

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»**



НАУКА и ПРОСВЕЩЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ

МОНОГРАФИЯ

**ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2019**

УДК 001.1
ББК 60
Э40

Рецензенты:

Агаркова Любовь Васильевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Бабанова Юлия Владимировна – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Управление инновациями в бизнесе» Высшей школы экономики и управления ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»

Бузни Артемий Николаевич – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Менеджмента предпринимательской деятельности ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет»

Кунц Елена Владимировна – д.ю.н., профессор, профессор кафедры уголовного права Уральского филиала ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия»

Некрасов Станислав Николаевич – д. филос. н., профессор ФГАОУ «УрФУ имени первого президента России Б.Н. Ельцина», главный научный сотрудник ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»

Авторский коллектив

Андрющенко О.В., Аругюнова Г.И., Березина Е.С., Воробьев К.А., Гаврилин А.В., Гончаров С.П., Зайцева И.В., Криворотько Ю.А., Молчанова А.Е., Некрасов С.Н., Нестеренко Н.А., Новрузова О.Б., Орлова Т.С., Осипова С.Г., Подколзина И.М., Пронина Ю.О., Рукина С.Н., Суркова И.Ю., Тимошин А.А., Яковлева Ю.К.

Э40

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ: монография / Под общ. ред. Г. Ю. Гуляева — Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». — 2019. — 118 с.

ISBN 978-5-907204-10-2

В монографии представлены теоретические подходы и концепции, аналитические обзоры, практические решения в конкретных сферах экономики и права.

Издание может быть интересно российским и зарубежным ученым, руководителям и служащим государственного аппарата, руководителям и специалистам учреждений и хозяйственных организаций, педагогам, аспирантам и студентам высших учебных заведений.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

УДК 001.1
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г. Ю.), 2019
© Коллектив авторов, 2019

ISBN 978-5-907204-10-2

ОГЛАВЛЕНИЕ

ГЛАВА 1. ГЕНЕРАЛИЗОВАННЫЕ ФЕТИШИ И ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ МИФОЛОГИИ ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ	4
ГЛАВА 2. ОБЩАЯ ТЕОРИЯ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА: ФАКТОРЫ И МЕХАНИЗМЫ.....	13
ГЛАВА 3. ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	23
ГЛАВА 4. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ	33
ГЛАВА 5. ИССЛЕДОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕТЕРМИНАНТЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	43
ГЛАВА 6. СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	53
ГЛАВА 7. РЕГИОНАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	69
ГЛАВА 8. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОМПЛЕКСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ	78
ГЛАВА 9. БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	90
ГЛАВА 10. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	100
ГЛАВА 11. ДОГОВОР ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ: ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	109

УДК 303.01

ГЛАВА 1. ГЕНЕРАЛИЗОВАННЫЕ ФЕТИШИ И ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ МИФОЛОГИИ ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

НЕКРАСОВ СТАНИСЛАВ НИКОЛАЕВИЧ

д. филос. н., профессор
ФГАОУ «УрФУ имени первого президента России Б.Н. Ельцина»
главный научный сотрудник
ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»

Резюме. На основе персонификации общих понятий господствующие классы развивают целую социальную мифологию, формируются генерализованные фетиши. Опорные идеи, символы эпохи и эпистемы, запускаемое отдельными социальными группами и их идеологиями во всеобщее обращение, составляют генерализованные фетиши, выражающие глубинные экономические интересы классов. Выделение общественным сознанием генерализованных фетишей, которым поклоняются массы, является поверхностью, идеологической маской социального взаимодействия, в глубине которого происходят процессы отчуждения труда. На поверхности складывается общественное сознание и иллюзии буржуазного общества.

В ходе изучения феномена фетишизма мы приходим к широкому пониманию этого термина, который охватывает и системы специфической социальной деятельности, и фетишистские идеологии с их генерализованными абстракциями, и иллюзии массового сознания, и предметные образования фетишистских культов современности, и артефакты — объекты фетишизма, ставшие таковыми из внешней логики движения субъектов фетишизма. Разрушение фетишизма и дефетишизация поэтому предполагают возврат вещных образований на их место в человеческой картине мира. Для этого сам человек и его отправления — языковые, властные и другие — должны быть дефетишизированы практически.

Ключевые слова: генерализованные фетиши, интересы классов, общественное сознание, социальная мифология, иллюзии массового сознания, идеологическая маска, дефетишизация, возврат вещных образований.

