель, исходя из специализации моногорода (моногорода, обеспечивающие себя за счет рентной составляющей, моногорода с наличием обрабатывающих производств); уровня рисков «социально-экономического положения (моногорода с наиболее сложным социально-экономическим положением, моногорода, в которых имеются риски ухудшения социально-экономического положения, моногорода со стабильной социально-экономической ситуацией» [16, с. 490]. Второй критерий. Наличие четко продуманной программы развития моногорода, с логической последовательностью мер по траектории его продвижения к достижению поставленных целей, с обоснованностью фактора времени, скорости преобразований. Третий критерий. Расходы на господдержку не должны превышать выгоды, которые являются целью проводимых мероприятий по развитию моногорода [17, с. 175]. Четвертый критерий. Уроки от использования финансового механизма, оценка

его эффективности. Для оценки эффективности инструментария финансового механизма требуется разработка показателей оценки его эффективности. В качестве таких показателей использовать: темпы экономического роста, темпы роста валового муниципального продукта, темпы роста валового муниципального продукта на душу населения, прирост валового муниципального продукта за счет интенсивных факторов до и после поддержки;

3) в рамках правового поля возможно проработать различные сценарии экономической политики в отношении моногородов, исходя из их специализации и рисков социально-экономического развития, и с учетом этого рассматривать варианты развития финансового механизма господдержки:

а) диверсификация экономики моногорода и градообразующей организации совместно с государственными и муниципальными органами власти, инвесторами, бизнес-сообществами, общественными организациями. Продвигаются преимущественно инвестиционные проекты, не связанные с деятельностью градообразующей организации, что создаст условия для снижения зависимости экономики моногорода от градообразующей организации с целью привлечения потенциальных инвесторов в иные сферы деятельности;

б) создание кластера (в Воркуте), ядро которого (АО «Воркутауголь») представляет градообразующий бизнес, в плотную связанный с местной властью, образовательными и исследовательскими организациями, функционирующими в регионе. Сохраняется главенствующая роль градообразующей организации. Инвестиционные инициативы реализуются на принципе объединения научно-исследовательской среды, бизнес-структур, градообразующей организации, сопряженных с ней производств, органов региональной и муниципальной власти. Это позволяет «рационально использовать все имеющиеся ресурсы (материальные, финансовые, трудовые) «якорной отрасли», также позволит развивать горизонтальную интеграцию в рамках муниципальной экономики на основе территориальной близости и функциональной зависимости хозяйствующих субъектов» [6, с. 62].

в) создание на территории моногородов (Инта) территории опережающего социально-экономического развития в сфере деятельности не относящейся к специализации моногорода, но позволяющих диверсифицировать экономику, обеспечив приток инвестиций для их стабильного развития.

В зависимости от сценария должен быть выстроен финансовый механизм государственной поддержки с вектором на доступность и качество используемых инструментов.

В рамках первого сценария (диверсификация экономики) основным видом господдержки могут стать квотирование государственного субсидирования субъектов малого бизнеса, функционирующих в ключевых для данного моногорода видах экономической деятельности; компенсация процентных ставок сроком на один год, что позволит избежать отсека низко эффективных инициатив; субсидирование части инвестиций бизнес-ангелов в проекты малых предприятий, задействованных в приоритетных видах экономической деятельности региона; гарантии бизнес-инкубаторам.

Второй сценарий усовершенствования финансового механизма предполагает гарантии по исполнению контрактов; целевые финансовые гарантии по кредитам, процентам по ним, полученными организациями приоритетных видов экономической деятельности. «Государственная поддержка участников кластера создаст условия для производства продукции с более высокой маржинальной стоимостью, получать наиболее высокую прибыль, а также стимулирует их к проведению сертификации по международным стандартам, что позволит вывести на новый уровень развития пул эффективных организаций малого и среднего бизнеса» [18, с. 16].

В рамках третьего сценария основным инструментом финансовой поддержки выступают преференции для резидентов ТОСЭР в виде налоговых льгот по налогам, в части зачисляемой в федеральный бюджет и бюджет субъекта РФ, в частности, по налогу на прибыль организаций, налогу на добычу полезных ископаемых, имущественным налогам, страховым взносам в государственные внебюджетные фонды. Это повысит инвестиционную привлекательность тер-

ритории и, в конечном счете, санкционирует создание дополнительных рабочих мест, не связанных с деятельностью градообразующей организации [19, с. 189].

4) опции экономического развития моногородов в значительной степени ограничены федеральным законодательством и во многом определяются государственными программами развития и стратегиями распределения федерального бюджета. Поэтому предлагается принять Федеральный закон о «Финансовой поддержке моногородов», который зафиксирует принципы и подходы к формированию финансового механизма, определит инструменты поддержки, обозначит единую структуру, занимающуюся управлением развитием моногородов (например, Агентство по управлению развитием моногородов).

Заключение

Ввиду неоднородности экономического пространства моногородов, различий в моделях функционирования, набор инструментов финансовой помощи целесообразно компоновать из имеющегося арсенала с учетом специфики монопрофильного муниципального образования. Исходя из этого целевой функцией государственных органов должна стать доработка финансового механизма государственной поддержки моногородов в зависимости от сценариев экономического развития, от вида экономической деятельности и степени рисков. Также следует учитывать наличие двух ключевых взглядов к решению их проблем на практике. Первый из них связан со сворачиванием экономической деятельности моногородов, их выводом «из производственной цепочки и переселением жителей; второй ориентирован на разработку инвестиционных программ и поддержку реальной экономики, активизацию бизнес-процессов за счет модернизации или диверсификации производства, расширения специализации территорий» [8, с. 61]. Обновленный финансовый механизм будет способствовать экономическому росту, а в соответствии с законом кумулятивного роста даже «слабый ежегодный рост, накопленный на протяжении длительного периода, ведет к заметному прогрессу» [20, с. 89].

Библиографический список

1. Смирнова О.О. Роль финансовых инструментов в комплексном подходе к развитию моногородов // Современные производительные силы. 2015. № 1. С. 71-85.
2. Кутергина Г.В., Лапин А.В. Управление развитием моногородов: отечественные и зарубежные подходы к моделированию // Вестник Пермского университета. 2015. Вып. 3 (26). С. 69-77.
3. Дмитриева Е.О. Государственная поддержка моногородов РФ в условиях восстановления экономического роста // Науковедение. 2017. Т. 9. № 1. [Электронный ресурс]. URL: <http://naukovedenie.ru>.
4. Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона: монография. Вологда. ИСЭРТ РАН, 209. 355 с.
5. Устойчивое развитие северных (арктических) территорий: специфика, методические подходы к оценке, практика применения: монография / Под ред. Г.А. Князевой. Киров: Аверс, 2017. 118 с.
6. Харитонова Н.А. Механизм управления развитием градообразующих организаций // Эффективное антикризисное управление. 2017. № 3 (102). С. 54-63.
7. Ряховская А.Н., Полякова А.Г. Модернизация Российских моногородов: стратегические ориентиры институционального реформирования // Эффективное антикризисное управление. 2016. № 4 (97). С. 54-65.
8. Зайнутдинов Р.Р. Антикризисное развитие моноотраслевых регионов России: монография. М.: Мир науки. 2015. 147 с.
9. Тургель И.Д. Государственная поддержка развития моногородов России и Казахстана / И.Д. Тургель, Л.Л. Божко, Л. Сюй // Финансы: теория и практика. 2016. № 2. С. 22-32.
10. Тургель И.Д. «Вторые» города Урала: от города-завода – к многофункциональным центрам / И.Д. Тургель, Н.Ю. Власова // Региональные исследования. 2016. № 2 (52). С. 43-54.
11. Balynskaya N.R. Fiscal capacity of the city: the assessment of the influence on the sustainability of urban environment and the quality of living (the case of «second» cities of the Russian Federation) / N.R. Balynskaya, A.G. Vasilyeva // R-Economy. 2017. – Т. 3. No 2. С. 112-119.
12. Швецова И.Н., Найденова Т.А. Актуальные проблемы государственных и муниципальных финансов: монография. Сыктывкар. Изд-во СГУ им. Питирима Сорокина, 2016. 144 с.
13. Пьянкова С.Г. Формирование институтов развития монопрофильных территорий: зарубежный и отечественный опыт // Фундаментальные исследования. 2011. № 12-2. С. 422-427.
14. Идрисов Г.И. Промышленная политика России в условиях. М.: Изд-во Ин-та Гайдара. 2016. 160 с.
15. Татаркин А.И., Котлярова С.Н. Региональные институты развития как факторы экономического роста // Экономика региона 2013, № 3. С. 9-19. С.10.
16. Найденова Т.А., Новокшенова Е.Н. Генезис, понятие, сущностные аспекты моногорода // Финансовая экономика. 2019. № 6. С. 486-492.
17. Илюхин А.А., Корсакова Е.А. Реформирование экономики: теоретико-методологический аспект // Журнал экономической теории. 2018. № 4. Т. 15. С. 172-177.
18. Новокшенова Е.Н. Необходимость и условия создания лесопромышленного кластера в Республике Коми // Сибирская финансовая школа. 2017. № 3. С. 9-16.
19. Швецова И.Н., Найденова Т.А. Территории опережающего социально-экономического развития как способ диверсификации экономики муниципальных образований (на материалах Республики Коми) // Сб. научн.трудов «Промышленное развитие России: проблемы, перспективы». Труды XV международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. Нижний Новгород. 14 декабря 2017 г. С.187-192.
20. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. 592 с.
21. Официальный сайт администрации городского округа «Инта». [Электронный ресурс]. URL: ww.adminta.ru/invest/perechen-realizuemykh-investitsionnykh-proektov.php (дата обращения: 10.02.2020).
22. Официальный сайт администрации городского округа «Воркута». [Электронный ресурс]. URL: <http://воркута.рф/investitsii/investitsionnye-proekty/> (дата обращения: 10.02.2020).

УДК 331.08

Е. Ю. Павлова

ФГБОУВО «Российский государственный университет правосудия», Москва,
e-mail: elpavlova71@mail.ru

Н. В. Сергеева

ФГБОУВО «Российский государственный университет правосудия», Москва,
e-mail: serna1963@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В РАБОТЕ КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ КОМПАНИИ

Ключевые слова: цифровизация, работа с персоналом, методы подбора персонала, инновационные методы, HR-бренд, традиционные методы, маркетинг в социальных сетях.

В современных условиях цифровизации всех управленческих и производственных процессов вопрос работы с персоналом является одним из наиболее актуальных и сложных. Повсеместное внедрение компьютерных технологий предъявляет к персоналу компаний повышенные требования по умениям и квалификации. На помощь специалистам, осуществляющим подбор кадров, приходят новые направления, новые системы, разрабатываются новые методики. Одной из таких методик является работа с персоналом посредством продвижения HR-бренда путем маркетинга в социальных сетях (SMM). В статье выделены основные цели и проблемы в процессе работы с персоналом посредством SMM, выявлены преимущества и недостатки инновационных и традиционных методов работы с персоналом. Составлена матрица подбора персонала, приведены примеры использования различных методов в отечественных и зарубежных компаниях.

E. Y. Pavlova

Economic Department, Russian State University of Justice, Moscow,
e-mail: elpavlova71@mail.ru

N. V. Sergeeva

Economic Department, Russian State University of Justice, Moscow,
e-mail: serna1963@yandex.ru

THE DEVELOPMENT OF SMM IN HR: PROBLEMS AND PROSPECTS

Keywords: digitalization, human resources, recruitment methods, innovative methods, HR brand, traditional methods, social media marketing.

In modern conditions of total digitalization of all management and production processes, the issue of working with personnel is one of the most relevant and complex. The widespread introduction of computer technology places higher demands on skills and qualifications for company personnel. New directions, new systems come to the aid of specialists engaged in the selection of personnel, new methods are being developed. One of these methods is to work with staff by promoting an HR brand through social media marketing. The article outlines the main goals and problems in the process of working with personnel through SMM are identified, the advantages and disadvantages of innovative and traditional methods of working with personnel are identified. A personnel selection matrix has been compiled, examples of the use of various methods in domestic and foreign companies are given.

Введение

Менеджмент любой компании подразумевает наличие высоко функциональной системы управления различными процессами и выявление скрытых резервов. Одним из таких процессов является процесс управления персоналом. Причем термин «управление персоналом» целесообразно применять в широком смысле, не только применительно

к действующему персоналу компании, в процессе урегулирования их взаимоотношений и раскрытия внутреннего потенциала, но и к потенциальным кандидатам в работники и к уволенным ранее сотрудникам. В современной высокотехнологичной среде процессы управления персоналом трансформируются, формируются новые методы и пути работы HR-служб. Используемое ранее много-

ступенчатое собеседование трансформировалось в собеседование по видеосвязи, online тестирование и анализ страницы кандидата в социальных сетях. Все эти нововведения имеют как положительные, так и отрицательные аспекты, на которые обращает внимание автор исследования.

Цель исследования

Цель исследования заключается в том, чтобы на основе анализа современных методов работы кадровых служб определить возможность использования социальных сетей для привлечения в компанию квалифицированных кадров и создания HR бренда компании.

Достижение указанной цели определило постановку и решение следующих задач:

- определение роли HR-служб в подборе, обучении, подготовке персонала для нужд компаний;
- исследование методов управления персоналом в условиях глобальной цифровизации;
- формулирование путей повышения эффективности работы HR-служб в вопросах продвижения HR-бренда.

Объектом исследования выступают теоретические и практические вопросы использования SMM в HR, формирования HR-бренда.

Предметом исследования является изучение совокупности методологических вопросов использования SMM в HR.

Степень научной разработанности темы. Особое внимание при исследовании вопросов использования SMM в HR и формирования HR-бренда уделялось трудам ученых в области социологии, менеджмента. Большое значение для исследования теоретических вопросов по теме исследования имеют труды таких ученых и философов, как: Герчиков В.И., Бадалова А.Г., Сокерина С.В., Сучкова Е.Е. и др.

В процессе исследования были приняты во внимание предложения и других авторов, изложенные и обоснованные в монографиях, диссертационных и научных трудах, а также в публикациях.

Правовой основой исследования послужили:

- Конституция Российской Федерации, федеральное законодательство

Российской Федерации, подзаконные нормативные акты, содержащие нормы трудового права.

Методология исследования. В работе применялись различные общенаучные методы исследования: общенаучный метод диалектического познания, в качестве основного способа всестороннего и объективного познания действительности; метод системно – структурного анализа, позволяющий разложить целое на части и составные элементы, проанализировать их и обобщить полученные результаты; системный подход, позволяющий проанализировать все аспекты проблемы и аналитико-синтетический метод изучения, который позволяет на основе общих теоретических подходов, делать выводы по частным вопросам. В целях изучения и исследования поставленных задач применялись частно – научные методы исследования: структурно-правовой, формально-логический, нормативно – аналитический, и др. Работа в объеме, обусловленном темой исследования, содержит анализ действующего законодательства.

Научная новизна исследования заключается в разработке путей повышения эффективности работы кадровых служб по созданию привлекательного бренда компании на рынке труда при помощи общедоступных социальных сетей.

В современном мире внедрение новейших технологий приводит к снижению количества людей, участвующих в процессе производства. Многие компании сокращают число сотрудников за счет внедрения роботов и оптимизации операций. В то же время существует множество должностей, где без участия человека обойтись невозможно. Работники считаются самым эффективным ресурсом компании. По мнению д.э.н., профессора Бадаловой А.Г. «Невозможно создать хороший имидж компании без формирования, развития и обучения коллектива организации, который является одним из главнейших коммуникационных каналов, создающих информационное поле вне организации» [2].

Одна из важнейших задач любого предприятия – подбор, привлечение, обучение персонала – переходят на цифровые «рельсы». Без сильного, слаженного, мотивированного коллектива невозмож-

на реализация поставленных управленческих целей, разработка и открытие новых направлений в бизнесе. Деятельность HR-отдела не должна сводиться только к рекрутингу, они должны также отслеживать состояние внутри коллектива, работать по налаживанию связей между отделами, работать с кадрами с целью возможности взаимозамещения сотрудников внутри отделов. Современные компьютерные разработки помогают кадровым службам путем автоматизации процессов по подборке и найму сотрудников. По данным, полученным компанией Deloitte в 2019 году в ближайшие три года в российских компаниях ожидается рост использования технологий на всех этапах рекрутинга [10] (Таблица 1).

Таблица 1

Использования технологий на этапах рекрутмента

Этап рекрутмента	Относительное число респондентов%,
Отклик на вакансию и обработка откликов	96
Поиск кандидатов и размещение вакансий	85
Скрининг CV	85
Оценка кандидатов	65
Формирование оффера	61,5

На основе данных показателей можно сделать вывод о том, что происходит неизбежное сокращение участия человека в этих процессах и, как следствие, снижение числа работников HR-служб. Однако, по данным той же фирмы Deloitte, компании не готовы к цифровизации HR-службы. Неизбежное введение компьютерных технологий в работу HR-служб дает повод говорить о недостаточной квалификации самих HR сотрудников, так как на смену привычных собеседований придет геймификация (от англ. Game-игра), оценивающая скорость ответов, кратковременную память и способность к концентрации; на смену ответов на вопросы придет процесс моделирования стандартных рабочих ситуаций. Также, вместо приглашения кандидата на интервью, можно проводить интервью по видеосвязи, уменьшая тем самым затраты на проведение отбора кандидатов.

Многие процессы по организации работы с персоналом можно проводить дистанционным путем. Так обучение персонала, инструктаж можно проводить способом видеоконференции, что сократит время отрыва сотрудников от производственного процесса. Данные формы цифровой работы невозможны без процесса повышения квалификации самих сотрудников кадровых служб.

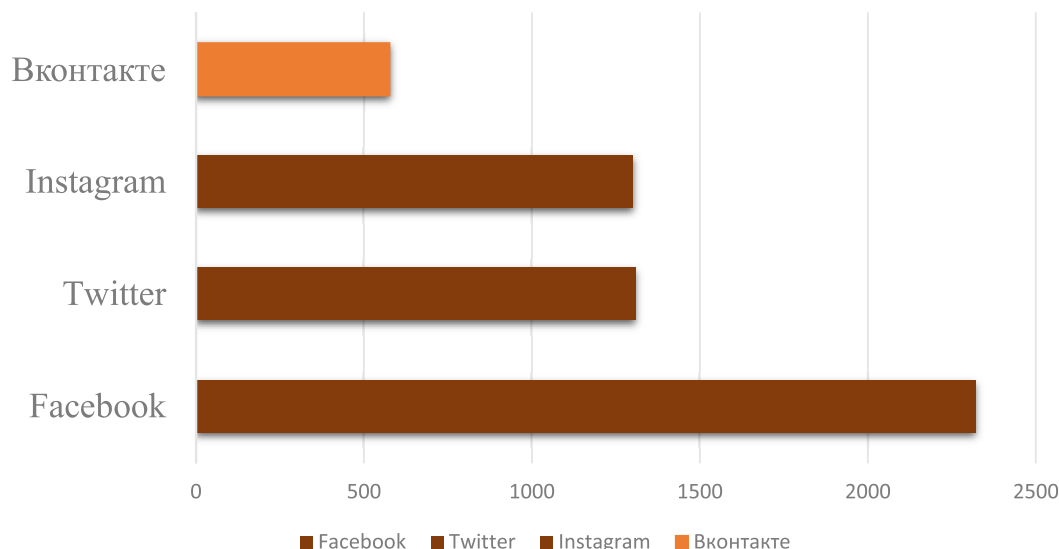
В связи с повсеместной модернизацией предприятий и внедрением в технологические и обслуживающие процессы современных технологий возрастает необходимость вовлечения в производственные процессы высококвалифицированных кадров, что вызывает необходимость рекрутерам находить все новые пути по повышению имиджа компании с целью роста заинтересованности кандидатов.

Вопрос создания HR-бренда компании один из самых важных и актуальных на современном этапе.

Многие компании стремятся получить в свой штат молодых, целеустремленных людей. Одной из возможностей для этого является развитие SMM (от англ. Social Media Marketing- маркетинг в социальных сетях). Современные молодые люди, так называемое поколение Y и Z, зачастую заменяют реальное общение на общение в социальных сетях. По данным социологов возраст 60 % пользователей социальных сетей не превышает тридцати четырех лет.

Всю актуальную и интересную информацию они получают в Instagram, Twitter, Facebook, ВКонтакте и т.д., поэтому развитие направления SMM в HR очень актуально на современном этапе (рисунок).

Через социальные сети специалист кадровой службы может работать как по повышению имиджа компании и увеличения ее привлекательности среди потенциальных претендентов, так и с уволенными сотрудниками. Данное направление очень перспективно для поиска потенциальных кандидатов. Когда HR специалист читает резюме кандидата, то за сухими словами он, зачастую, не может разглядеть истинное лицо человека. Просмотрев же страничку кандидата в социальных сетях, можно сделать выводы о его интересах, целях, образе жизни, идеалах.



Количество зарегистрированных пользователей некоторых социальных сетей (млн чел.)

Многие организации имеют странички в соцсетях, где любой сотрудник может открыто или анонимно высказать свое мнение по волнующим его вопросам. HR-специалист, анализируя страничку, может сделать вывод об атмосфере в коллективе, о негативных явлениях и настроениях, которые волнуют сотрудников, о том, какие факторы необходимо изменить или добавить для увеличения привлекательности компании на рынке вакансий.

На просторах социальных сетей можно продвигать свой HR-бренд, можно выкладывать рекламные ролики с реальными сотрудниками о престиже компании и удовлетворенности сотрудников. Данные ролики со скоростью вируса будут распространяться по паутине социальных сетей, попадаясь на глаза потенциальным кандидатам.

Важным моментом является не только создание страницы компании в социальной сети, но и непрерывная актуализация этой страницы. Нужно выкладывать фото из жизни компании, рассказывать о новинках, помещать на страницу интересные предложения, информацию о вакансиях, правда последней не должно быть много, так как у просматривающего страницу может возникнуть ряд вопросов связанных со странностью того, что у организации с такими поло-

жительными отзывами огромное число вакансий. Необходимо быть постоянно на связи, отвечать на вопросы, заданные в чатах. В обязанности HR-отдела должно входить привлечение максимального количества сотрудников компании в качестве подписчиков. Все это повысит доверие к компании. Также, размещая информацию о вакансии, нужно учитывать тот факт, что Трудовой Кодекс Российской Федерации закрепляет принцип запрета дискриминации (ст. 3), запрет необоснованного отказа в приеме на работу (ст. 64). Эти положения оказывают непосредственное влияние на формирование и реализацию кадровой политики работодателя, возможности использования цифровых технологий [3]. Размещая информацию о вакансии в социальных сетях, зачастую используют метод таргетинга (от англ. target – цель, мишень). Это метод используется для сужения целевой аудитории, например, ставятся критерии «мужчина» «от 19 до 25 лет». При этом данный метод подбора персонала будет носить косвенно дискриминационный характер, что запрещено как Российским, так и международным законодательством [1].

Стоит отметить, что работа по продвижению HR-бренда в социальных сетях с целью узнаваемости компании – это кропотливая и сложная работа. Прежде,

чем этим заняться необходимо ответить на множество вопросов:

- каких целей вы хотите добиться от продвижения ваших сообществ в Интернете;
- на какую целевую аудиторию вы рассчитываете;
- кто будет заниматься продвижением HR-бренда и созданием уникального контента, мониторингом и аналитикой;
- какие социальные сети вы будете использовать для продвижения;
- определили ли вы тип контента, который будете размещать, как вы будете общаться с аудиторией;
- каковы способы продвижения сообществ;
- какие способы измерения эффективности развития сообществ вы будете использовать;
- каков бюджет [4].

Помимо создания страницы компании и ее ведения нужно сформировать способы получения «обратной связи», постоянно отвечать на отклики, заниматься мониторингом отзывов, делать аналитические отчеты не реже раза в три месяца по результатам мониторинга.

В таблице 2 приведен анализ отзывов, позволяющий руководству компании принять необходимые управленческие и кадровые решения для нормализации климата предприятия.

Работа по формированию HR-бренда необходима и с точки зрения подбора персонала на «сложные» вакансии, на непрестижные должности. Даже если вакансия не очень желательна, люди идут работать, если предприятие имеет в регионе известность. Например, не очень престижной считается работа в сетях фастфуда, однако «Макдональдс», благодаря своей известности, не испытывает недостатка в кандидатах на должности фронт-персонала [5].

При подборе персонала специалистам кадровой службы необходимо составить матрицы компетенций по каждой специальности, разработать пороговое значение показателей, при которых кандидат считается прошедшим собеседование и его стоит направить на личное собеседование с представителем отдела, куда планируется принять нового сотрудника.

Приведем пример оценки соответствия кандидата на замещение вакантной должности бухгалтера по расчету заработной платы и платежей в государственные социальные внебюджетные фонды с использованием матрицы компетенций специалиста. Первоначальными требованиями к кандидату является обязательное наличие высшего профильного образования и знания бухгалтерского и налогового законодательства, желательным условием является наличие стажа работы по специальности. В качестве преимущественных кандидатов руководство рассматривает женщин 23-45 лет. На данную вакансию откликнулся кандидат: женщина 26 лет, высшее образование (закончила Российский государственный университет правосудия, экономический факультет, специальность: 38.03.01 Экономика «Налоги и налогообложение») (Таблица 3).

В результате проведенного анализа страницы кандидата в социальной сети специалист HR-отдела может сделать вывод о первоначальном соответствии кандидата, приславшего резюме на вакантную должность требованиям компании. Далее, проведя удаленное online тестирование специалист кадрового отдела может сделать вывод о необходимости приглашения кандидата на дальнейшее профессиональное собеседование.

Таблица 2

Виды формулировки отзывов за 1 квартал

N	Интернет-портал	Содержание (период: с 01.20__ по 03.20__)
1	«О нас»	Несвоевременные выплаты заработной платы
2	«Работа»	Жалобы на nepoзвoлитeльную манеру общения руководителя подразделения с сотрудниками всех отделов.
3	«Наш отдел»	Несправедливое распределение премиального фонда между сотрудниками бухгалтерии

Таблица 3

Оценка соответствия кандидата установленным компетенциям

Компетенция	Референтное значение	Показатель	Заключение о соответствии
Профессиональные			
Знать: Законодательство по бухгалтерскому учету и отчетности; Методы бухгалтерского учета; Налоговое законодательство	4-6	5	Соответствует
Уметь: Начислять заработную плату сотрудникам, при различных формах оплаты труда; Применять законодательство к расчету налогов и сборов	4-6	4	Соответствует
Владеть: Программным продуктом 1С; Способами анализа данных для расчета показателей	3-4	4	Соответствует
Коммуникативные			
Поддерживает каналы коммуникаций; Обеспечивает качество информации; Приспосабливается к особенностям аудитории	4-6	5	
ИТОГО	Минимум 15	18	Кандидат соответствует

Однако, работая с социальными сетями по продвижению HR-бренда нельзя забывать о том, что существует множество ошибок, которых необходимо избегать в направлении этой работы. Вот некоторые из них:

- Неполная информация на странице бренда. Данная ошибка очень существенная, так как посетитель страницы должен четко представлять куда следует двигаться по странице, где получить ответы на все интересующие вопросы. Если это невозможно, то посетитель покидает ее и ваши усилия по созданию и поддержанию страницы становятся бесполезными.

- Слишком много слов. Напишите более короткие сообщения (между 250 символами) и получите на 60 процентов больше интереса к своей странице [8].

Чтобы избежать ошибок, нужно придерживаться некоторых рекомендаций, которые дают специалисты в области рекламы и маркетинга. Например, James Scherer рекомендует, используя для своего бренда Facebook следующее:

- Используйте цвет, который четко контрастирует с синим и белым цветом ленты новостей Facebook.

- Используйте простые, чистые изображения, с большим текстом на них (20 % от максимального изображения).

- Разбейте значение взаимодействия. Расскажите своей аудитории объявлений, почему им интересна ваша компания в недвусмысленных терминах.

- Используйте отзывы и отзывы клиентов в качестве социального доказательства [9].

Использование методики SMM в процессе продвижения HR-бренда – это одно из самых актуальных направлений работы с кадрами. Данное направление актуально не только в процессе подбора и работы с действующими специалистами компании, также необходимо работать и с уволенными специалистами, так как основные негативные отзывы о компании идут именно от них. Важно также не совершать ошибки в процессе работы с социальными сетями, ведь данное направление одно из самых перспективных.

Библиографический список

1. Конвенция № 111 Международной организации труда «Относительно дискриминации в области труда и занятий» (принята в г. Женеве 25.06.1958 на 42-ой сессии Генеральной конференции МОТ). Ратифицирована в СССР в 1962 году. Ведомости ВС СССР. 1 ноября 1961 г. N 44. Ст. 448.
2. Бадалова А.Г., Коробко М.О. Инструменты формирования и развития имиджа современной организации // Инновации в менеджменте. 2019. № 3 (21). С. 4-7.
3. Зорина О.О. Подбор персонала: цифровизация и правовые риски // Право и экономика. 2018. № 8. С. 43-48.
4. Карпова Т. Создание, развитие и продвижение HR-бренда в социальных медиа // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. 2017. № 9. С. 65-71.
5. Мамонов Е. Как закрывать сложные вакансии: методы привлечения кандидатов // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. 2017. № 4. С. 64-72.
6. Сокерина С.В. Интегративно-конвергенциальный подход к формированию системы управления развитием персонала высокотехнологичных компаний: автореферат дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 // Сокерина Светлана Вячеславовна; [Место защиты: Ур. гос. эконом. ун-т]. – Екатеринбург, 2019. – 27 с.
7. Сучкова Е.Е. Совершенствование коммуникационного взаимодействия в управлении персоналом: автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.05 // Сучкова Елена Евгеньевна; [Место защиты: Юго-Зап. гос. ун-т]. – Курск, 2018. – 24 с.
8. <https://www.jeffbullas.com/top-5-facebook-marketing-mistakes-need-avoid/> (Дата обращения 29.12.2019).
9. <https://blog.wishpond.com/post/115675436348/facebook-ads-guide-design> (Дата обращения 29.12.2019).
10. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/HC-Trends-2019-Russia-General-Report.pdf> (Дата обращения 28.12.2019).

УДК 330.42

А. Л. Сараев

ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет
им. Академика С.П. Королева», Самара, e-mail: alex.saraev@gmail.com

Л. А. Сараев

ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет
им. Академика С.П. Королева», Самара, e-mail: saraev_leo@mail.ru

ТРЕХФАКТОРНАЯ МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ИНВЕСТИЦИЙ

Ключевые слова: предприятие, производство, ресурсы, производственные факторы, инвестиции, амортизация, производственная функция.

В публикуемой статье предложены новые модели динамики развития предприятий, восстановление производственных мощностей которых происходит за счет внутренних и внешних инвестиций. Построенные математические модели представляют собой системы дифференциальных уравнений относительно трех производственных факторов, в качестве которых использовались объем основного капитала, объем привлекаемых в производство трудовых ресурсов и объем применяемых в производстве материалов. Составленные из решений этих систем динамические производственные функции способны описывать различные варианты развития выпуска продукции предприятиями. Рассмотрены случаи монотонного поступательного выпуска продукции предприятиями, временной приостановки работы предприятий при их техническом перевооружении, и временное сворачивание производства. Исследовано взаимодействие пропорциональных, прогрессивных и дигрессивных амортизационных отчислений с внутренними и внешними инвестициями, и получены уравнения для вычисления предельных объемов производственных факторов предприятий.

A. L. Saraev

Samara University, Samara, e-mail: alex.saraev@gmail.com

L. A. Saraev

Samara University, Samara, e-mail: saraev_leo@mail.ru

THREE-FACTOR MATHEMATICAL MODEL OF ENTERPRISE DEVELOPMENT AT THE ACCOUNT OF INTERNAL AND EXTERNAL INVESTMENTS

Keywords: enterprise, production, resources, production factors, investments, depreciation, production function.

The published article proposes new models of the dynamics of enterprise development, the restoration of production capacities of which is due to internal and external investments. The constructed mathematical models are systems of differential equations for three production factors, which were used as the amount of fixed capital, the volume of labor involved in the production and the volume of materials used in the production. Dynamic production functions made up of the solutions of these systems are able to describe various options for the development of output by enterprises. Cases of monotonous progressive production output by enterprises, temporary suspension of enterprises during their technical re-equipment, and temporary curtailment of production are considered. The interaction of proportional, progressive and digressive depreciation deductions with internal and external investments is studied, and equations for calculating the marginal volumes of production factors of enterprises are obtained.

Введение

Построение экономико-математических моделей динамического развития производственных предприятий представляет собой одну из актуальных проблем современной экономической теории, успешное решение которой по-

зволяет эффективно и адекватно анализировать деятельность предприятий, вычислять предельные показатели для производственных ресурсов, прогнозировать выпуск продукции, прибыль и затраты, оценивать эффекты замещения производственных факторов и т.д. [1–5].

Целью публикуемой работы является разработка новой трехфакторной экономико-математической модели развития предприятия, находящегося в условиях переоснащения производства. Эта модель представляет собой систему связанных нелинейных дифференциальных уравнений.

Особенность предлагаемой модели и ее научная новизна заключается в том, что она учитывает нелинейный характер амортизации производственных факторов. Кроме того, модель способна описывать различные варианты модернизации собственных производств. К таким вариантам относятся монотонный процесс развития предприятия, процесс временной стагнации работы предприятия или его временного сворачивания.

Математическая модель развития предприятия за счет внутренних инвестиций

Пусть некоторое производственное предприятие, выпуск готовой продукции которого обеспечивается тремя ресурсами в виде объемов факторов производства K, L, M .

Здесь объем K – образован основным капиталом и производственными фондами, объем L – представляет собой привлекаемые в производство трудовые ресурсы, объем M – состоит из используемых в производстве материалов, применяемых технологий, инноваций и т.д.

Выпуск продукции предприятия V обеспечивается трехфакторной производственной функцией Кобба–Дугласа

$$V = P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c. \quad (1)$$

Степенные показатели степени a, b, c – представляют собой эластичности выпуска продукции по каждому фактору производства ($0 < a < 1, 0 < b < 1, 0 < c < 1$), P – стоимость продукции произведенной на единичные объемы ресурсов.

Величины $K = K(t), L = L(t), M = M(t)$ считаются непрерывными, непрерывно дифференцируемыми и ограниченными на числовой полуоси ($0 \leq t < \infty$) функциями времени непрерывного аргумента t . Единицей измерения времени t служит соответствующий обстоятельствам рыночный период (месяц, квартал, год).

Функции объемов факторов производства удовлетворяют неравенствам

$$\begin{aligned} K_0 &\leq K(t) \leq K_\infty, \\ L_0 &\leq L(t) \leq L_\infty, \\ M_0 &\leq M(t) \leq M_\infty. \end{aligned}$$

Здесь $K_0 = K(0), L_0 = L(0), M_0 = M(0)$ – начальные значения факторов производства, $K_\infty = \lim_{t \rightarrow \infty} K(t), L_\infty = \lim_{t \rightarrow \infty} L(t), M_\infty = \lim_{t \rightarrow \infty} M(t)$ – их предельные значения, которые подлежат вычислению.

Рассмотрим сначала процесс развития предприятия только за счет внутренних инвестиций. Составим уравнения баланса динамики развития рассматриваемого предприятия для объемов факторов производства K, L, M . Приращения объемов факторов производства $\Delta K, \Delta L, \Delta M$ за некоторый малый промежуток времени Δt образуются из двух компонентов

$$\begin{aligned} \Delta K(t) &= \Delta K^A(t) + \Delta K^I(t), \\ \Delta L(t) &= \Delta L^A(t) + \Delta L^I(t), \\ \Delta M(t) &= \Delta M^A(t) + \Delta M^I(t). \end{aligned} \quad (2)$$

Здесь $\Delta K^A(t), \Delta L^A(t), \Delta M^A(t)$ – приращения амортизаций факторов производства, $\Delta K^I(t), \Delta L^I(t), \Delta M^I(t)$ – приращения частичных восстановлений факторов производства за счет внутренних инвестиций.

Приращения частичных амортизаций $\Delta K^A(t), \Delta L^A(t), \Delta M^A(t)$ за промежутки времени Δt можно представить в виде [6]

$$\begin{aligned}\Delta K^A(t) &= -A_K \cdot \theta(t) \cdot K^u(t) \cdot \Delta t, \\ \Delta L^A(t) &= -A_L \cdot \theta(t) \cdot L^v(t) \cdot \Delta t, \\ \Delta M^A(t) &= -A_M \cdot \theta(t) \cdot M^w(t) \cdot \Delta t.\end{aligned}\quad (3)$$

Здесь A_K, A_L, A_M – коэффициенты амортизации, доли выбывших за единицу времени объемов факторов производства, u, v, w – показатели интенсивности амортизации. Если эти показатели равны единице, то имеет место обычная пропорциональная амортизация. Если показатели больше единицы, то амортизационные отчисления увеличиваются и становятся прогрессивными. Если же эти показатели меньше единицы, то амортизационные отчисления снижаются и становятся регрессивными.