GENERALIZED FETISHES AND THE FORMATION OF SOCIAL MYTHOLOGY TO OVERCOME UNCERTAINTY

Nekrasov Stanislav Nikolaevich

Summary. On the basis of personification of General concepts, the ruling classes develop a whole social mythology and generalized fetishes are formed. Supporting ideas, the symbols of the era and episteme that run social groups and their ideologies in the universal appeal, are generalized fetishes that expresses the underlying economic interests of classes. The separation of generalized fetishes worshiped by the masses by the public consciousness is a surface, an ideological mask of social interaction, in the depth of which there are processes of alienation of labor. Public consciousness and illusions of bourgeois society are formed on the surface.

In the course of studying the phenomenon of fetishism, we come to a broad understanding of this term, which covers the system of specific social activities, and fetishistic ideologies with their generalized abstractions, and

illusions of mass consciousness, and the subject formation of fetishistic cults of our time, and artifacts — objects of fetishism, which have become such from the external logic of the movement of the subjects of fetishism. The destruction of fetishism and defetishization therefore supposed real entities in their place in the human world. For this man himself and his administration — language, power and others — should undergo through defetishization.

Key words: generalized fetishes, interests of classes, social consciousness, social mythology, the illusion of mass consciousness, the ideological mask, defetishization, refund of real entities.

Исторически формирующиеся в науках и обыденном познании обобщенные и общезначимые понятия, категории и максимы (Красота, Разум, Бог, Дерево, Святость и другие) представляют собой не просто ценности исторического происхождения, но и определенные модели человеческого поведения во всем объеме и сохраняющиеся на протяжении истории человечества. В наиболее зрелых цивилизациях эти категории формировали единство Истины, Добра, Красоты как компонентов космического (то есть вышедшего в космос) Разума.

Эти модели в сфере биологии, экономики, филологии, истории приобретают самостоятельное научное звучание, однако на практике их терминология рассматривается как эмпирически произведенная, или вытекающая из ценностных ориентации опыта. М. Фуко, говоря о моделях человека в категориях различных наук, подчеркивает, что «...категории эти не суть лишь достаточно общие эмпирические понятия, они суть то, на основе чего человек открывается возможному познанию; они охватывают все поле этой возможности и строго разделяют в нем оба измерения, которые его ограничивают» [1] (например, функция и норма, конфликт и правило, значение и система). Речь идет о существовании в познании границ возможного познания человека. С их помощью познаются в наличной культурной ситуации конкретные поведения людей, а сами границы начинают персонифицироваться, олицетворяться, становятся предметом вожделеющего культа. Формируются генерализованные фетиши.

Как возникают генерализованные фетиши?

К. Маркс писал, что на основе персонификации общих понятий господствующие классы развивают целую социальную мифологию. На примере компромисса лассальянцев и эйзенахцев он показывал, как возникает соглашение с «целой бандой незрелых студентов и преумнейших докторов», которые пытаются заново персонифицировать богинь «справедливости, свободы, революции и братства» [2]. Каково место генерализованных фетишей в системе иллюзий эксплуататорского общества? На наш взгляд, они связывают два типа иллюзий. «Марксизм, — пишет, П. С. Гуревич, — ...различает иллюзии, рождаемые объективным положением эксплуататорского класса в обществе, миром видимости, который затемняет и искажает сущность социальных отношений, и сознательные предумышленные духовные фикции, которые распространяют идеологи этих классов» [3]. Связанные воедино два типа иллюзий функционируют как строй социальных мифов. К. Маркс отмечал: «До сих пор думали, что создание христианских мифов было возможно в Римской империи только потому, что еще не было изобретено книгопечатание. Как раз наоборот. Ежедневная пресса и телеграф, который моментально разносит свои открытия по всему земному шару, фабрикуют больше мифов (а буржуазные ослы верят в них и распространяют их) за один день, чем раньше можно было изготовить за столетие» [4]. Помимо прочего К. Маркс косвенно критикует здесь иллюзии просвещения масс на фоне манипулятивной политики буржуазии.