Приращения внутренних инвестиций $\Delta K^I(t), \Delta L^I(t), \Delta M^I(t)$ за промежутки времени Δt определяются соотношениями

$$\begin{aligned}\Delta K^I(t) &= \theta(t) \cdot I_K(t) \cdot \Delta t = \theta(t) \cdot B_K \cdot V(t) \cdot \Delta t, \\ \Delta L^I(t) &= \theta(t) \cdot I_L(t) \cdot \Delta t = \theta(t) \cdot B_L \cdot V(t) \cdot \Delta t, \\ \Delta M^I(t) &= \theta(t) \cdot I_M(t) \cdot \Delta t = \theta(t) \cdot B_M \cdot V(t) \cdot \Delta t.\end{aligned}\quad (4)$$

Здесь $I_K = B_K \cdot V(t), I_L = B_L \cdot V(t), I_M = B_M \cdot V(t)$ – инвестиции, вложенные в факторы производства K, L, M в момент времени t , B_K, B_L, B_M – нормы накопления внутренних инвестиций.

Функция $\theta(t)$ в формулах (3) и (4) определяет уровень приращений факторов производства и описывает в конечном счете удельную скорость развития рассматриваемого предприятия. Если функция $\theta(t)$ постоянна и равна единице ($\theta(t) \equiv 1$), то уровень приращений факторов производства будет максимальным, а само развитие предприятия будет поступательным и монотонно возрастающим. Если функция $\theta(t)$ принимает значения меньше единицы, то развитие предприятия будет замедляться, вплоть до временной остановки или даже до некоторого сворачивания производства [7].

В пределах жизненного цикла предприятия как правило наступает период, в котором применяемые в производстве технологии морально устаревают и начинают тормозить процесс выпуска продукции. В этом временном интервале значения функции $\theta(t)$ становятся меньше единицы. Обновление имеющихся производственных технологий или внедрение новых, перевооружение и модернизация производства могут привести к обратному росту этой функции.

Подставляя формулы (3) и (4) в уравнения баланса (2), получаем

$$\begin{aligned}\Delta K &= \theta \cdot (-A_K \cdot K^u + B_K \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c) \cdot \Delta t, \\ \Delta L &= \theta \cdot (-A_L \cdot L^v + B_L \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c) \cdot \Delta t, \\ \Delta M &= \theta \cdot (-A_M \cdot M^w + B_M \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c) \cdot \Delta t.\end{aligned}$$

Переходя здесь к пределу при условии $\Delta t \rightarrow 0$, находим систему нелинейных дифференциальных уравнений

$$\begin{aligned}\frac{dK}{dt} &= \theta \cdot (-A_K \cdot K^u + B_K \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c), \\ \frac{dL}{dt} &= \theta \cdot (-A_L \cdot L^v + B_L \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c), \\ \frac{dM}{dt} &= \theta \cdot (-A_M \cdot M^w + B_M \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c),\end{aligned}\quad (5)$$

с начальными условиями

$$\begin{aligned} K|_{t=0} &= K(0) = K_0, \\ L|_{t=0} &= L(0) = L_0, \\ M|_{t=0} &= M(0) = M_0. \end{aligned} \quad (6)$$

Поскольку формирование штатного расписания не всегда является экономической задачей, то следует отметить, что выражение объема фактора трудовых ресурсов L в денежной форме напрямую не связано с численностью персонала рассматриваемой экономической системы. Здесь не исключены варианты, в которых увеличение фактора L может сопровождаться как уменьшением, так и увеличением числа работников и наоборот.

Структура уравнений (5) показывает, что развитие предприятия будет происходить до тех пор, пока объемы внутренних инвестиций – $B_K \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c$, $B_L \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c$, $B_M \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c$ будут превосходить соответствующие амортизационные отчисления – $A_K \cdot K^u$, $A_L \cdot L^v$, $A_M \cdot M^w$.

Предельные значения $K_\infty, L_\infty, M_\infty$ объемов производственных факторов $K(t), L(t), M(t)$ находятся из системы уравнений

$$\begin{aligned} A_K \cdot K^u &= B_K \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c, \\ A_L \cdot L^v &= B_L \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c, \\ A_M \cdot M^w &= B_M \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c. \end{aligned} \quad (7)$$

Решение системы (7) имеет вид

$$\begin{aligned} K_\infty &= \left(P^{v \cdot w} \cdot H_K^{v \cdot w - b \cdot w - c \cdot v} \cdot H_L^{b \cdot w} \cdot H_M^{c \cdot v} \right)^\xi, \\ L_\infty &= \left(P^{u \cdot w} \cdot H_K^{a \cdot w} \cdot H_M^{u \cdot w - a \cdot w - u \cdot c} \cdot H_M^{u \cdot c} \right)^\xi, \\ M_\infty &= \left(P^{u \cdot v} \cdot H_K^{a \cdot v} \cdot H_L^{u \cdot b} \cdot H_M^{u \cdot v - a \cdot v - u \cdot b} \right)^\xi. \end{aligned} \quad (8)$$

Здесь

$$\begin{aligned} H_K &= \frac{B_K}{A_K}, H_L = \frac{B_L}{A_L}, H_M = \frac{B_M}{A_M}, \\ \xi &= \frac{1}{u \cdot v \cdot w - a \cdot v \cdot w - u \cdot b \cdot w - u \cdot v \cdot c}. \end{aligned}$$

Таким образом, предельное значение выпуска продукции предприятием выражается формулой

$$V_\infty = P \cdot K_\infty^a \cdot L_\infty^b \cdot M_\infty^c. \quad (9)$$

Динамика выпуска продукции предприятием $V(t)$ рассчитывается по формуле (1) после решения задачи Коши (5), (6)

$$V(t) = P \cdot K(t)^a \cdot L(t)^b \cdot M(t)^c. \quad (10)$$

Форма кривой (10) существенно зависит от вида функции $\theta(t)$, которая определяют центр временного интервала, его протяженность и размер отклонения от единичного значения, при котором предприятие работает стабильно.

Если в некотором симметричном временном интервале с центром в точке времени $t = t^*$ на предприятии производится некоторая замена технологического оборудования или происходит временное сворачивание производства, то функцию $\theta(t)$ можно принять в виде [1]

$$\theta(t) = 1 - \omega \cdot \exp\left(-\frac{(t - t^*)^2}{2 \cdot \sigma^2}\right). \quad (11)$$

Здесь ω – максимальный размер отклонения функции $\theta(t)$ от единицы, σ – радиус временного интервала смены технологического уклада $(t^* - \sigma, t^* + \sigma)$.

Если параметр $\omega = 0$, то предприятие будет работать стабильно и выпуск его продукции будет монотонно возрастать, если параметр $\omega = 1$, то в момент времени $t = t^*$ рост функции выпуска $V(t)$ прекращается, и на интервале времени $(t^* - \sigma, t^* + \sigma)$ происходит переоснащение производства, если параметр $\omega > 1$, то на интервале времени $(t^* - \sigma, t^* + \sigma)$ происходит переоснащение производства, сопровождаемое его некоторым сворачиванием.

Если эффекты стагнации и падения выпуска продукции на предприятии происходят неоднократно, то в качестве функции относительной удельной скорости развития рассматриваемого предприятия целесообразно выбрать произведение функций вида (11)

$$\Theta = \prod_{s=1}^n \theta_s(t) = \prod_{s=1}^n \left(1 - \omega_s \cdot \exp\left(-\frac{(t - t_s^*)^2}{2 \cdot \sigma_s^2}\right) \right). \quad (12)$$

На рис. 1 приведены графики функций выпуска продукции предприятия $V(t)$, построенные по результатам численного решения задачи Коши (5), (6), для случая стабильной работы предприятия, при котором параметр $\omega = 0$, для случая переоснащения производства предприятия, при котором параметр $\omega = 1$, и для случая определенного временного сворачивания производства предприятия, при котором параметр $\omega > 0$.

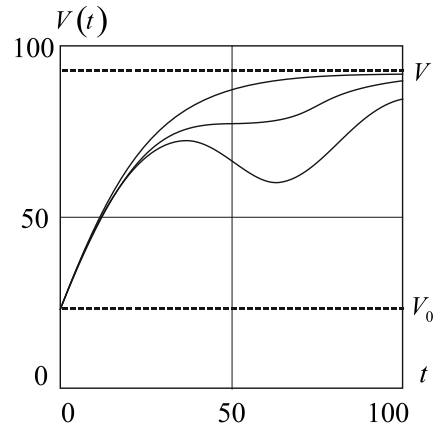


Рис. 1. Графики функций выпуска продукции предприятия $V(t)$, построенные по результатам численного решения задачи Коши (5), (6), для различных режимов работы предприятия

Расчетные значения величин: $P = 3$; $a = 0,34$; $b = 0,25$; $c = 0,2$; $u = 1,12$; $v = 1,14$; $w = 1,16$; $K_0 = 20$; $L_0 = 10$; $M_0 = 10$; $A_K = 0,1$; $B_K = 0,15$; $A_L = 0,1$; $B_L = 0,15$; $A_M = 0,1$; $B_M = 0,15$; $K_\infty = 82,034$; $L_\infty = 75,930$; $M_\infty = 70,468$; $V_0 = 23,414$; $V_\infty = 92,807$; $t^* = 50$; $\sigma = 15$.

Математическая модель развития предприятия за счет внутренних и внешних инвестиций

Обобщим теперь рассмотренные выше уравнения развития предприятий на случай, когда помимо внутренних инвестиций в производство вкладываются и внешние инвестиции. Составим уравнения баланса динамики развития рассматриваемого предприятия для объемов факторов производства K , L , M . Приращения объемов факторов производства ΔK , ΔL , ΔM за некоторый малый промежуток времени Δt образуются из трех компонентов

$$\begin{aligned} \Delta K(t) &= \Delta K^A(t) + \Delta K^I(t) + \Delta K^G(t), \\ \Delta L(t) &= \Delta L^A(t) + \Delta L^I(t) + \Delta L^G(t), \\ \Delta M(t) &= \Delta M^A(t) + \Delta M^I(t) + \Delta M^G(t). \end{aligned} \quad (13)$$

Здесь приращения амортизаций факторов производства $\Delta K^A(t)$, $\Delta L^A(t)$, $\Delta M^A(t)$, приращения частичных восстановлений факторов производства за счет внутренних инвестиций $\Delta K^I(t)$, $\Delta L^I(t)$, $\Delta M^I(t)$ по-прежнему задаются формулами (3) и (4).

Приращения внешних инвестиций $\Delta K^G(t), \Delta L^G(t), \Delta M^G(t)$ за промежуток времени Δt могут быть представлены формулами

$$\begin{aligned}\Delta K^G(t) &= \theta(t) \cdot \eta_K \cdot G(t) \cdot \Delta t, \\ \Delta L^G(t) &= \theta(t) \cdot \eta_L \cdot G(t) \cdot \Delta t, \\ \Delta M^G(t) &= \theta(t) \cdot \eta_M \cdot G(t) \cdot \Delta t.\end{aligned}\tag{14}$$

Здесь $G(t)$ – объем внешних инвестиций, приходящихся на объемы факторов производства K, L, M , η_K, η_L, η_M – коэффициенты распределения объема внешних инвестиций $G(t)$ между объемами факторов производства K, L, M . Очевидно, что коэффициенты η_K, η_L, η_M не являются независимыми, а удовлетворяют соотношению

$$\eta_K + \eta_L + \eta_M = 1.$$

Подставляя формулы (3), (4) и (14) в уравнения баланса (13), получаем

$$\begin{aligned}\Delta K &= \theta \cdot (-A_K \cdot K^u + B_K \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_K \cdot G) \cdot \Delta t, \\ \Delta L &= \theta \cdot (-A_L \cdot K^v + B_L \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_L \cdot G) \cdot \Delta t, \\ \Delta M &= \theta \cdot (-A_M \cdot M^w + B_M \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_M \cdot G) \cdot \Delta t.\end{aligned}$$

Переходя здесь к пределу при условии $\Delta t \rightarrow 0$, находим систему нелинейных дифференциальных уравнений

$$\begin{aligned}\frac{dK}{dt} &= \theta \cdot (-A_K \cdot K^u + B_K \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_K \cdot G), \\ \frac{dL}{dt} &= \theta \cdot (-A_L \cdot K^v + B_L \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_L \cdot G), \\ \frac{dM}{dt} &= \theta \cdot (-A_M \cdot M^w + B_M \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_M \cdot G).\end{aligned}\tag{15}$$

Начальными условиями для системы (15) по-прежнему являются условия (6).

Вид функции объема внешних инвестиций $G(t)$ существенно зависит от условий инвестирования. Если, например, предприятие находится в условиях со финансирования с внешним инвестором, то уровень объема внешних инвестиций будет соответствовать уровням объемов производственных факторов. В таком случае функция $G(t)$ будет представлять собой дополнительную производственную функцию от факторов производства $K(t), L(t), M(t)$

$$G(t) = R \cdot K(t)^\alpha \cdot L(t)^\beta \cdot M(t)^\gamma.\tag{16}$$

Степенные показатели степени α, β, γ – представляют собой эластичности внешних инвестиций по каждому фактору производства ($0 < \alpha < 1, 0 < \beta < 1, 0 < \gamma < 1$), R – стоимость привлеченных внешних инвестиций на единичные объемы ресурсов.

Таким образом, система уравнений (15) принимает вид

$$\begin{aligned}\frac{dK}{dt} &= \theta \cdot (-A_K \cdot K^u + B_K \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_K \cdot R \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot M^\gamma), \\ \frac{dL}{dt} &= \theta \cdot (-A_L \cdot K^v + B_L \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_L \cdot R \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot M^\gamma), \\ \frac{dM}{dt} &= \theta \cdot (-A_M \cdot M^w + B_M \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_M \cdot R \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot M^\gamma).\end{aligned}\tag{17}$$

Структура уравнений (17) показывает, что развитие предприятия будет происходить до тех пор, пока объемы внутренних и внешних инвестиций будут превосходить соответствующие амортизационные отчисления. Предельные значения $K_\infty, L_\infty, M_\infty$ объемов производственных факторов $K(t), L(t), M(t)$ находятся из системы уравнений

$$\begin{aligned} A_K \cdot K^u &= B_K \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_K \cdot R \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot M^\gamma, \\ A_L \cdot L^v &= B_L \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_L \cdot R \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot M^\gamma, \\ A_M \cdot M^w &= B_M \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_M \cdot R \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot M^\gamma. \end{aligned} \quad (18)$$

В общем случае систему уравнений (18) можно решить только численно в отличие от системы (7), которая имеет аналитическое решение (8).

Если уровни объемов внешних инвестиций не зависят от уровней объемов производственных факторов, то функция $G(t)$ задается непосредственно, исходя из наблюдаемых статистических данных.

Рассмотрим вариант развития предприятия, при котором максимальный объем внешних инвестиций $G_{\max}$ вкладывается в производство в начальный момент времени, а затем их уровень постепенно снижается до определенного предела $G_{\min}$. Уменьшение объема внешних инвестиций $G(t)$ за время Δt будем предполагать пропорциональным отклонению функции $G(t)$ от минимального значения этих инвестиций $G_{\min}$

$$\Delta G(t) = -\lambda \cdot (G(t) - G_{\min}) \cdot \Delta t.$$

Переход к пределу при условии $\Delta t \rightarrow 0$ дает дифференциальное уравнение для функции $G(t)$

$$\frac{dG(t)}{dt} = -\lambda \cdot (G(t) - G_{\min}), \quad (19)$$

решение которого с начальным условием $G(0) = G_{\max}$ дает объем внешних вложений в предприятие в виде

$$G(t) = G_{\min} + (G_{\max} - G_{\min}) \cdot \exp(-\lambda \cdot t). \quad (20)$$

Здесь константа $G_{\max}$ представляет собой максимальную стоимость привлеченных внешних инвестиций, λ – параметр, характеризующий скорость снижения объемов внешних инвестиций.

На рис. 2 приведен график функции (20) с расчетными значениями: $G_{\max} = 15$; $G_{\min} = 3$; $\lambda = 0,05$.

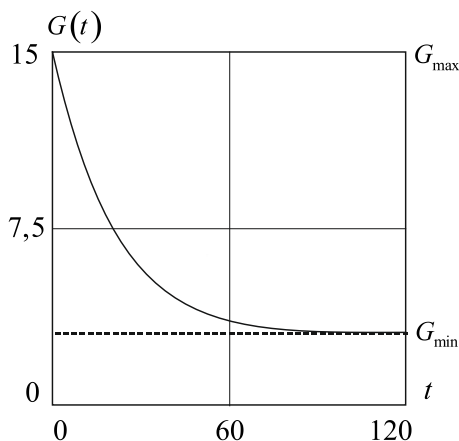


Рис. 2. График функции объемов внешних инвестиций, построенный по формуле (19)

Структура уравнений (15) с функцией (20) показывает, что развитие предприятия будет происходить до тех пор, пока объемы внутренних и внешних инвестиций будут превосходить соответствующие амортизационные отчисления. Предельные значения $K_\infty, L_\infty, M_\infty$ объемов производственных факторов $K(t), L(t), M(t)$ находятся из системы уравнений

$$\begin{aligned} A_K \cdot K^u &= B_K \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_K \cdot G_{\min}, \\ A_L \cdot L^v &= B_L \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_L \cdot G_{\min}, \\ A_M \cdot M^w &= B_M \cdot P \cdot K^a \cdot L^b \cdot M^c + \eta_M \cdot G_{\min}. \end{aligned} \quad (21)$$

В общем случае систему уравнений (21) можно решить только численно в отличие от системы (7), которая имеет аналитическое решение (8).

На рис. 3 приведены графики функций выпуска продукции предприятия $V(t)$, построенные по результатам численного решения задачи Коши (15), (6), для случая стабильной работы предприятия.

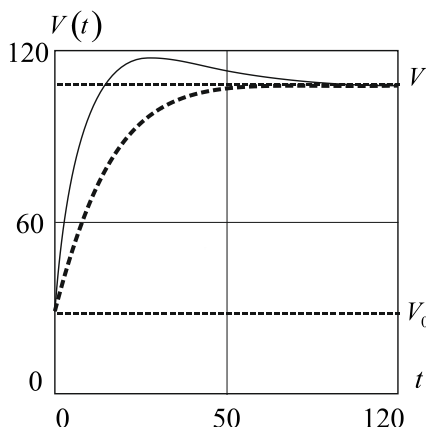


Рис. 3. Графики функций выпуска продукции предприятия $V(t)$, построенные по результатам численного решения задачи Коши (15), (6), для случая стабильной работы предприятия. Верхняя сплошная линия соответствует решению задачи Коши (15), (6), с функцией объема внешних вложений (20). Нижняя штриховая линия соответствует решению задачи Коши (15), (6), с постоянным минимальным объемом внешних вложений (20) $G(t) = G_{\min}$

Расчетные значения величин: $P = 3$; $a = 0,34$; $b = 0,25$; $c = 0,2$; $u = 1,12$; $v = 1,14$; $w = 1,16$; $K_0 = 20$; $L_0 = 10$; $M_0 = 10$; $A_K = 0,1$; $B_K = 0,15$; $A_L = 0,1$; $B_L = 0,15$; $A_M = 0,1$; $B_M = 0,15$; $G_{\max} = 15$; $G_{\min} = 3$; $\lambda = 0,05$; $\eta_K = 0,5$; $\eta_L = 0,3$; $\eta_M = 0,2$; $K_\infty = 101,370$; $L_\infty = 90,685$; $M_\infty = 82,630$; $V_0 = 23,414$; $V_\infty = 107,632$; $\omega = 0$.

Рассмотрим еще один вариант развития предприятия, при котором внешние инвестиции вкладываются в производство на небольшом временном интервале. При этом эти инвестиции сначала увеличиваются до своего максимального значения, а затем прекращаются совсем.

Такие объемы внешних вложений в предприятие можно описать формулой

$$G(t) = G_{\max} \cdot \exp\left(-\frac{(t-t_G)^2}{2 \cdot \sigma_G^2}\right). \quad (22)$$

Здесь константа $G_{\max}$ представляет собой максимальную стоимость привлеченных внешних инвестиций, t_G – момент времени, отвечающий максимальному значению внешних инвестиций, σ_G – радиус временного интервала вложения внешних инвестиций.

На рис. 4 приведен график кривой функции (22) с расчетными значениями: $G_{\max} = 15$; $t_G = 50$; $\sigma_G = 10$.

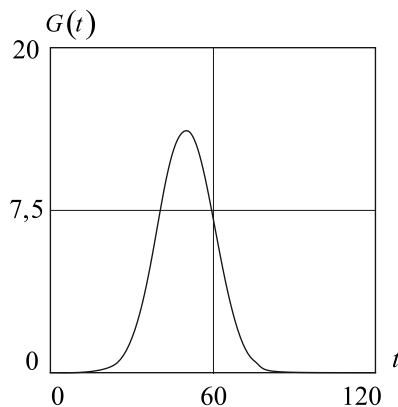


Рис. 4. График функции объемов внешних инвестиций, построенный по формуле (22)

На рис. 5 приведены графики функций выпуска продукции предпри-

ятия $V(t)$, построенные по результатам численного решения задачи Коши (15), (6), для случая стабильной работы предприятия.

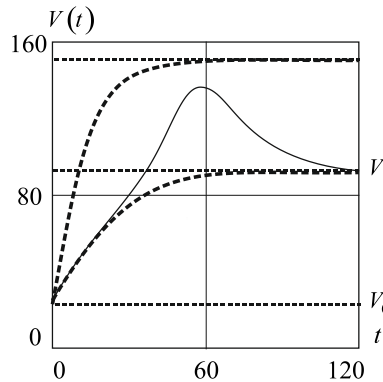


Рис. 5. Графики функций выпуска продукции предприятия $V(t)$, построенные по результатам численного решения задачи Коши (15), (6), для различных режимов работы предприятия. Сплошная линия соответствует случаю, когда внешние инвестиции задаются формулой (22). Верхняя штриховая линия соответствует решению задачи Коши (15), (6), с постоянным максимальным объемом внешних вложений (20) $G(t) = G_{\max}$. Нижняя штриховая линия соответствует решению задачи Коши (15), (6), с нулевым объемом внешних вложений (20) $G(t) \equiv 0$.

Расчетные значения величин: $P = 3$; $a = 0,34$; $b = 0,25$; $c = 0,2$; $u = 1,12$; $v = 1,14$; $w = 1,16$; $K_0 = 20$; $L_0 = 10$; $M_0 = 10$; $A_K = 0,1$; $B_K = 0,15$; $A_L = 0,1$; $B_L = 0,15$; $A_M = 0,1$; $B_M = 0,15$; $G_{\max} = 15$; $G_{\min} = 1$; $\lambda = 0,05$; $\eta_K = 0,5$; $\eta_L = 0,3$;

$\eta_M = 0,2$; $K_{\infty} = 88,808$; $L_{\infty} = 81,139$; $M_{\infty} = 74,784$; $V_0 = 23,414$; $V_{\infty} = 98,099$; $t^* = 50$; $\sigma = 15$.

Заключение

Разработаны новые модели динамики развития предприятий, восстановление производственных мощностей которых происходит за счет внутренних и внешних инвестиций.

Построенные математические модели представляют собой системы дифференциальных уравнений относительно трех производственных факторов, в качестве которых использовались объем основного капитала, объем привлекаемых в производство трудовых ресурсов и объем применяемых в производстве материалов.

Составленные из решений этих систем динамические производственные функции способны описывать различные варианты развития выпуска продукции предприятиями.

Рассмотрены случаи монотонного поступательного выпуска продукции предприятиями, временной приостановки работы предприятий при их техническом переоснащении, и временное сворачивание производства.

Исследовано взаимодействие пропорциональных, прогрессивных и дигрессивных амортизационных отчислений с внутренними и внешними инвестициями, и получены уравнения для вычисления предельных объемов производственных факторов предприятий.

Библиографический список

1. Нижегородцев Р.М. Модели логистической динамики как инструмент экономического анализа и прогнозирования [Текст] // Моделирование экономической динамики: риск, оптимизация, прогнозирование. – М., 1997. – С. 34–51.
2. Бадаш Х.З. Экономико-математическая модель экономического роста предприятия [Текст] // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2009. № 1. С. 5–9.
3. Кузнецов Ю.А. Обобщенная модель экономического роста с учетом накопления человеческого капитала [Текст] / Мичасова О.В. // Вестник Санкт – Петербургского университета. Сер. 10. Прикладная математика. Информатика. Процессы управления. 2012. № 4. С. 46–57.
4. Кузнецов Ю.А. Модель экономического роста с учетом накопления человеческого капитала по схеме «learning-by-doing». I [Текст] / Гребенкина Т.С. // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 2(1). С. 142–151.
5. Прасолов А.В. Математические методы экономической динамики [Текст] // Издательство «Лань». Санкт – Петербург, 2015. 352 с.
6. Сараев А.Л. Показатели нелинейной динамики и предельное состояние производственного предприятия [Текст] / Л. А. Сараев // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 11. – С. 1237–1241.
7. Сараев А.Л. Экономико-математическая модель развития производственных предприятий, учитывающая эффект запаздывания внутренних инвестиций [Текст] / Л.А. Сараев // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 5. – С. 1316–1320.

УДК 338.984

М. П. Сарунова

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: sarunova@mail.ru

Н. В. Гренадерова

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: wollow84@rambler.ru

Е. Д. Бувашева

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: nuzhdova1994@mail.ru

О. А. Эрендженев

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: erend@yandex.ru

Д. Д. Берикова

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: djangar@ro.ru

РАЗВИТИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Ключевые слова: внутренний контроль, управленческий учет, анализ, центр ответственности, центр затрат, учетно-аналитическое обеспечение.

В статье описывается вариант взаимодействия внутреннего контроля, управленческого учета и анализа в организациях различных отраслей и форм собственности с позиций построения и организации внутренней учетно-аналитической системы. Обоснована необходимость организации системы управленческого учета, анализа и внутреннего контроля по центрам ответственности, для которых составляются отдельные бюджеты, идентичные по структуре, но различные по числу статей, находящихся в сфере ответственности конкретного центра. Разработка учетно-управленческого обеспечения (бюджетирование) обеспечивает оперативную обработку показателей текущей деятельности организации для получения данных об эффективности текущего исполнения принятого бюджета и учета отклонений, а также позволяет менеджерам более оперативно принимать управленческие решения. Управленческий анализ предполагает оценку результатов выполнения управленческих решений, основу которой составляют контролируемые данные. В процессе контроля предлагается применение методов, с помощью которых оценивают, насколько близки полученные результаты к планируемым показателям деятельности организации в целом или центров ответственности. Использование элементов организационного, учетно-управленческого, контрольно-аналитического и интеграционного обеспечения в процессе эффективной реализации системы управленческого учета, анализа и внутреннего контроля позволит качественно формировать информационное обеспечение внутрихозяйственных процессов в организации, способствуя принятию обоснованных и согласованных управленческих решений с целью реализации стратегии развития организации.

М. P. Sarunova

Kalmyk State University named after B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: sarunova@mail.ru

N. V. Grenaderova

Kalmyk State University named after B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: wollow84@rambler.ru

E. D. Buvasheva

Kalmyk State University named after B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: nuzhdova1994@mail.ru

O. A. Erengenov

Kalmyk State University named after B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: erend@yandex.ru

D. D. Berikova

Kalmyk State University named after B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: djangar@ro.ru

DEVELOPMENT OF INTERACTION OF INTERNAL CONTROL, MANAGEMENT ACCOUNTING AND ANALYSIS AS A TOOL TO IMPROVE THE QUALITY OF MANAGEMENT DECISIONS

Keywords: internal control, management accounting, analysis, responsibility center, cost center, accounting and analytical support.

The article describes the interaction of internal control, management accounting and analysis in organizations of various industries and forms of ownership from the standpoint of building and organizing an internal accounting and analytical system. The necessity of organizing a management accounting, analysis and internal control system for responsibility centers for which separate budgets are compiled, identical in structure, but different in the number of articles that are in the responsibility of a particular center, is substantiated. The development of accounting and management support (budgeting) provides the operational processing of indicators of the organization's current activities to obtain data on the effectiveness of the current execution of the adopted budget and accounting for deviations, and also allows managers to make management decisions more quickly. Management analysis involves evaluating the results of the implementation of management decisions, the basis of which is controlled data. In the process of control, it is proposed to use methods by which they evaluate how close the results are to the planned indicators of the organization as a whole or responsibility centers. The use of elements of organizational, accounting, management, analytical and integration support in the process of effective implementation of the management accounting, analysis and internal control system will allow for the qualitative formation of information support for on-farm processes in the organization, facilitating the adoption of informed and coordinated management decisions with the goal of implementing the organization's development strategy.

Введение

Предпосылки благоприятного развития бизнеса, установки доверия к предоставляемой финансовой отчетности предприятия со стороны ее пользователей, а также роста конкурентоспособности предприятия могут быть сформированы при наличии эффективной системы внутреннего контроля, управленческого учета и анализа. При рационально организованном взаимодействии указанных элементов в системе управления предприятием становится возможным определение проблемных аспектов развития компании, выявление отклонений от нормативных показателей.

Цель исследования: предложить вариант взаимодействия внутреннего контроля, управленческого учета и анализа в организациях различных отраслей и форм собственности с позиций построения и организации внутренней учетно-аналитической системы.

Материал и методы исследования

В ходе исследования использованы формально-логический, системно-структурный методы, а также их комбинации в рамках рассматриваемой проблемы. Информационной базой исследования послужили различные научные публикации по исследуемой тематике, справочные и информационные издания.

Результаты исследования и их обсуждение

Финансово-хозяйственная деятельность организаций предопределяет выделение особенностей формирования системы управленческого учета, анализа и внутреннего контроля (рис. 1).

К основным составляющим системы управленческого учета, анализа и внутреннего контроля относятся учетно-организационное, учетно-управленческое, контрольно-аналитическое и интеграционное обеспечение (рис. 2).

Учетно-организационное обеспечение системы управленческого учета, анализа и контроля включает в себя, прежде всего, финансовую структуру и методологию функционирования системы и учета хозяйственных операций [1].

Методология управленческого учета, анализа и внутреннего контроля включает в себя совокупность теоретических выводов, научных принципов, экономических положений и признанных практикой методов разработки учета, анализа, контроля и бюджетирования.

Одним из обеспечительных мероприятий формирования системы управленческого учета, анализа и внутреннего контроля является построение финансовой и организационной структуры, которая должна соответствовать структуре бизнеса и видам деятельности организации, позволяя оценить результаты деятельности по каждому направлению [2].



Рис. 1. Особенности функционирования системы внутреннего контроля, управленческого учета и анализа (составлено авторами)



Рис. 2. Концептуальная модель внутреннего контроля, управленческого учета и анализа (составлено авторами)

На наш взгляд, в системе управленческого учета, анализа и внутреннего контроля структура организации должна формироваться посредством распределения центров ответственности.

В каждом центре ответственности происходит производство продукции (работ, услуг) и совершаются расходы. Затраты этих центров подлежат измерению и контролю в обязательном порядке. Ответственным за этими процессами назначается менеджер или исполнитель.

Ключевым принципом работы центров ответственности выступает сопоставление фактически произведенных и нормативных расходов. Сметы являются финансовым планом для определенного центра, при составлении которых учитываются только затраты, контролируемые конкретным центром. При такой организации системы управленческого учета, анализа и внутреннего контроля становится необходимым применение гибких смет, с помощью которых осуществляется пересчет планируемых затрат на реальный выпуск продукции (работ, услуг) [3].

По нашему мнению, функционирование системы управленческого учета, анализа и внутреннего контроля центров ответственности является результативным механизмом по управлению элементами стоимости и прибылью при выполнении следующих условий:

- 1) закономерное выделение центров ответственности в соответствии с поставленными задачами;
- 2) убедительные доводы в отношении формирования смет затрат по центрам, деятельность которых должна быть направлена на их снижение;
- 3) грамотный выбор контролируемых расходов;
- 4) правильный выбор ответственных лиц по таким элементам, как: расходы, доходы и прибыль;
- 5) построение каналов связи при формировании отчетов центров ответственности разных уровней;
- 6) обеспечение параллельного функционирования системы учета затрат по центрам ответственности, анализа и контроля.

Таким образом, классификационно центры ответственности организации могут быть представлены по признакам

назначения, целеполагания, внутрипроизводственному, функциональному признакам.

Степень детализации центров ответственности зависит от целей и задач, поставленных руководством перед менеджером соответствующего центра, в связи с этим выделяются стратегические, тактические и оперативные центры ответственности. Основным центром ответственности практически любой организации можно считать центр затрат, то есть основная структурная единица, предназначенная в учете для контроля за ее затратами. В рамках данной единицы могут быть организованы такие процессы, как нормирование, планирование, учет ресурсов, оценка их использования, а также устанавливается ответственное лицо за эти расходы.

Центром затрат может являться структурное подразделение организации. Кроме этого, центр затрат может представлять собой соответствующую организационную единицу, которая делится на отдельные центры затрат. Базой для их выделения может служить единство используемого оборудования и выполнения одних и тех же операций.

Организационные особенности (выбранная структура управления) организации, поставленные руководством цели, оказывают огромное влияние на формирование центров затрат. Поэтому центры затрат формируются на основе детализированной структурной схемы управления и перечня должностных обязанностей работников центра ответственности. При увеличении количества центров затрат, эффективность контроля за расходами возрастает только в том случае, если одновременно увеличиваются и затраты. Задача руководителя центра ответственности состоит в том, чтобы оптимизировать сочетание затрат с эффективностью осуществления контроля за ними [4].

После того, как был осуществлен выбор центров затрат, составляется смета затрат по каждому центру, в которой указываются затраты, непосредственно подконтрольные руководителю или другому лицу, ответственному за расходы.

Центр прибыли – второй по значимости центр ответственности, занимающийся по функциональной класси-

фикации снабжением и сбытом (реализацией) продукции (отделы сбыта и другие структурные подразделения, руководители которых наделены полномочиями по управлению затратами и доходами). Центром прибыли может выступать и сама организация.

Значительная часть расходов и доходов распределяется по центрам прибыли косвенным способом. При этом важным является правильный выбор базы распределения расходов и доходов, так как неграмотно выбранная база может значительно исказить показатели прибыли соответствующих центров ответственности.

Наряду с этим внесение в отчеты центров прибыли центров прочих доходов и расходов, неконтролируемых менеджерами может сказаться и положительно на деятельности организации. Это связано с возникновением заинтересованности в оценке обоснованности прочих расходов.

В качестве рекомендаций по составлению отчета центра прибыли можно предложить составление отчета, содержащего структуру внебюджетных расходов и доходов, имеющих непосредственное отношение к соответствующему центру. Альтернативой отчету по прибыли является отчет о маржинальном доходе.

Структурные подразделения высшего уровня крупных децентрализованных организаций (филиалы и дочерние предприятия) являются центрами инвестиций, в функции которых, помимо всего прочего, входит формирование отчетности.

Таким образом, исследовав виды центров ответственности можно сделать вывод о необходимости организации системы управленческого учета, анализа и внутреннего контроля по центрам ответственности, для которых составляются отдельные бюджеты, идентичные по структуре, но различные по числу статей, находящихся в сфере ответственности конкретного центра, при этом следует избегать дублирования ответственности за затраты.

С помощью грамотного формирования финансовой и организационной структуры по центрам ответственности можно достаточно быстро отследить выполнение целевых показателей, удов-

летворив информационные потребности высшего руководства, а также оценить результаты управленческой деятельности менеджеров, выполняя при этом контрольную функцию.

Учетно-управленческое обеспечение системы включает в себя разработку бюджетов (операционного, инвестиционного и финансового), оперативную обработку показателей текущей деятельности организации для получения данных об эффективности текущего исполнения принятого бюджета и учета отклонений, а также позволяет менеджерам более оперативно принимать управленческие решения [5].

Контрольно-аналитическое обеспечение системы управленческого учета, анализа и внутреннего контроля включает в себя систему контроля, определение методики проведения управленческого анализа, а также систему мотивации и контроллинг.

Контроль с позиции его роли в системе управленческого учета, анализа и внутреннего контроля представляет собой логическую структуру формальных и (или) неформальных процедур, предназначенную для анализа и оценки эффективности управления ресурсами, затратами, обязательствами организации в течение конкретного периода. Контроль представляет собой инструмент, позволяющий управленческому персоналу организации осуществлять реализацию своих функций согласно принятым стратегическим планам, выявлять предполагаемые отклонения до их фактического возникновения.