Ярким проявлением тиражирования генерализованных иллюзий — фетишей и создания «мифов XX века» служит фашизм. Фашизм, сочетая демагогию с конъюнктурой, переоценивал роль нации, государства, вождя, частной собственности, расы, организации, насилия и т. д. «Три кита режима» — манипулирование массовым сознанием, тактика тотальной инфильтрации, террор — обеспечивали формирование генерализованных абстракций [5]. Все три разновидности фашистского движения «предлагают всем — слабым и сильным, богатым и бедным — участие в окрыляющей национальной (расовой) миссии. Все концы сходятся... Судьба у индивидуума и нации одна-единая» [6]. В либеральном запад-

ном обществе ситуация иная: господствующая идеология внушает мысль о том, что спасение возможно на сугубо индивидуальном пути. В результате социальный недуг разбивается на множество индивидуальных тревожных состояний и люди десолидаризируются. Возникает целая служба терапевтов, нетрадиционных религий и духовных наркотиков для снятия переживаемого индивидами (каждым по-своему) кризиса мироощущения. Человек в условиях такого общества открывает для себя мир, черпая знания из жизни, газет, социальных сетей, замечая скрытые структуры информации постепенно и складывая их в мировоззрение на основе общих терминов и ключевых слов. В этих структурах, замечает А. Моль, «нет точек отсчета, нет ни одного подлинно общего понятия, но зато много понятий, обладающих большей весомостью (опорные идеи, ключевые слова и т.п.)» [7]. Такая структура культуры уже не является в основном продуктом университетского образования, т. е. рациональной, организации обучения, она — итог ежедневно действующего на индивидов непрерывного и беспорядочного (хотя и внутренне упорядоченного пропагандой и рекламой) потока случайных сведений. Упорядоченность такого потока по-разному фиксируется психоанализом и научным обществознанием. [8]

Собственная история идеологий и историческая практика

«Опорные идеи», символы эпохи и эпистемы, запускаемое отдельными социальными группами и их идеологиями во всеобщее обращение, составляют генерализованные фетиши, выражающие, в конечном счете, глубинные экономические интересы классов. Семантическая и символическая связь таких идей не дает ответа на вопрос об их возникновении, исторической, устойчивости или эфемерности. Говоря, что науки черпают в «смешанном словаре повседневного обихода» и что слово «капиталист» — осколок жаргона спекулянтов на первых европейских биржах, а слово «революция» сменило прежнее астрологические ассоциации на вполне современный смысл, М. Блок умалчивает о тех классовых вложениях в словари и лозунги, которые скрываются за общечеловеческими значениями [9]. Г. В. Плеханов, полемизируя с А. Лабриолой, писал: «Символизм действительно немаловажный «фактор» в истории некоторых идеологий. Но в последние причины обычаев он не годится... объяснение... надо искать в истории экономического развития» [10]. Г. В. Плеханов объяснял автономную, собственную историю идеологий в значительной степени разрушением «ассоциаций идей» под влиянием возникновения, изменения и разрушения известных комбинаций общественных сил [11].

Выделение общественным сознанием генерализованных фетишей, которым поклоняются массы (в XX в. особенно абстрактно понятые Свобода, Красота и их выражение в объектах-знаках фетишистского кода типа автомобиля, колье, бикини, чека), является поверхностью, идеологической маской социального взаимодействия, в глубине которого происходят процессы отчуждения труда. Образование артефактов путем слияния субъектов (людей и предметов) — персонификаций генерализованных фетишей с предметами фетишизма и последующее отождествление, срастание идеи и персонификации с атрибутом делает предметную атрибутику самостоятельным предметом фетишистского культа. Причины фетишизации могут быть скрыты или представлены в превращенном виде (в психоанализе, например). Французский марксист Ф. Мальриё пишет в этой связи: «Невозможно понять успех психоанализа в западном обществе, если не видеть того, что его открытия — что в глубине речи лежит вытеснение, а сама речь лежит в основе всех человеческих действий, которые она означает прошлым субъекта, тревожащегося о своем будущем; открытие функции диалогического отношения и т. д. — должны рассматриваться в контексте преобразований общества начиная с XVIII века до наших дней, в контексте противоречий между свободой мыслить и цензурой по отношению к мысли, социальных отчуждений, описанных Марксом и игнорируемых, в основном Фрейдом и Лаканом. Психоанализ, замыкаясь в платонических понятиях субъекта и сознания и прерывая пуповину, связывающую субъекта с обществом и его битвами, не признается самому себе в существовании глубинных источников вытеснения и бессознательных процессов,— источников, которые заложены в социальных и идеологических структурах, формирующих поведение» [12].