В ходе данного процесса помимо оперативного учета фактических данных предполагается создание плановой базы данных.

Контроль необходим для оценки эффективности выполнения смет, отчетов, бюджетов организации, что свидетельствует о ее потенциале, качестве работы руководителей центров ответственности. Также контрольная функция помогает диагностировать проблемы на этапах производства, снабжения, сбыта, финансовой работы и выбрать направления корректировки деятельности организации.

Что касается аналитической функции, то управленческий анализ предполагает оценку результатов выполне-

ния управленческих решений, основу которой составляют контролируемые данные. В процессе контроля применяются методы, с помощью которых оценивают, насколько близки полученные результаты к планируемым показателям деятельности организации в целом или центров ответственности.

Выводы

Таким образом, использование элементов организационного, учет-

но-управленческого, контрольно-аналитического и интеграционного обеспечения в процессе эффективной реализации системы управленческого учета, анализа и внутреннего контроля позволит качественно формировать информационное обеспечение внутрихозяйственных процессов в организации, способствуя принятию обоснованных и согласованных управленческих решений с целью реализации стратегии развития организации.

Библиографический список

1. Берикова Н.Б., Манджиев Ю.В. Организационные аспекты внутреннего контроля в строительстве // Материалы научно-практических мероприятий экономического факультета. Элиста, 2019. С. 35-41.
2. Хулхачиева Г.Д., Болдырева Е.С., Алляева Т.В., Манджиева Д.В. Отраслевые особенности элементов внутреннего контроля по интегрированной модели COSO в сельскохозяйственных организациях // Финансовая экономика. 2018. № 6. С. 650-655.
3. Манджиева Д.В., Амукова Б. Отраслевые особенности развития управленческого учета в сельскохозяйственных организациях // Материалы Международной научной конференции «Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного управления». Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова». 2016. С. 288-289.
4. Гушаева Т.В. Учетная политика как методическая основа построения системы внутреннего контроля на предприятии // Вестник Института комплексных исследований аридных территорий. 2008. Т. 2. № 2 (17). С. 34-41.
5. Хоружий Л.И. Влияние цифровизации на развитие учетно-аналитической системы экономических субъектов, функционирующих в аграрном секторе экономики // Сборник статей X Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и агробизнес». 2019. С. 298-302.

УДК 330.564.2

Р. М. Шайдуллина, Р. Р. Степанова

Уфимский государственный нефтяной технический университет, Октябрьский,
e-mail: rimmanet58@mail.ru

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА И УРОВНЯ БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Ключевые слова: доходы населения, дифференциация доходов, социально-экономическое неравенство, коэффициент фондов, индекс Джини, бедность, прожиточный минимум.

Актуальность исследования заключается в том, что высокий уровень неравенства в доходах ведет к еще большему расслоению и усилению социальной напряженности в обществе. В статье рассматриваются проблемы социально-экономического неравенства в распределении доходов на примере Республики Башкортостан. Анализ уровня и динамики показателей дифференциации доходов и уровня бедности позволил оценить текущие изменения и выявить факторы и тенденции в данной области исследования. В результате исследования были сделаны выводы о том, что ситуация в республике характеризуется значительной дифференциацией доходов населения: большая часть населения республики имеет среднедушевой доход чуть выше прожиточного минимума, значения коэффициента фондов и индекса Джини демонстрируют усиление поляризации общества по уровню доходов. В статье показано, что крайним проявлением дифференциации уровня жизни населения и неравенства его доходов является бедность части населения. Доля бедных в общей численности населения Республики Башкортостан в исследуемый период составляла 12-13 %. В статье содержатся предложения по сокращению степени неравенства в целях обеспечения устойчивого экономического роста и социального благополучия всех слоев общества.

R. M. Shaidullina, R. R. Stepanova

Ufa State Petroleum Technical University, Oktyabrsky Branch, e-mail: rimmanet58@mail.ru

MAIN TENDENCIES OF SOCIO-ECONOMIC INEQUALITY AND POPULATION POVERTY LEVEL ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

Keywords: population income, income differentiation, socio-economic inequality, fund ratio, Gini index, poverty, living wage.

The relevance of this study is based on the fact that a high level of income inequality leads to further stratification and intensification of social tension in society. The article discusses the problems of socio-economic inequality in the income distribution on the example of the Republic of Bashkortostan. An analysis of the current level and dynamics of income differentiation and poverty indicators allowed us to evaluate actual changes and identify trends of this research area. As a result of the study, it was concluded that the situation in the republic is characterized by a significant income differentiation: the majority of the republic population has an average per capita income slightly higher than the living wage level, and the values of the fund ratio and the Gini index demonstrate an increase in social polarization in terms of income. The article shows that the most extreme manifestation of the differentiation in the people's standard of living and the income inequality is the poverty of a part of the population. The poverty rate in the Republic of Bashkortostan during the study period was 12-13 %. The article contains proposals to reduce the degree of inequality in order to ensure sustainable economic growth and social well-being of all strata of society.

Введение

Проблемы неравенства и бедности актуализируются не только в России, столкнувшейся с социальным и демографическим кризисами в последнее десятилетие, но и приобрели существенное значение в мировом развитии. Выступая в Институте мировой экономики Петерсона, глава МВФ К. Георгиева отметила, что на фоне сокращения

неравенства между странами, наблюдавшегося в последние 20 лет, заметно выросло неравенство между различными группами населения. Например, в Великобритании 10 % жителей страны контролируют богатства, сопоставимые с суммарным имуществом беднейшей половины населения [1]. Проблема состоит в том, что излишнее неравенство препятствует экономическому росту

и способно вызывать разрушительные социальные конфликты. Кроме того, в современных условиях проблема неравенства в распределении доходов населения усложняется климатическим кризисом и усилением протекционизма. Российские реформы и рост ВВП в последние годы привели лишь к повышению благосостояния меньшинства. По данным исследователей Парижской школы экономики на данный момент 1 % богатейших граждан России получает 20 % доходов всей страны, из них половина (10 % доходов страны) приходится на олигархов миллиардеров из списка Forbes (0,1 % населения) [2]. По неравномерному распределению богатств Россия является лидером среди других стран. Не менее актуальна для России и обостряющаяся проблема регионального неравенства. Уровень жизни, доходов в Москве, Санкт-Петербурге значительно выше, чем в небольших городах и дальних регионах страны. Если сравнить уровень средней заработной платы учителей, то в регионах оплата труда в 3 раза ниже, чем в столице. Например, в 1918 г. средняя заработная плата педагога общего образования в г. Москве составляла 93 тыс. руб., в Башкортостане – 30 тыс. руб. [3]. Региональное неравенство в уровнях доходов приводит к неравенству в доступе к качественному образованию, здравоохранению, к обострению социальной напряженности в обществе. Отсутствие социальных лифтов для молодежи ведет к ускоряющейся миграции населения из регионов в столицу. В конечном итоге эти процессы негативно сказываются на социально-экономическом развитии региона, особенно на фоне обострения демографических проблем в стране.

Цель исследования

Цель статьи – проанализировать показатели дифференциации доходов и уровня бедности населения, проживающего в Республике Башкортостан; определить их уровень и динамику; предложить пути по оптимизации степени неравенства и преодоления бедности в целях обеспечения устойчивого экономического роста региона и социального благополучия всех слоев общества.

Материал и методы исследования

В исследовании использованы методы экономического и статистического анализа, сочетание количественных и качественных подходов, официальные статистические данные Федеральной службы государственной статистики, публикации в периодической литературе.

Результаты исследования и их обсуждение

Усиление диспропорциональности распределения доходов, увеличение численности людей, живущих за чертой бедности, как в целом по стране, так и региональном аспекте являются наиболее острыми проблемами в Российской Федерации. В более широком значении под социально-экономической дифференциацией населения понимают разделение населения на отдельные группы в зависимости от уровня их дохода, материальной обеспеченности, степени удовлетворения материальных и духовных потребностей, доступа к материальным и нематериальным благам, определяющих неравенство возможностей людей и стартовых возможностей их детей. Исследователи утверждают, что, с одной стороны, невысокая степень дифференциации стимулирует экономическую активность людей, мотивирует их на более высокие результаты, способствует повышению производительности труда; а с другой, повышенная степень дифференциации порождает серьезные последствия для экономического, демографического, социально-психологического состояния общества и создает угрозу социальной безопасности и политической стабильности [4].

В официальной статистике используют ряд показателей, характеризующих уровень дифференциации доходов населения и уровень бедности:

- средний доход (общий уровень среднего дохода населения);
- модальный доход (уровень дохода, наиболее часто встречающийся среди населения);
- медианный доход (уровень дохода, находящийся в середине ранжированного ряда распределения, т.е. одна половина населения имеет доход ниже, а другая половина – доход выше медианного);

– децильный коэффициент (показывает во сколько раз минимальные доходы 10 % самого богатого населения превышают максимальные доходы 10 % наименее обеспеченного населения);

– коэффициент фондов (характеризует соотношение между средними доходами населения десятой и первой децильных групп);

– индекс концентрации доходов (индекс Джини) (характеризует неравенство в распределении доходов населения между его отдельными группами);

– абсолютная черта бедности (прожиточный минимум) (минимальный уровень жизни, определяемый на основе физиологических потребностей в продуктах питания, одежде и жилье);

– относительная черта бедности (в качестве базы используется средний уровень доходов (расходов) домохозяйств).

Республика Башкортостан (РБ) является одним из крупных и развитых регионов России. Если оценить уровень и качество жизни населения республики по такому важнейшему показателю, как ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала) в 2001 г. среди субъектов федерации республика занимала 6 место (0,772), что превышало среднероссийский показатель (0,761). Однако с 2007 г. ситуация меняется и ее рейтинг начинает падать (в 2010 г. – 18 место (0,832), в 2014 г. – 32 место (0,855). В докладе о человеческом развитии в Российской Федерации за 2018 год отмечено, что

в 2016 г. Республика Башкортостан стала занимать уже 43 место с показателем ИРЧП 0,854[5]. К факторам ухудшения динамики ИРЧП республики относят: снижение рождаемости, рост смертности, ухудшение здоровья населения, миграционная убыль, отставание по уровню грамотности РБ от населения РФ, отставание по уровню ВРП на душу населения (83,8 % к среднему по РФ душевому ВРП)[6]. В связи с этим актуализируется региональный аспект распределения доходов и уровня бедности населения республики, который необходим для определения степени и динамики экономической дифференциации общества.

Динамика статистических показателей оценки дифференциации доходов населения (среднедушевой доход, медианный доход, модальный доход) и их соотношение с величиной прожиточного минимума по Республике Башкортостан показана на рис. 1 [7].

Как видно на рис. 1 за исследуемый период среднедушевые доходы населения РБ растут. Однако можно заметить, что этот показатель существенно превышает значения медианного и модального доходов, что свидетельствует о значительной дифференциации доходов населения республики. Например, в 2018 году при среднедушевом доходе 28967,1 рублей в месяц, наиболее часто встречаемый доход среди населения почти в 2,4 раза ниже (12104,7 руб./мес.).

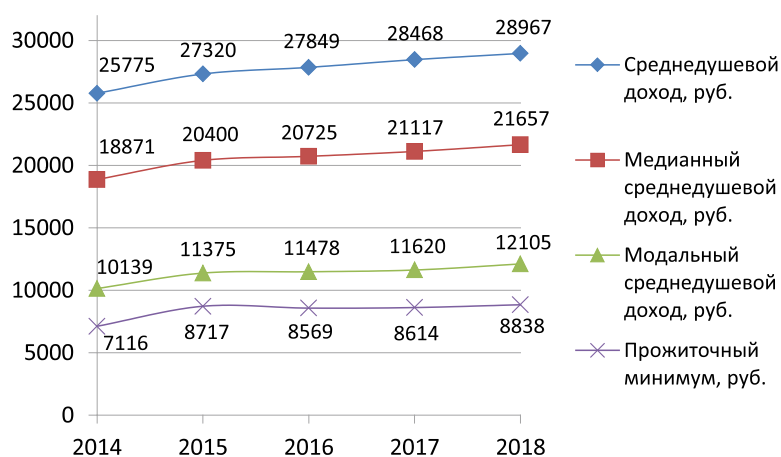


Рис. 1. Динамика среднего, медианного и модального значений среднедушевого дохода населения и величины прожиточного минимума в РБ за 2014–2018 гг.

Это означает, что большая часть населения республики имеет среднедушевой доход чуть выше прожиточного минимума. Если сравнить данные со среднероссийскими показателями в 2018 году (среднедушевой доход – 33178,1 руб./мес., M_e – 24755,5 руб./мес., M_o – 13782,0 руб./мес., прожиточный минимум – 10287 руб./мес.) [7], то видно, что региональные показатели ниже по значению, но уровень дифференциации доходов россиян также высок.

Более достоверную картину можно получить, изучив распределение населения по величине среднедушевых доходов в процентах от общей численности

населения. По Республике Башкортостан данные представлены на рис. 2 [8].

По рис. 2, можно определить, что только треть (37,7%) населения имеет доход выше 27000 рублей в месяц, то есть среднего значения по республике, основная масса населения имеет низкие доходы.

Другими информативными индикаторами социального неравенства являются показатели распределения денежных доходов по 20- % группам населения, коэффициент фондов, коэффициент Джини. В таблице 1 представлены данные по республике за период 2014-2018 гг.[8].

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов в % от общей численности населения РБ

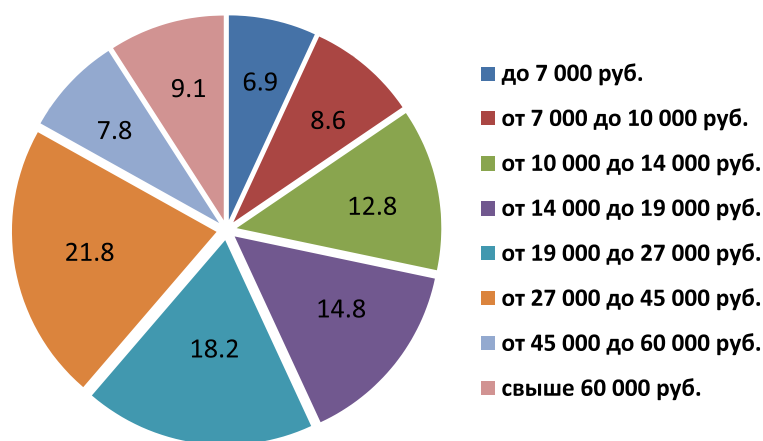


Рис. 2 Распределение численности населения по величине среднедушевых денежных доходов в % от общей численности населения республики в 2018 г.

Таблица 1

Распределение общего объема денежных доходов по 20-процентным группам населения РБ за 2014-2018 гг.

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Денежные доходы – всего, процентов	100	100	100	100	100
в том числе по 20-процентным группам населения:					
первая (с наименьшими доходами)	5,0	5,3	5,3	5,2	5,3
вторая	9,7	9,9	9,9	9,9	10,1
третья	14,7	15,0	14,9	14,9	15,1
четвертая	22,5	22,6	22,6	22,6	22,6
пятая (с наибольшими доходами)	48,1	47,2	47,3	47,4	46,9
Коэффициент Джини	0,425	0,414	0,416	0,416	0,414
Коэффициент фондов, в разгах	17,1	15,8	16,0	16,0	15,5

Данные, представленные в таблице 1, демонстрируют значительное неравенство доходов, выражаемое в поляризации доходов населения республики. В 2018 г. 20% населения республики (1 группа с наименьшими доходами) получали доходов в 8,8 раза меньше, чем 20% населения с самыми высокими доходами (5 группа). При этом за последние годы соотношение в доходах 20% групп населения практически не менялось, несмотря на государственную политику в области социальной поддержки и социального обеспечения. Такая же ситуация характерна и по России в целом. Коэффициент фондов в России в 2018 г. составил 15,6 [8]. Необходимо отметить, что в развитых странах, максимально приемлемый разрыв в доходах составляет 7 раз (по коэффициенту фондов), а свыше 10 раз уже считается социально опасным явлением.

Наглядное представление фактического распределения совокупного дохода, приходящегося на каждую группу населения, дает кривая Лоренца. Для построения кривой Лоренца по обе оси координат наносят процентную масштабную шкалу (от 0 до 100%). По абсциссе отображают процентные группы населения, условно разделяя на 5 групп по 20% от общей численности, а по оси ординат такие же процентные группы доходов населения. Равномерное распределение доходов будет представлено биссектрисой, а неравномерное – «кривой Лоренца», отклонение которой от биссектрисы и характеризует степень неравномерности (табл. 2; рис. 3).

Как видно из таблицы 2, расхождения не существенные, поэтому кривые Лоренца по РБ и РФ будут практически совпадать.

Таблица 2

Распределение денежных доходов населения РБ и РФ в 2018 году по 20% группам населения [8]

Группы по 20 процентным группам населения	Доля денежных доходов в группе, % (Российская Федерация)	Доля денежных доходов в группе, % (Республика Башкортостан)	Сумма накопленных доходов (РБ), %
Первая (с наименьшими доходами)	5,3	5,3	5,3
Вторая	10,0	10,1	15,4
Третья	15,0	15,1	30,5
Четвертая	22,6	22,6	53,1
Пятая (с наибольшими доходами)	47,1	46,9	100,0

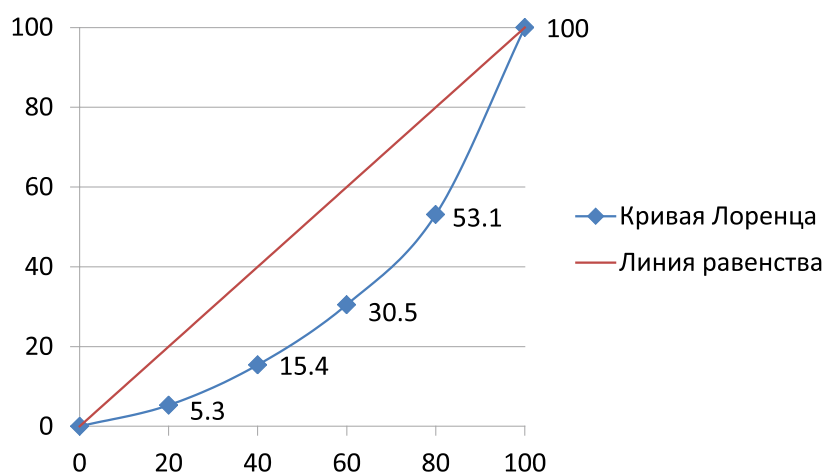


Рис. 3. Кривая Лоренца по данным Республики Башкортостан, 2018

Коэффициент Джини рассчитывается для характеристики распределения совокупного денежного дохода между группами населения (индекс концентрации доходов населения). Чем больше этот коэффициент, тем выше поляризация общества по уровню доходов.

Коэффициент Джини изменяется в пределах от 0 до 1. Всемирный банк считает неравенство высоким, если значение коэффициента превышает 0,4. Как видно из таблицы 1 данный показатель по Республике Башкортостан в 2018 году снизился до значения 0,414, однако остается достаточно высоким.

В условиях дифференциации доходов и уровней жизни обостряется другая социальная проблема – проблема бедности. В научном смысле бедность – это такое состояние человека, когда у него нет возможности удовлетворять основные потребности в пище, жилье, одежде и других жизненно важных услугах [9]. Большинство исследователей указывают, что к экономическим факторам бедности населения России относятся низкий уровень производительности труда, значительная дифференциация заработной платы по отраслям экономики, присутствие неквалифицированного труда, недостаточный уровень содействия малообеспеченным слоям на-

селения и др. Особенность российской бедности – малоимущие семьи с детьми, доходы которых не позволяют обеспечить материальное положение членам семей на уровне прожиточного минимума. Следовательно, ключевым фактором бедности и получения невысоких доходов гражданами в РФ выступает низкий уровень заработных плат. Даже средняя зарплата не способна предоставить российским гражданам приемлемые условия жизни [9, 10].

В России черта абсолютной бедности определяет прожиточный минимум, который рассчитывается на основе стоимости потребительской корзины товаров, определяемой на основе структуры расходов на пищевые продукты, расходы на непродовольственные товары и услуги, налоги и другие платежи у 10% наименее обеспеченных семей. Величина прожиточного минимума рассчитывается как в среднем по России, так и по регионам страны. Так, в 2018 г., прожиточный минимум в РФ составлял 10213 руб. на человека, в РБ – 8784 руб.; за III квартал 2019 года – 11012 и 9567 руб., соответственно. Численность населения Республики Башкортостан с денежными доходами ниже прожиточного минимума за период 2014-2018 гг. представлен на рис. 4 [11, 12].

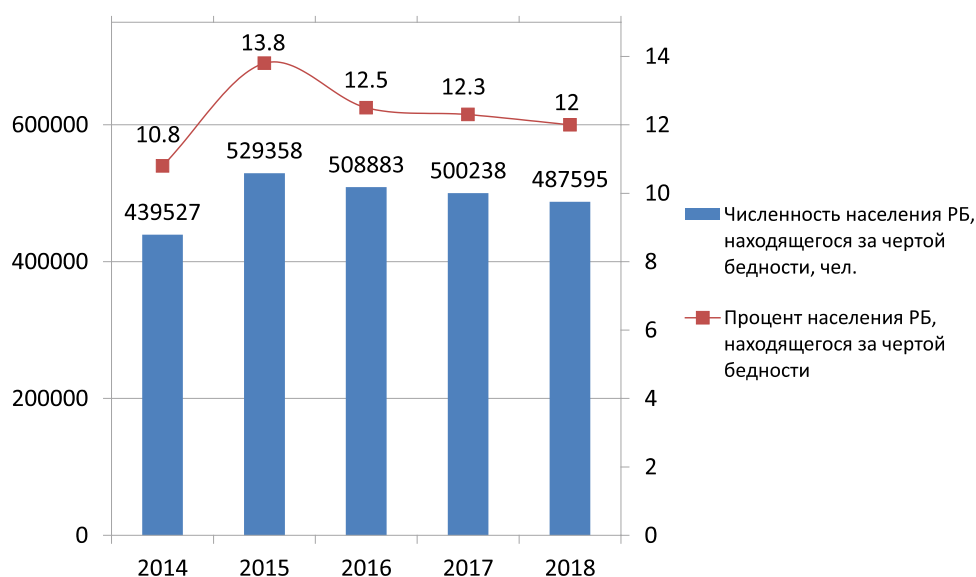


Рис. 4. Динамика численности населения Республики Башкортостан с денежными доходами ниже прожиточного минимума за период 2014-2018 гг.

Как видно на рис. 4 существенный рост численности бедного населения РБ произошел в 2015 г., что было связано с резким скачком инфляционных процессов и кризисными явлениями в социально-экономической ситуации в России. С 2016 года наблюдается некоторое снижение показателя, что в большей степени связано со снижением численности населения республики в целом. В среднем, доля бедных в общей численности населения республики составляет 12-13%, что аналогично показателям по РФ.

Проведенный анализ проблем социально-экономического неравенства и бедности в региональном аспекте, а также анализ публикаций по исследуемой проблеме показал, что расслоение населения по доходам идет, с одной стороны, увеличения доли доходов самой высокодоходной пятой группы, а с другой – за счет значительного сокращения доли доходов беднейших групп. С 1991 по 2018 гг. доля совокупного дохода 20% беднейших граждан снизилась во всех федеральных округах и в среднем по России с 11,9% до 5,3%, а доля доходов 20% наиболее богатого населения увеличилась с 30,7% до 46,9%. В 2018 г. доходы 20% наиболее обеспеченного населения превосходили доходы 20% наименее обеспеченного населения в 8,85 раза [8, 12]. Социальное неравенство играет дестимулирующую роль в экономике как страны, так и регионов и вызывает негативные социальные и экономические последствия. Неравенство становится существенным тормозом для роста экономики, что подтверждено исследователями: увеличение доли доходов верхних 20% населения на 0,007 процентных пункта снижает средние темпы роста экономики на 0,5% [13]. Согласно исследованиям Всемирного Банка, главным источником устойчивого роста доходов населения и снижения бедности является рост производительности труда. Данные, собранные по 29 развитых и 74 развивающихся стран за 1981 по 2018 гг., показали, что в среднем один работник 60% развивающихся стран производит за то же время менее 1/5 того, что выпускает работник развитых экономик. При этом именно этот разрыв определяет две трети нера-

венства доходов в мире [14]. Снижение темпов роста производительности труда демонстрирует и российская экономика. Если в 2003-2008 гг. производительность труда росла на 6%, то по данным Росстата [12] в 2018 г. – только на 1,9%. Немаловажную роль в преодолении неравенства играют инвестиции в человеческий капитал. Однако по данным председателя Счетной палаты А. Кудрина отрасли, связанные с развитием человеческого капитала, финансируются недостаточно: за 2011-2017 гг. расходы на образование снизились с 3,7% до 3,5%, на здравоохранение – с 3,5% до 3,3% ВВП. Ухудшают ситуацию и замедление роста числа трудоспособных граждан, обострение демографических проблем, сырьевая направленность экономики, рост затрат на военно-промышленный комплекс, монополизация всех сфер экономики, трудовая миграция, автоматизация производства, вызывающая рост безработицы среди неквалифицированных работников. Все перечисленные факторы в то же время являются направлениями обеспечения роста российской экономики, путями преодоления неравенства в доходах и борьбы с бедностью. В качестве первоочередных мер преодоления неравенства можно назвать:

- поддержка со стороны государства семей, имеющих детей, увеличение выплат на каждого ребенка;
- увеличение вложений в рост образовательного уровня работников, повышение стипендий студентов государственных вузов;
- увеличение пособий по безработице, создание гибкой системы поиска работы;
- рост минимальной заработной платы, валоризация (повышение рыночной стоимости) доходов работников массовых профессий;
- рост пенсий, освобождение от подоходных налогов беднейших слоев населения;
- перестройка налоговой системы путем переноса основной тяжести с налогов на доходы на налоги на потребление.

Перечисленные меры по преодолению неравенства предполагают их реализацию в общенациональном масштабе. На региональном уровне решение проблем сокращения неравенства и бед-

ности осуществляется исходя из финансовых возможностей региона и тех полномочий, которыми наделяются субъекты РФ. У Республики Башкортостан имеются такие преимущества, как богатый и разнообразный природно-ресурсный потенциал, развитая промышленность, развитая транспортная инфраструктура, рекреационные ресурсы, институциональный потенциал, деловая репутация, научный, образовательный и инновационный потенциал. Для решения выявленных проблем социально-экономической дифференциации населения республики необходимо, в первую очередь, сделать ее привлекательной для инвестиций через участие в национальных проектах; создавать благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса в целях создания дополнительных рабочих мест и повышения уровня оплаты труда; предпринимать меры по повышению производительности труда работников предприятий; реализовывать проекты, направленные на улучшение демографической ситуации, социальную поддержку малообеспеченных слоев населения.

Заключение

Таким образом, проведенный анализ показателей социально-экономической дифференциации населения РБ продемонстрировал следующие тенденции:

- за исследуемый период (2014-2018 гг.) среднедушевые доходы населения РБ росли, однако данный показатель существенно превысил значения медианного и модального доходов, что свидетельствует о значительной дифференциации доходов населения республики;
- модальное значение среднедушевого дохода населения республики приближено к значению прожиточного минимума, это означает, что большая часть

населения республики имеет среднедушевой доход чуть выше прожиточного минимума;

- только треть населения имеет доход выше среднего по республике, основная масса населения имеет низкие доходы;

- значения коэффициента фондов и индекса Джини демонстрируют значительное неравенство доходов, что означает усиление поляризации общества по уровню доходов;

- в среднем, доля бедных в общей численности населения республики за исследуемый период составляет 12-13 %, что аналогично показателям по РФ. За последние три года число жителей республики, живущих за чертой бедности, в абсолютном значении сократилось.

В качестве первоочередных мер преодоления неравенства можно назвать увеличение выплат на каждого ребенка, увеличение стипендий студентам образовательных учреждений, увеличение пособий по безработице, рост минимальной заработной платы, рост пенсий и др. В то же время, решение проблем неравенства в доходах и сокращение бедности лежит не столько в плоскости увеличения социальных выплат населению, сколько в том, чтобы создавать такие условия, когда вливание денег в экономику создавало бы новые рабочие места и новые налоги, которые компенсировали бы расходы на социальные нужды.

Таким образом, реализация в ближайшем будущем предлагаемых мер, как на общенациональном, так и на региональном уровнях позволит создать оптимальные распределительные механизмы в социально-экономическом плане, когда большая часть населения сможет реализовывать свои желания и возможности в экономическом и репродуктивном поведении, наращивании человеческого потенциала.

Библиографический список

1. Office for National Statistics, UK URL: <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/personalandhouseholdfinances/incomeandwealth/bulletins/totalwealthgreatbritain/april2016tomarch2018/> (Дата обращения 11.02.2020).
2. Пикетти Novokmet F., Piketty Th., Zucman G. From Soviets to Oligarchs: Inequality and Property in Russia 1905-2016. // The Journal of Economic Inequality. June 2018. Vol. 1. Issue 2. pp. 189–223.

3. Итоги федерального статистического наблюдения в сфере оплаты труда отдельных категорий работников социальной сферы и науки за январь-декабрь 2018 года // Федеральная служба государственной статистики. URL: https://gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/itog_monitor/itog-monitor0618.html (дата обращения 2.02.2020).
4. Суханова Е.А. Основные тенденции территориальной дифференциации уровня жизни населения в Российской Федерации и факторы ей способствующие // Наука и современность. 2012. № 18. С. 267-275.
5. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2018 год. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/19663.pdf>.
6. Шайдуллина Р.М. Динамика показателей уровня жизни населения Республики Башкортостан и РФ: сравнительный анализ // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2019. № 1 (36). С. 68-75.
7. Федеральная служба государственной статистики. URL: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/bednost/tab1/tab-bed1-2-6.htm (дата обращения 2.02.2020).
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2019. // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://www.gks.ru/folder/210/document/13204> (дата обращения 3.02.2020).
9. Катов В.В. Влияние бедности и социального неравенства на развитие экономики регионов // Ученые записки. 2018. № 3(27). С.98-105.
10. Борталевич С.И., Лапин А.В. Государственное регулирование доходов населения в России // Проблемы рыночной экономики. 2019. № 3. С.14-22.
11. Республика Башкортостан в цифрах. 2019 // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан. URL: https://bashstat.gks.ru/storage/mediabank/Комплексный%20сборник_2018.pdf.
12. Россия в цифрах. 2019. // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://www.gks.ru/storage/mediabank/rus19.pdf>.
13. Еремеева Ю.А., Панферова Л.В. Статистическое исследование бедности и неравенства доходов населения в современной России // Актуальные проблемы и перспективы развития государственной статистики в современных условиях: сборник материалов III Международной научно-практической конференции: в 2 томах. Саратовстат; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Саратовский социально-экономический институт (филиал). 2017. С. 84-86.
14. Всемирный Банк назвал лучший способ борьбы с бедностью URL: www.news.mail.ru/economics/40137206 (Дата обращения 3.02.2020).

УДК 336.71

И. А. Шевчук

Севастопольский филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
e-mail: sevastopol@rea.ru

Д. В. Нехайчук

Севастопольский филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
e-mail: dimchikn@mail.ru

М. В. Бежан

Севастопольский филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
e-mail: mm180883@mail.ru

К ВОПРОСУ О ДИАГНОСТИКЕ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДИСБАЛАНСА

Ключевые слова: собственный капитал, банковская система, финансовый результат, финансовые ресурсы, кредитные институты, прибыльность.

В научной статье Крымских авторов рассматриваются вопросы диагностики состояния собственного капитала современных банков. Авторы выделяют основные этапы формирования структуры финансовых ресурсов банка. Доказывается, что при росте доли высоколиквидных активов банк должен обеспечить рост объемов собственного капитала так, чтобы темпы его прироста опережали темпы прироста рискованных активов. Предлагается алгоритм построения модели диагностики собственного капитала как составляющей финансовых ресурсов банка. С помощью корреляционного анализа авторами исследования установлено существование прямой зависимости объема прибыли от объема собственного капитала. Анализ динамики показателя средней доходности и коэффициента вариации доходности в разрезе групп банков дает основания утверждать, что в каждой из групп банков в течение исследуемого периода имелись резкие отклонения показателя финансового результата деятельности отдельно взятых банков. Выявлено, что наибольшая доля собственного капитала сосредоточена в банках, принадлежащих к группе крупнейших, хотя эта группа является наименее многочисленной. Сделаны выводы о том, что крупнейшими банками аккумулируется почти половина суммарного собственного капитала банковской системы; им присуща тесная зависимость объема прибыли от объема собственного капитала; при этом прослеживаются незначительные колебания удельного веса собственного капитала банков данной группы.

I. A. Shevchuk

Sevastopol Institute (branch) of PRUE, e-mail: sevastopol@rea.ru

D. V. Nekhaychuk

Sevastopol Institute (branch) of PRUE, e-mail: dimchikn@mail.ru

M. V. Bezhan

Sevastopol Institute (branch) of PRUE, e-mail: mm180883@mail.ru

DIAGNOSIS OF OWN CAPITAL OF CREDIT INSTITUTIONS IN MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC IMBALANCE

Keywords: equity, banking system, financial result, financial resources, credit institutions, profitability.

There are issues of diagnosing the state of equity of modern banks are considered in a scientific article by Crimean authors. The authors identify the main stages in the formation of the structure of the financial resources of the bank. It is proved that with the increase in the share of highly liquid assets, the bank must ensure the growth of equity so that its growth rate outstrips the growth rate of risky assets. An algorithm is proposed for constructing a model for diagnosing equity as a component of a bank's financial resources. Using the correlation analysis, the authors of the study established the existence of a direct dependence of the volume of profit on the volume of equity. An analysis of the dynamics of the average return indicator and the coefficient of profitability variation by the groups of banks gives grounds to assert that in each of the groups of banks during the study period there were sharp deviations in the financial result of individual banks. It was revealed that the largest share of equity is concentrated in banks belonging to the largest group, although this group is the least numerous. It is concluded that the largest banks accumulate almost half of the total equity of the banking system; they are characterized by a close dependence of the volume of profit on the volume of equity; at the same time, minor fluctuations in the share of equity capital of banks of this group are traced.

Банковский капитал составляет основу его деятельности и представляет собой совокупность средств, которые являются собственностью банка или временно находятся в его распоряжении и могут быть использованы по своему усмотрению. Ресурсная политика, которую разрабатывают банки, необходима для реализации следующих основных задач: во-первых, обеспечение достаточной ресурсной базы для осуществления кредитной и инвестиционной деятельности и, во-вторых, получение прибыли. В условиях существования большого количества банков с развитой сетью и конкурентной борьбы за клиентуру особое значение приобретают вопросы формирования финансовых ресурсов банков, разработка и внедрение стратегии управления собственными, привлеченными и заемными средствами, достижения их оптимального соотношения.

Объем финансовых ресурсов количественно характеризует финансовые возможности банка. Один из факторов, влияющих на эффективность деятельности банков, – это стратегия по формированию структуры финансовых ресурсов для обеспечения прибыльной деятельности [1].

В широком смысле обеспечение соответствующей структуры финансовых ресурсов банка предусматривает деятельность, связанную с определением соответствующего соотношения источников формирования его финансовых ресурсов, то есть с мобилизацией средств акционеров, участников, вкладчиков и других кредиторов. В узком смысле формирование финансовых ресурсов следует толковать как действия, направленные на удовлетворение потребностей банка в ликвидности путем обеспечения банка необходимой и достаточной ресурсной базой.

Теория структуры капитала является одной из наиболее дискуссионных, поскольку она формирует основу выбора стратегического направления развития деятельности любого субъекта хозяйствования, обеспечивает рост его рыночной стоимости, то есть имеет довольно широкую сферу применения на практике. Решение по структуре капитала относится к важнейшим финансовым

решениям, принимаемым руководящими органами [2, 3].

Формирование финансовых ресурсов банка в рыночной экономике базируется на использовании таких принципов, среди которых:

- ориентация банковских учреждений на спрос и предложение рынка, на потребности клиентов;

- создание таких банковских продуктов и услуг, которые пользуются спросом и могут принести банку максимальную прибыль;

- направленность на рост эффективности банковской деятельности с целью снижения затрат и получения оптимальных результатов с точки зрения ликвидности;

- реальное оценивание рыночной ситуации, способность вносить коррективы в стратегию деятельности банка в зависимости от состояния кредитного и депозитного рынков;

- организация эффективной деятельности банковского учреждения.