Поверхность социальной жизни, которую по-разному описывают психоанализ и социологическая этнометодология, все же является полем процессов переноса социального функционирования персонифицированного генерализованного фетиша (опорного понятия, зримо внедренного в деятельность

субъекта, вроде короны на голове монарха, мантии на судье и т. д.) на природную форму предмета и срастание социального и природного функционирования. Корона, мантия, печать сами становятся предметом фетишизма. Но существует ли здесь потребление? П.-А. Шомбар де Лов отвечает: «Потребность характеризуется необходимостью, но эта необходимость имеет двойной характер. Она может быть жизненной потребностью или социальной обязанностью» [13]. Подчиняясь как законопослушный буржуа разнообразным «символам господства и власти» [14] или приобретая товар, покупатель становится похожим на знаменитость, либо автоматически причисляется к категории изысканных людей или просто красивых («комильфо») мужчин. Первичной, как подчеркивает Ж.-Л. Моно, становится активность, а вторичной потребностью, образуя цикл, описанный Л. Сэвом (активность — потребность — активность). Эта опасная дихотомия (активность — потребность) становится нормой капитализма [15]. К. М. Кантор отмечает, что существует «одна «приманка» более сильная, чем польза физиологическая или социофункциональная, — это красота. Она сильнее потому, что апеллирует к человеку не как к исполнителю социальной роли, а как к индивидуальности. Эстетическая потребность, как способность в постоянном проявлении эстетической способности суждения, ненасытна. Она нуждается во все новых и новых объектах для своего подтверждения. Это является для индивида формой его личностного общения внутри безличностных функциональных отношений. А для того чтобы промышленные изделия могли выступать в роли эстетических объектов, совершенно не обязательно менять их типы. Меняться могут только формы» [16].

Такова коммерческая система «Eye-appeal», заключающаяся в «стайлинге» — изменении формы предмета без изменения его типа и технологии производства. Эта конкурирующая с подлинным дизайном система основана на прагматическом принципе «уродливое продается плохо» (Р. Лоун). Но К. М. Кантор не прав, когда отождествляет стайлинг с дизайном. В настоящее время в западном дизайне наступил период синтеза потребностей рынка и потребностей покупателя, при котором эстетическое качество предмета должно отвечать его назначению и вытекать из него. Ж. Гассио-Талабо пишет: «Этим определяется и «моральный» (не побоимся этого слова) аспект дизайна, поскольку его роль, весьма далекая от того, чтобы усиливать ослепление и гнет в обществе, задавленном засильем машин, состоит в отстаивании права на простые человеческие потребности перед напором чрезмерной урбанизации. Кроме того, дизайн призван содействовать возрастанию нужного (или, как еще недавно говорили, «полезного») предмета в рамки повседневной жизни. В пропаганде промышленного изделия Ван Лир усматривает даже средство для расшатывания традиционных рефлексов западного общества, сочетающих в себе привычную шкалу оценок с собственническим инстинктом» [17]. Очевидно, что «...творчество дизайнера приобретает подчас философское значение: дизайнер осознает, что в своей деятельности он оперирует знаками, воплощающими «дух цивилизации», и что его деятельность способствует сложению нового языка, общего для широких социальных слоев, языка, который рождается на основе единых для всего мира и находящихся в непрерывном обмене потребностей, интересов и чаяний» [18].

Вполне понятны и пессимистические оценки деятельности дизайнеров на Западе, пробивающих свои концепции хорошей застройки, экологически чистого транспорта через безличную бюрократию городской и федеральной администрации [19].

Предметы и фетиши

Возникает вопрос: какое отношение имеют многочисленные предметы к генерализованным фетишам, ценностям разных обществ и категориям, в рамках которых осмысливается и живет человек в данном обществе? Вещи, выглядящие в XX в. на одно лицо — как изделия массового производства, разнообразятся в своем отношении к человеку, его общим ценностям. Так, зубная щетка имеет прямое отношение к человеку, а хвостовой обтекатель истребителя — нет. Причем общество на проектирование первых отпускает меньше средств и ставит их на шкале ценностей ниже вторых — античеловеческих ценностей. Д. Нельсон выделяет, во-первых, небольшие потребительские изделия («жалкие, неоригинальные, грубые, раздражательские изделия, лишённые цельности») — этот «дизайн должен, быть продан народу»; во-вторых, крупные потребительские изделия, что черпают свои идеи из изделий

третьей категории, (вид автомобилей и моторных лодок свидетельствует об интересе, граничащем почти с наваждением, к деталям самолетов, ракет, что укрепляет у обладателя лодки, автомобиля ощущение личного контроля над превосходящей его мощью); в-третьих, основополагающие изделия [20].