Деятельность по обеспечению финансовыми ресурсами банка в достаточном объеме как процесс предполагает анализ, сбор и обработку информации о конъюнктуре рынка в определенный период времени с целью принятия эффективных управленческих решений по формированию достаточной ресурсной базы по определенной структуре с учетом возможных потерь и характеризуется определенными этапами (рис. 1). Обеспечение банка финансовыми ресурсами предполагает соответствие ресурсной базы структуре активов. Функции управления пассивами и активами тесно связаны между собой и имеют одинаковое влияние на уровень рентабельности банка. Определение объема, сроков и стоимости мобилизованных средств зависит от политики банка в сфере осуществления активных операций.

При этом структура источников финансового обеспечения банка должна соответствовать структуре активов, то есть необходимо, чтобы обязательства по срокам и размерам были адекватными активам по объемам и срокам.

Основной задачей при определении оптимальной величины собственных средств является обоснование их

достаточности, а также определение показателей, позволяющих оценить эту достаточность. Как показывает практика, на величину достаточности собственного капитала банка влияют объем и структура активных операций. Так, ориентация банка на преимущественное проведение операций, связанных с минимальным риском, позволяет ему успешно работать, имея сравнительно небольшой собственный капитал, и, наоборот, преобладание займов с большим риском требует сравнительно большего объема собственных средств. Поэтому при росте доли высоколиквидных активов банк должен обеспечить рост объемов собственного капитала так, чтобы темпы его прироста опережали темпы прироста рискованных активов [4].

Проблему укрепления ресурсной базы банка нельзя сводить к наращиванию объема различных видов ресурсов. В условиях становления рынка банкам с целью выживания необходимо грамотно строить стратегию дальнейшего развития и тактику поведения на рынке.

Так, в последнее время особое развитие получили ипотечные и инвестиционные кредиты. Тогда как большинство срочных депозитов банков привлечены на срок не более, чем год, а минимальный срок ипотечного кредита – 8-10 лет, возникает проблема поиска и привлечения долгосрочных средств. Мощные банковские учреждения принимают синдицированные кредиты у коллег с Запада, а средние и малые банки не имеют такой возможности. Проблема привлечения долгосрочных средств в последующие годы будет приобретать особую остроту вви-

ду дальнейшего развития экономики и соответственно роста потребности в долгосрочных кредитах.

Разработка мероприятий по обеспечению банка финансовыми ресурсами соответствующей структуры предполагает решение важнейших и сложных задач, стоящих перед руководством банка. Оптимальная структура финансовых ресурсов достигается таким соотношением между собственными средствами и обязательствами банка, при которой обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости банка, то есть максимизируется его рыночная стоимость.

В процессе осуществления мероприятий необходимо учитывать особенности каждого элемента финансовых ресурсов. Высокий удельный вес собственных средств и небольшая доля привлеченных и заимствованных средств является результатом недостаточно активной позиции банка на рынке и характеризуется низким уровнем доходности, однако она обеспечивает финансовую независимость банка. Большая часть обязательств банка по сравнению с собственным капиталом снижает надежность банка, увеличивая долю риска, которую берут на себя вкладчики банка и повышает доходность собственного капитала. Таким образом, устанавливая соотношение собственного капитала и обязательств банка, необходимо определиться, выбирая между возможностью противостоять непредсказуемым финансовым проблемам и доходностью собственного капитала.

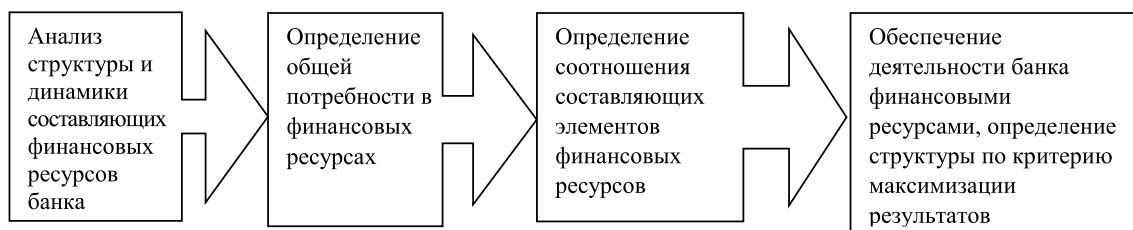


Рис. 1. Этапы формирования структуры финансовых ресурсов банка

При формировании ресурсной базы необходимо разработать долгосрочные задачи, определить способы их достижения, то есть разработать стратегию и тактику обеспечения банка новыми ресурсами. Новые задачи ставят задачу разработки новой стратегии, а тактика определяет методы и приемы для решения конкретной ситуации наилучшим путем. Основной стратегической целью деятельности банка в направлении обеспечения ресурсами является наращивание ресурсной базы при условии поддержания ликвидности банка и обеспечения его рентабельности.

Одним из основных факторов, обеспечивающих ликвидность банка, является объем собственного капитала. С точки зрения формирования ресурсной базы для банка важно не только сопоставление объема собственного капитала с объемом и качеством активов, но и сопоставление величины собственных средств с депозитной базой при учете фактора ее устойчивости [5].

Собственный капитал характеризуется простотой привлечения, то есть решение о его увеличении принимают руководящими органами. Однако рост собственного капитала, которое осуществляется путем эмиссии акций, имеет отдельные недостатки:

- значительные временные и материальные затраты на размещение акций;
- проблема поиска новых акционеров и инвесторов в случае привлечения внешних источников;
- возможность перераспределения контрольного пакета акций в пользу новых акционеров, что может привести к потере контроля со стороны бывших владельцев.

Для привлеченных и заемных средств характерны следующие преимущества:

- низкая стоимость привлечения по сравнению с собственным капиталом;
- широкие возможности привлечения средств, поскольку банки выступают посредниками в процессе перераспределения временно свободных капиталов;
- обеспечение роста финансового потенциала банка.

Специфика обеспечения банка привлеченными средствами состоит в том, что при формировании обязательств банк работает с определенной группой

клиентов, от которых он как-то зависит. Так, осуществляя кредитные операции, решение о выдаче займа принимает банк, при привлечении денежных средств право выбора остается за клиентом, тогда как банки вынуждены проводить конкурентную борьбу за клиента.

Принимая решение о соотношении собственных и привлеченных средств необходимо учитывать, что:

- объем собственного капитала не может быть меньше нормативных требований ЦБ и должен обеспечивать выполнение норматива адекватности регулятивного капитала;
- привлеченные и заимствованные средства должны обеспечивать осуществление активных операций и возможность их дальнейшего развития;
- необходимо учитывать обеспечение ликвидности банка.

В условиях ограниченного объема собственного капитала банк может добиться выполнения нормативных требований ЦБ такими путями, которые могут вводиться отдельно или в комплексе:

- 1) рост абсолютного объема собственного капитала банка за счет внутренних или внешних источников;
- 2) уменьшение абсолютного объема активных операций;
- 3) уменьшение объема рискованных активов.

Банку невыгодно накапливать лишний собственный капитал, поскольку стоимость собственных средств является, как правило, выше по сравнению с привлеченными средствами. Собственный капитал должен быть в таком объеме, чтобы обеспечить максимальную прибыль и рентабельность.

Соотношение между собственными средствами и обязательствами банка должны обеспечить рост прибыли банка и повысить его финансовую устойчивость. Важным принципом выступает соблюдение банком достаточности ресурсов: привлеченных и заемных средств должно быть не менее и не более, чем необходимо для прибыльной и устойчивой деятельности банка. Поэтому банки разрабатывают программы регулирования и размещения ресурсов, определяют сферы наиболее прибыльных вложений средств на определенный период, проводят анализ выполнения этих программ.

При оценке операций применяется комплексный подход, учитывающий весь перечень вопросов, которые касаются конкретной сделки и одновременно отражают состояние банка.

Поскольку объектом исследования является собственный капитал как составляющая финансовых ресурсов, при исследовании структуры ресурсной базы акцентируем внимание на соотношении собственных средств банка и его обязательств, а именно на части собственного капитала в финансовых ресурсах.

Принятию управленческих решений предшествует разработка модели диагностирования собственного капитала банка как составляющей финансовых ресурсов, что обеспечит устойчивость и надежность выводов.

Алгоритм модели диагностирования собственного капитала банка предусматривает: определение цели и составле-

ние характеристики объекта моделирования, оценку уровня концентрации собственного капитала банковской системы, количественный анализ данных, построение коридора удельного веса собственного капитала и анализ полученных результатов модели (рис. 2).

Целью построения модели является диагностирование собственного капитала как составляющей финансовых ресурсов банков.

Объектом для модели служит статистическая совокупность в виде информационных массивов данных об объемах собственного капитала, обязательств, прибыли и объема активов банков. Статистическая база данных, использованная при построении модели, охватывает наблюдения за вышеуказанными показателями каждого банка. Таким образом, общее количество входных данных составляет около 2560.



Рис. 2. Алгоритм построения модели диагностики собственного капитала как составляющей финансовых ресурсов банка

Как видно из рис. 2, первый этап диагностирования собственного капитала отечественной банковской системы – это оценка уровня его концентрации.

Количественный анализ заключается в установлении существования или отсутствия взаимосвязи между объемом собственного капитала банка и объемом прибыли с помощью корреляционного анализа.

Следующим этапом диагностики является формализация исходных данных, которая предусматривает преобразование абсолютных значений на относительные показатели путем определения удельного веса собственного капитала в финансовых ресурсах и вычисления доходности банка [4, 5].

Построение коридора удельного веса собственного капитала осуществляется путем определения точек экстремума, в которых находятся максимальное и минимальное значение удельного веса собственного капитала для каждой группы банков в динамике.

Завершающими этапами являются анализ полученных результатов и формирование выводов.

Оценка уровня концентрации собственного капитала банковской системы можно осуществить с использованием общепризнанного в международной практике показателя Херфиндаля-Хиршмана. Этот показатель рекомендован Руководством по расчету показателей финансовой устойчивости Международного валютного фонда как показатель уровня концентрации в банковском секторе. Он рассчитывается как сумма квадратов удельного веса определенного показателя по группам банков в общей величине показателя по банковскому сектору:

$$H = \sum_{i=1}^n \Pi_i^2, \quad (1)$$

где Π – удельный вес собственного капитала i -й группы в собственном капитале банковской системы;
 n – количество групп.

Показатель Херфиндаля-Хиршмана характеризует уровень концентрации и приближается к значениям от 0 до 1:

- 0 – минимальная концентрация;
- меньше, чем 0,10 – низкий уровень концентрации;

- 0,10-0,18 – средний уровень концентрации;

- более 0,18 – высокий уровень концентрации.

В течение исследуемого периода львиная доля собственных средств (от 39,2 % до 47,6 %) сосредоточена в банках, принадлежащих к группе крупнейших, хотя по количеству банков эта группа охватывает всего 6-7 % всех банков. Второе место по удельному весу собственного капитала, аккумулированного в группе (23-28 %) занимают малые банки, но следует заметить, что эта группа объединяет более 63 % банков. Доля собственного капитала банков, принадлежащих к группе средних, составляла в течение анализируемого периода от 13,8 % до 21,8 %, в группе крупных банков сосредоточено от 11,2 % до 16,6 % суммарного собственного капитала.

Основная стратегическая цель деятельности банка состоит в обеспечении доходной деятельности. Традиционно считается, что собственный капитал банка прежде всего выступает защитным барьером в борьбе с рисками, а ресурсами для осуществления активных операций являются привлеченные и заимствованные средства. Построение модели диагностирования собственного капитала как составляющей финансовых ресурсов банков предусматривает исследование влияния собственных средств банка на результаты деятельности банковских учреждений [6, 7].

С помощью корреляционного анализа проведем оценки степени взаимосвязи между такими группами первичных показателей: объему прибыли как зависимым показателем-фактором и объемом собственного капитала как независимым фактором-фактором.

Положительное значение коэффициента корреляции (R) свидетельствует о прямом влиянии фактора-фактора, то есть при увеличении фактора возрастает значение результативного показателя.

Сила влияния между факторами определяется по общепринятой шкале градации:

- до 0,3 – связь слабая;
- 0,3-0,5 – связь заметная;

- 0,5-0,7 – связь умеренная;
- 0,7 – 0,9 – связь тесная;
- более 0,9 – связь очень тесная.

Входными данными исследования корреляционной зависимости являются абсолютный объем собственного капитала и прибыли текущего года каждого отдельно взятого банка и по банковской системе в целом.

Коэффициент корреляции, рассчитанный для группы крупнейших банков, указывает на наличие тесной связи и прямого влияния объема собственных средств на результаты деятельности банков (коэффициент корреляции составлял 0,70-0,78). При этом, кривая, графически отображает корреляционную зависимость (она является ритмической).

Для крупных банков в основном также характерна умеренная взаимосвязь между факторами, на что указывает коэффициент корреляции – 0,47-0,75.

Почти аналогичные значения коэффициента (0,42-0,79) наблюдаются по группе средних банков.

Таким образом, с помощью разведывательного анализа данных с использованием коэффициентов корреляции и детерминации нами установлено существование прямой зависимости между объемом собственного капитала банков и объемом прибыли. К тому же, следует отметить, что наиболее тесную связь между собственным капиталом как фактором и прибылью как зависимым фактором наблюдаем по группе крупнейших банков, то есть весомая доля изменений объема полученных доходов крупнейших банков определялась изменениями объема собственного капитала.

В то же время это требует особого внимания к результатам диагностирования именно по группе крупнейших банков с целью внесения предложения по оптимизации структуры финансовых ресурсов банков.

Следующим этапом построения модели диагностирования является осуществление формализации исходных данных, которое заключается во введении таких показателей: удельного веса собственного капитала в финансовых ресурсах (Π) и коэффициента прибыльности (K_n). Расчет этих показателей проводим так, как показано ниже.

Удельный вес собственного капитала в финансовых ресурсах:

$$\Pi = \frac{Вк}{Фр} \cdot 100\% = \frac{Вк}{Вк+Зб} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где Π – удельный вес собственного капитала (%);

$Вк$ – собственный капитал (млн. руб.);

$Фр$ – финансовые ресурсы (млн. руб.);

$Зб$ – обязательства банка (млн. руб.).

Коэффициент прибыльности рассчитаем по общепринятой формуле:

$$K_n = (\text{Потч}/A) \cdot 100\%, \quad (3)$$

где K_n – коэффициент прибыльности (%);

Потч – прибыль отчетного года (млн. руб.);

A – общие активы (млн. руб.).

Итак, в результате построения модели диагностирования собственного капитала получены следующие выводы:

- расчет концентрации собственного капитала указывает на высокий уровень его концентрации в финансовых ресурсах банков. При этом следует отметить, что наибольшая доля собственного капитала (от 38 % до 48 % в течение рассматриваемого периода) сосредоточена в банках, принадлежащих к группе крупнейших, хотя эта группа является наименее многочисленной и ее удельный вес составляет лишь 6-7 % всех банков;

- с помощью корреляционного анализа установлено существование прямой зависимости объема прибыли от объема собственного капитала. При этом коэффициент детерминации корреляционной зависимости, рассчитанный по группам банков, свидетельствует о наиболее существенном влиянии собственного капитала на прибыль отчетного года по банкам, принадлежащих к группе крупнейших;

- анализ динамики показателя средней доходности и коэффициента вариации доходности в разрезе групп банков дает основания утверждать, что в каждой из групп банков в течение исследуемого периода имелись резкие отклонения показателя финансового результата деятельности отдельно взятых банков. Такое положение дает нам возможность не учитывать показатель средней доходности при разработке рекомендаций по структуре финансовых ресурсов банков.

Минимальное значение доли собственного капитала для банков всех групп существенно не отличается и составляет 4-12%. В то же время максимальное значение этого показателя для группы малых банков в течение всего периода достигает 100%, что не характерно для банковских учреждений, которые осуществляют деятельность преимущественно за счет привлеченных и заемных средств. Высокий удельный вес собственных средств малых банков объясняется жесткой конкурентной борьбой, низкой степенью доверия к малым и малоизвестным банкам, что приводит к трудностям в привлечении средств юридических и физических лиц.

Длина коридоров удельного веса собственного капитала является самой у банков, относящихся к группам крупнейших и крупных, причем величина исследуемого показателя соответствует мировой банковской практике.

Таким образом, в процессе диагностирования собственного капитала мы обнаружили такие положительные черты, характерные исключительно для банков, принадлежащих к группе крупнейших:

- банками первой группы аккумулирована почти половина суммарного собственного капитала банковской системы;

- им присуща тесная зависимость объема прибыли от объема собственного капитала, причем 50-60% изменений объема прибыли объясняются изменениями объема собственного капитала;

- прослеживаются незначительные колебания удельного веса собственного капитала банков этой группы.

Учитывая это, принимая решение о структуре финансовых ресурсов банка, по нашему мнению, целесообразно обеспечить долю собственного капитала в объеме 10-15%, что характерно для группы крупнейших.

Библиографический список

1. Гаврилова Э.Н. Инвестиционный банкинг как направление банковской деятельности: сущность, особенности и проблемы развития // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2019. – № 4 (31). – С. 81-86.
2. Попова И.В., Назарова Ю.П. Конкурентоспособность региональных банковских рынков // Агропродовольственная политика России. – 2017. – № 1 (61). – С. 90-93.
3. Рыков С.В. Структура собственного капитала финансово-кредитного института // Модернизация экономических систем: взгляд в будущее (MESLF-2016). Сборник научных трудов / под ред. П.А. Неверова, Б.А. Аманжоловой. – 2016. – С. 138-140.
4. Черкашина Т.А. Экономические измерения кредитных институтов в условиях неопределенности // Статистика – язык цифровой цивилизации. Сборник докладов II Открытого российского статистического конгресса. В 2-х томах. – 2018. – С. 263-268.
5. Сухарев А.Н. Капитал центрального банка: сущность, формирование и проблема достаточности // Финансы и кредит. – 2017. Т. 23. – № 37 (757). – С. 2198-2207.
6. Котелевская Ю.В., Нехайчук Д.В., Нехайчук Ю.С. Особенности стратегий финансового менеджмента в организациях малого и среднего предпринимательства // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 3. – С. 63-70.
7. Котелевская Ю.В., Нехайчук Д.В. Особенности процессного управления в предпринимательстве // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 5-3. – С. 77-81.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 343.148.5

Н. Г. Гаджиев

Дагестанский государственный университет, Махачкала, e-mail: nazirhan55@mail.ru

О. В. Киселева

Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина, Рязань, e-mail: olgakiseleva2008@mail.ru

С. А. Коноваленко

Рязанский филиал Московского университета МВД России им. В.Я. Кикотя, Рязань, e-mail: sergejkonovalevko26@gmail.com

О. В. Скрипкина

Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина, Рязань, e-mail: olgaskripkina2014@yandex.ru

Х. Г. Ахмедова

Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского, Москва, e-mail: h.ahmedova@mail.ru

РАЗВИТИЕ КЛАССИФИКАЦИИ СУДЕБНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭКСПЕРТИЗ

Ключевые слова: экспертиза; судебная экономическая экспертиза; классификация экспертиз.