Основополагающие изделия господствуют над прочими и задают им формы: «Наше же общество придает Основополагающим Изделиям такое значение, которое позволяет их сравнивать лишь с соборами, дворцами и пирамидами прошлого. Что же касается стоимости, то многие из них стоят еще дороже» [21]. Эти изделия редко имеют сколько-нибудь прямое отношение к человеку. Д. Нельсон пишет: «В этих изделиях отражаются наши доминирующие ценности, главными из которых считаются Мощь, Коммуникативность (в целях контроля и управления), Движение, которыми характеризуются ракеты, компьютеры и автострады. В этих изделиях не учитываются идеологические различия: не существует таких вещей, как коммунистические или капиталистические плотины, заводы, ракеты или транспортные самолеты. На практике все они одинаковы. Это происходит из-за того, что обе общественные системы отводят им одно и то же место на этой шкале» [22]. Это положение частично устарело: обе системы начинают признавать приоритет человеческих ценностей. Генерализованные фетиши современных цивилизаций, расположенные на шкале «человек — изделие массового производства», наиболее удалены от человека и нуждаются в персонификации посредством переноса форм, их выражающих, на изделия первых двух категорий. Последние являются ближайшим слоем окружающей человека «второй природы». Под влиянием этого слоя предметности формируется социальность индивидов (различная в разных системах).

Более подробное исследование формирования генерализованных фетишей может быть принято на основе рассмотрения социальных мифов «массового общества» и иллюзий, функционирующих внутри замкнутых, тоталитарных организаций. И то и другое присутствует на Западе одновременно. В обоих случаях «поток образов» (имиджей), квазисобытий и фабрикация вытесняет действительную жизнь. В массовом обществе это фиксируется в зрелищах, телевидении, путешествиях. Американцы за границей несколько не меняют свой образ жизни: пользуются автобусами американских фирм, живут в хилтоновских отелях, едят в павильонах «Макдональд», пьют кока-колу, т. е. американский стиль жизни просто вкушается в другом антураже. Во время проведения всемирных выставок многие посетители просто переходят из павильона в павильон, не интересуясь экспозицией, но лишь собирая на билетах штампы, подтверждающие факт пребывания в этих павильонах. «Туристский стиль» жизни, наслаждение имиджами и визионизм, «человек массы» — все это является продуктом внесения в жизнь генерализованных фетишей и стандартов среднего класса, которые группируются в образе удачной жизни «дом энд джип». В сущности это и есть социальная основа либеральной идеологии. При исчезновении «дом энд джип» разочившийся средний класс переходит к охватывающим все общество тоталитарным проектам фашистского типа. В условиях частных тоталитарных организаций (работы Э. Гофмана [23]) или в системах формальных организаций и корпораций как живых социальных машин обостряется культ прямого служения нормам генерализованных фетишей общества. Такова ситуация в армии, сектах, партиях. При разрушении или внешнем насильственном уничтожении фашистских обществ неизбежно обращение масс от идолов временного либерального проекта к вечным коммунистическим идеалам.

Дефетишизация и возврат вещных образований на их место

В ходе изучения — теоретического и эмпирического одновременно — феномена фетишизма мы приходим к широкому пониманию этого термина, который охватывает и системы специфической социальной деятельности, и фетишистские идеологии с их генерализованными абстракциями, и иллюзии массового сознания, и предметные образования фетишистских культов современности, и артефакты — объекты фетишизма, ставшие таковыми из внешней логики движения субъектов фетишизма. Разрушение фетишизма и дефетишизация поэтому предполагают, как считает Д. Лукач, в первую очередь возврат вещных образований на их место в человеческой картине мира [24]. Добавим, что для этого сам человек и его отправления — языковые, властные и другие — должны быть дефетишизированы практически. В широком смысле, полагает Д. Лукач, т. е. в отличие от «фетишизма экономической жизни

капиталистического общества», понятие фетишизма охватывает «те возникшие в различных социально-исторических условиях и получившие в общем представлении самостоятельное бытие объективации предметного мира, которые реально ни сами по себе, ни в их отношениях к человеку не имеют самостоятельности» [25].