Судебная экономическая экспертиза играет важную роль в расследовании преступлений экономической направленности. Сегодня нет единой и общепризнанной в научном мире классификации судебных экономических экспертиз. Классификация судебной экономической экспертизы имеет ключевое значение для определения содержания науки и ее проблем, а также поиска путей их решения. В статье авторами предлагается классифицировать судебную экономическую экспертизу на следующие виды: судебная бухгалтерская экспертиза; судебная налоговая экспертиза; судебная финансовая экспертиза, судебная нормативно-правовая экспертиза. Основным признаком классификации, определяющим содержание экспертных действий и применяемый методический инструментарий, является классификация в соответствии с предметной областью судебной экономической экспертизы. Так вид судебных финансовых экспертиз, представлен двумя подвидами: финансово-аналитической и финансово-кредитной судебными экспертизами. Предметной областью финансово-аналитической экспертизы являются судебные дела по факту преднамеренного банкротства, а финансово-кредитной экспертизы – незаконное получение кредита. Так же согласно проведенным исследованиям отмечается, что предметная область судебной экономической экспертизы может находиться в государственном и реальном секторах экономики. Сегодня вопросы развития классификации судебных экономических экспертиз лежат как в области экономических, так и общественно-правовых наук.

N. G. Gadzhiev

Dagestan State University, Makhachkala, e-mail: nazirhan55@mail.ru

O. V. Kiseleva

Ryazan State Radio Engineering University named after V.F. Utkina, Ryazan, e-mail: olgakiseleva2008@mail.ru

S. A. Konovalevko

Ryazan affiliate of Moscow University of MIA after V.Ya. Kikot', Ryazan, e-mail: sergejkonovalevko26@gmail.com

O. V. Skripkina

Ryazan State Radio Engineering University named after V.F. Utkina, Ryazan, e-mail: olgaskripkina2014@yandex.ru

Kh. G. Akhmedova

Moscow State University of Technology and Management, Moscow, e-mail: h.ahmedova@mail.ru

DEVELOPMENT OF CLASSIFICATION OF JUDICIAL ECONOMIC EXPERTISE

Keywords: expertise; forensic economic examination; classification of examinations.

Forensic economic expertise plays an important role in the investigation of economic crimes. However, at present, there is no single and universally recognized classification of forensic economic examinations in the scientific world. The classification of forensic economic expertise is key to determining the content of science and its problems, as well as finding ways to solve them. In the article, the authors propose to classify the forensic economic examination into the following types: forensic accounting examination; forensic tax examination; forensic financial expertise, forensic legal expertise. The main feature of the classification that determines the content of expert actions and the methodological tools used is the classification in accordance with the subject area of forensic economic examination. So, the type of forensic financial examinations is represented by two subspecies: financial-analytical and financial-credit forensics. The subject area of financial and analytical expertise is court cases of intentional bankruptcy, and financial and credit expertise is the illegal receipt of a loan. Also, according to the studies, it is noted that the subject area of forensic economic expertise can be in the state and real sectors of the economy. Today, the development of the classification of forensic economic examinations lies in both the field of economic and social sciences.

Введение

Важную роль в расследовании преступлений в сфере экономики, выполняет судебная экономическая экспертиза. Многообразные междисциплинарные связи данной науки свидетельствуют о том, что судебная экономическая экспертиза является юридической дисциплиной по своей форме и экономической (бухгалтерской) – по содержанию. Особую роль в развитии методологии судебной экономической экспертизы играет ее научно-обоснованная классификация. Развитие и эволюция классификационных признаков является необходимой как с позиции методологии, так и с позиции практики экспертизы. Методологические аспекты классификации экспертизы определяют применение новых методов, приемов, инструментов экспертного исследования, практическое же значение классификации судебных экономических экспертиз выражается в поиске наиболее эффективных и научно-обоснованных методик проведения экспертных исследований.

Цель исследования

Целью исследования явилось проведение теоретического анализа и описание действующих классификационных групп (видов) судебных экономических экспертиз, выделения их отдельных признаков и свойств.

Материал и методы исследования

Статья написана с использованием теоретических методов исследования таких как: анализ, дедукция и обобщение.

Результаты исследования и их обсуждение

К вопросу классификации судебных экономических экспертиз обращаются по различным основаниям. Во-первых, знание классификации необходимо при изучении судебной экономической экспертизы, как учебной дисциплины, с целью систематизации информации и возможности расширения знаний в процессе научных исследований. Во-вторых, в практической судебно-экспертной деятельности знание классификации позволит определить, содержание предметной области проводимой экономической экспертизы, с целью определения последовательности и содержания экспертных действий, применения инструментария, применения особенностей нормативной и информационной базы.

Судебная экономическая экспертиза занимает важное место в современной иерархии судебных экспертиз. Классификация судебных экспертиз представлена ниже (табл. 1).

Судебная экономическая экспертиза важнейший вид судебных экспертиз [1]. Начиная с первых лет установления советской власти, органы расследования и суды активно применяли результаты судебно-бухгалтерской экспертизы при расследовании уголовных, финансовых и гражданских дел. Предметная область бухгалтерской экспертизы стремительно расширилась в период НЭПА, который характеризуется как период частичного восстановления рыночного механизма под жестким контролем государства. В последствии в период первых пятилеток и индустриализации производства в стра-

не, возникла необходимость в исследовании экономических показателей деятельности государственных предприятий с позиции эффективности, рациональности, стабильности организационной структуры и технологического процесса. Развитие рыночных механизмов экономики в начале 90-х годов 20 века дало импульс возникновения новых направлений судебных экономических экспертиз. Предметная область судебных экономических экспертиз существенно расширилась в эти годы и связана с появлением международных стандартов учета и аудита в нашей стране, изменениями в налоговой политике государства, формированием новых финансовых институтов, развитием оценочной деятельностью экономических субъектов [2].

Все вышеперечисленное способствует систематизации сведений о судебной экономической экспертизы в рамках ее классификации.

Согласно научно-методическому подходу МВД России (Приложение 2 к Приказу МВД России от 29.06.2005 № 511 «Вопросы организации производства судебных экспертиз в экспертно-криминалистических подразделениях органов внутрен-

них дел Российской Федерации») судебная экономическая экспертиза ориентирована на следующие виды:

1. *Судебная бухгалтерская экспертиза* – назначается при уголовном расследовании и судебном разбирательстве уголовных дел, возбужденным по таким статьям УК РФ, как 145.1, 159, 160, 171, 174, 174.1, 199.2 и др. [3].

2. *Судебная налоговая экспертиза* – назначаются при расследовании и судебном разбирательстве уголовных дел, возбужденных по статьям УК РФ: 198, 199 и 199.1.

3. *Судебная финансово-аналитическая экспертиза* – назначается при расследовании и судебном разбирательстве уголовных дел, возбужденных по статьям УК РФ: 195, 196, и 197. [4].

4. *Судебная финансово-кредитная экспертиза* производится при расследовании и судебном разбирательстве уголовных дел, возбужденных по статье 176 УК РФ [5]. Экспертные задачи по финансово-кредитной экспертизе заключаются в установлении общего уровня кредитоспособности по данным источникам финансовой информации [6].

Таблица 1

Классификация судебных экспертиз

Признак классификации	Характеристика признака классификации
По организационному признаку (повторяемость экспертных действий)	<i>первичные</i> – назначаются по конкретному делу впервые; <i>дополнительные</i> – осуществляются при недостаточной ясности или полноте ранее данного заключения эксперта, а также при возникновении новых вопросов в отношении ранее исследованных обстоятельств уголовного дела может быть поручена тому же или другому эксперту (ст. 207 ч. 1 УПК РФ); <i>повторные</i> – организуются вторично по тому же делу и тем же вопросам в случаях возникших противоречий в проведенном исследовании или правильности ранее полученного заключения эксперта, или наличия противоречий в выводах эксперта или экспертов по тем же вопросам, экспертиза поручается другому эксперту (ст. 207 ч. 2 УПК РФ).
По численности и составу экспертов	<i>единоличная экспертиза</i> – осуществляется единственным экспертом; <i>комиссионная</i> – к проведению которой привлекается два или более экспертов единой специальности; <i>комплексная</i> – включаются в работу эксперты разных специальностей, в связи с чем экспертиза считается комплексной
По предметной области (классы (виды) экспертиз)	криминалистические; медицинские и психофизиологические; инженерно-технические; компьютерно-технические; инженерно-транспортные; инженерно-технологические; трасологические; лингвистические; почерковедческие; фоноскопические; <i>экономические</i> и др.

Министерство юстиции России (приложение № 1 «Перечень родов (видов) судебных экспертиз, выполняемых в федеральных бюджетных судебно-экспертных учреждениях Минюста России» к Приказу Минюста РФ от 27 декабря 2012 г. № 237 «Об утверждении Перечня родов (видов) судебных экспертиз») выделяет только два вида судебной экономической экспертизы – бухгалтерскую и финансово-экономическую экспертизы [7, 8].

Таким образом, классификация судебной экономической экспертизы в действующих нормативных актах существенно отличается, что вносит в судебную экономическую экспертизу, как научную категорию, элемент относительности и некоторой неопределенности.

Учитывая тенденции развития судебно-экспертной науки, опыт практической судебно-экспертной деятельности, возникла потребность в обобщении и систематизации сведений о классификации судебных экономических экспертиз. Рассмотренные выше признаки классификации судебных экспертиз (табл. 1) позволяют утверждать, что основным признаком классификации, является классификация по признаку «предметная область судебной экономической экспертизы». Данный классификационный признак можно признать по своему содержанию как универсальный, так как он исследует виды судебных экономических экспертиз, через призму, прежде всего нарушений и определения возможного экономического ущерба. При этом с позиции уголовного права и процесса этот признак следует признать определяющим и наиболее значимым. Ниже представлено описание видов судебной экономической экспертизы по указанному классификационному признаку (табл. 2).

Выводы

Судебная бухгалтерская экспертиза устанавливает характер и механизм искажения учетных данных и степень их влияния на качественные и количественные показатели хозяйственной деятельности, способствует воссозданию искаженных или отсутствующих учетных данных.

Вид *судебных финансовых экспертиз*, представленный двумя подвидами:

финансово-аналитической и финансово-кредитной судебными экспертизами. Предметной областью финансово-аналитической экспертизы являются судебные дела по факту преднамеренного банкротства, а финансово-кредитной экспертизы – незаконное получение кредита.

Нормативно-правовая экспертиза выступает как отдельный аспект экспертной деятельности. В соответствии со статьей 13 Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации» от 05.04.2013 № 41-ФЗ [12], нормативно-правовая экспертиза является одним из направлений деятельности Счетной палаты Российской Федерации. Согласно статье 3 Федерального закона от 17.07.2009 № 172-ФЗ (ред. от 11.10.2018) «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» проводится антикоррупционная экспертиза [13]. Нормативно-правовая экспертиза приобретает статус судебной в случае ее использования в решении судебных дел.

Предлагаемый нами в качестве развития классификации судебных экономических экспертиз вид судебной нормативно – правовой экономической экспертизы является следствием возникновения судебных дел по признанию норм действующих законодательных актов, ухудшающими положение или приводящими к нарушению равных возможностей хозяйствующего субъекта в сфере экономики, а также по признанию недействительными аудиторских и оценочных заключений, при экспертизе которых выявлены нарушения стандартов аудиторской и оценочной деятельности.

Кроме вышеизложенных особенностей классификации судебных экономических экспертиз следует учитывать, что предметная область судебной экономической экспертизы может находиться в государственном и реальном секторах экономики. Принадлежность предметной области экономической экспертизы к определенному сектору экономики привносит новые характеристики объектам, содержанию, методическим приемам проводимого экспертного исследования и способствует дальнейшему развитию классификации судебных экономических экспертиз.

Таблица 2

Описание классификационных групп (видов) судебных экономических экспертиз, сгруппированных по признаку «предметная область судебной экономической экспертизы» (составлена авторами)

Классификационная группа судебных экономических экспертиз	Предметная область	Объекты / Методический инструментарий
Судебная бухгалтерская экспертиза	Нарушение требований, предъявляемых к ведению бухгалтерского учета активов и обязательств действующим законодательством Российской Федерации.	<i>Объекты экспертизы</i> – все объекты бухгалтерского учета [9]. <i>Методический инструментарий</i> – а) формально-правовые приемы; б) приемы проверки реальности и достоверности фактов хозяйственной жизни; в) специальные приемы проверки.
Судебная налоговая экспертиза	Нарушение требований действующего налогового законодательства.	<i>Объекты экспертизы</i> – налогооблагаемые базы, формируемые в бухгалтерском, налоговом и вне-системном учете. <i>Методический инструментарий</i> – а) формально-правовые приемы; б) нормативно-правовая проверка; в) запрос, подтверждение; г) расчеты налогооблагаемых баз, налоговых показателей; д) аналитическая группировка е) логическая проверка; ж) индикативный метод.
Судебная финансовая экспертиза: а) финансово-аналитическая; б) финансово-кредитная.	а) Осуществление операций, хозяйственных процессов в сферах финансовой и инвестиционной деятельности, повлекших ухудшение финансового положения. б) Заключение договоров кредита (займа), повлекших ухудшение финансового положения.	<i>Объекты экспертизы</i> – экономические, экономико-технические, финансовые показатели деятельности экономического субъекта. <i>Методический инструментарий</i> – а) технико-экономические расчеты; б) расчеты нормативных показателей; в) аналитическая группировка доказательств.
Судебная нормативно- правовая экспертиза: а) экспертиза правовых актов; б) экспертиза на соответствие стандартам деятельности.	а) Применение норм законодательства, ухудшающих положение хозяйствующего субъекта. б) Нарушение международных стандартов аудиторской и оценочной деятельности повлекшее формирование недостоверной информации [10].	<i>Объекты экспертизы</i> – отдельные положения (нормы) правовых актов (стандартов), регулирующие предметную область экспертизы. <i>Методический инструментарий</i> – а) нормативно-правовая проверка; б) технико-экономические расчеты, расчеты финансовых показателей; в) аналитическая группировка доказательств [11].

Изучение видов судебно-экономических экспертиз в разрезе классификационного признака «предметная область», позволяет акцентировать внимание не только на отдельные нарушения бухгалтерского или налогового законодательства, но и нарушения в сфере аудиторской, оценочной, информационной, консалтинговой или управленческой деятельности. В свою очередь не менее важным

аспектом при исследовании классификационного признака «предметная область», является поиск наиболее эффективных методик оценки ущерба соответствующих современным рыночным реалиям. Внедрение данного признака в методологию экспертизы позволит научно обосновать связь между выявляемыми нарушениями и оценкой ущерба полученного от данных нарушений.

Заключение

В научной статье авторами выдвигается предположение, что рассмотренные в исследовании признаки классификации судебных экспертиз позволяют утверждать, что основным признаком классификации, определяющим содержание экспертных действий и применяемый методический инструментарий, является классификация по признаку

«предметная область судебной экономической экспертизы». Именно данный классификационный признак имеет как методологическое значение в силу применение новых методов, приемов, инструментов экспертного исследования, так и практическое значение, которое выражается в поиске наиболее эффективных и научно-обоснованных методик проведения экспертных исследований.

Библиографический список

1. Дубоносов Е.С. Судебно-бухгалтерская экспертиза: учебник / Е.С. Дубоносов. – Москва: Издательство Юрайт, 2016. – 267 с.
2. Скрипкина О.В., Киселева О.В. Судебная экономическая экспертиза в России: исторический и современный аспекты // Международный бухгалтерский учет. 2017. № 11. С. 659–670.
3. Гаджиев Н.Г. Экспертно-ревизионная деятельность как фактор обеспечения безопасности экономики // Финансовая экономика. 2018. № 6 (ч. 13). С. 1547–1550.
4. Белякова Е.Г. Актуальные проблемы судебной финансово-экономической экспертизы по делам о преднамеренном банкротстве юридических лиц // Актуальные проблемы российского права. 2019. № 9. С. 123–129.
5. Козменкова С.В., Тренина А.Ю. Признаки «финансовых пирамид» и значение роли эксперта-экономиста при их выявлении // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2019. № 17. С. 21–29.
6. Савицкий А.А. Актуальные проблемы судебной экономической экспертизы // Законы России: опыт, анализ, практика. 2015. № 10. С. 94–102.
7. Приказ МВД России от 29.06.2005 № 511 (ред. от 27.06.2019) «Вопросы организации производства судебных экспертиз в экспертно-криминалистических подразделениях органов внутренних дел Российской Федерации» (вместе с «Инструкцией по организации производства судебных экспертиз в экспертно-криминалистических подразделениях органов внутренних дел Российской Федерации», «Перечнем родов (видов) судебных экспертиз, производимых в экспертно-криминалистических подразделениях органов внутренних дел Российской Федерации») [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55315/ (дата обращения: 18.01.2020).
8. Приказ от 27 декабря 2012 г. № 237 (ред. от 13.09.2018) «Об утверждении перечня родов (видов) судебных экспертиз, выполняемых в федеральных бюджетных судебно-экспертных учреждениях миноста России, и перечня экспертных специальностей, по которым представляется право самостоятельного производства судебных экспертиз в федеральных бюджетных судебно-экспертных учреждениях миноста России» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_141682/ (дата обращения: 18.01.2020).
9. Россинская Е.Р. Теория судебной экспертизы: учебник / Е.Р. Россинская, Е.И. Галяшина, А.М. Зинин; Под ред. Е.Р. Россинской. – Москва: Норма: НИЦ Инфра-М, 2013. – 384 с.
10. Бутырин А.Ю., Данилкин И.А. Использование специальных строительно-технических знаний в расследовании мошенничества при реконструкции зданий и сооружений // Правовые вопросы недвижимости. – 2017. – № 1. – С. 3–6.
11. Звягин С.А., Мальцев Е.П. Организационно-плановая документация бухгалтерской экспертизы // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2018. № 20. С. 24–36.
12. Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» от 05.04.2013 № 41-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144621/ (дата обращения: 18.01.2020).
13. Федеральный закон «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» от 17.07.2009 № 172-ФЗ (ред. от 11.10.2018) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_89553/ (дата обращения: 18.01.2020).