Ранее он отмечает: «Однако было бы неверно, особенно исходя из предмета нашего исследования, ограничить явление фетишизма экономической жизнью капиталистического общества. Хотя в «Капитале» Маркс рассматривает фетишизм лишь в этом разрезе — правда, в его универсальном значении,— он недвусмысленно указывает на то, что речь идет о свойстве отражения общественной действительности и что его специфически определенная для капиталистической экономики и идеологии форма не отрицает его действия в течение всей истории человечества. С этой точки зрения заслуживает внимания, что в главе о товарном фетишизме Маркс упоминает о родственности такого искажения действительности религиозным представлениям» [26].

Как же выглядит фетишизм, понятый в широком смысле, как он представлен в современном мире? С. Б. Лавров и Г. В. Сдасюк так описывают его осязаемое присутствие: «Одним из главных следствий «сокращения» мирового пространства считается стандартизация — гомогенизация потребительских вкусов. В этом процессе, как и в самой пропаганде идеалов общества «потребления», заинтересованы, в первую очередь империалистические государства и ТНК. Мир стандартных вкусов, создаваемый мощными средствами современной информации, рекламы, моды,— это грандиозный рынок, благодатная основа эксплуатации материальной и духовной. Однако, «сокращение» и «гомогенизация» земного пространства происходят одновременно с его «расслоением», усилением диспропорций, что не может не нагнетать общую напряженность и дестабилизацию» [27]. Действительно, широкие массы не только в странах «третьего мира», но и на Западе страдают скорее от «недопотребления», чем от избытка. Г. С. Лисичкин, идеолог так называемого рыночного социализма М. С. Горбачева, замечал в книге с симптоматическим названием «Что человеку надо»: «... широкие массы, которые состоят скорее из «кандидатов в потребители», отнюдь не страдают от переизбытка вещей» [28] (и это актуально для современного социалистического общества), да и «общество потребления» не в силах удовлетворить даже потребителей искусственно навязанной продукции. С помощью идеи о рыночном социализме, при котором к благам рынка будут добавлены и сохранены преимущества социализма, сумели обмануть советский народ на референдуме 1991 г. Рыночный социализм невозможен так же как нерелевантен капиталистический социализм, признаки которого были стерты с облика западных социальных государств сразу же с исчезновением СССР. Вспоминая вновь во многом пророческие мысли И. Канта из его «Антропологии с прагматической точки зрения», подчеркнем, что удовлетворение относится к сложнейшим человеческим способностям и связано со страданием и наслаждением, временем жизни и сроками ожидания [29].

В «цивилизации выбрасывания» (А. Тоффлер) принцип функционализма попадает в собственную ловушку поисков наибольшего удобства: люди перестают понимать, в чем состоит истинное удобство и целесообразность вещей (ибо все это оказывается чисто символическими социальными свойствами), которые должны быстро исчезать и заменяться новыми. Н. А. Дмитриева пишет о всплеске в конце XX в. интереса к вещам как новом явлении капитализма на Западе: «...страсть к вещам не угасает, даже разгорается: как никогда, множится количество вещей-украшений, вещей-игрушек, вещей-безделушек, которые с точки зрения функциональной эстетики считались проявлением дурного вкуса. Бродячие хиппи одевались вроде бы кое-как — старые свитеры, рваные джинсы. Однако, как подобает экзотическим дикарям, они увешивали себя массой украшений... Это показное дикарство было по своему принято и соответственным образом стилизовано в модах «истэблшмента» как причудливость, вычурность, маскарадность» [30]. Наиболее естественные и чистые в своих антикапиталистических идеалах хиппи отправились в изгнание с семьей или в уединение примерно так, как это описано в фильме «Капитан Фантастика» (2016 г.)

Действительно, почему золото в либеральном рыночном обществе притворяется «бросовым» материалом, керамическое изделие притворяется кожаным, кожаное — мешковиной? Мы уже показали, что ссылкой на манипуляцию вкуса монополиями эти явления не объяснить. Товарный фетишизм

во многом структурируется цивилизационной спецификой и стереотипами культуры, которая в отличие от культуры традиционной, уже признает ссудный процент. Синтоистская заповедь «Будь чистым!», отвращение к блеску и излишеству уже сегодня вступили в противоречие с потребностями массового производства и застройки. Но в буддийском варианте эта заповедь материального ограничения заметно сдерживает экспансию потребительства на современном Востоке, где мода стабильна, как стабильны тысячелетиями покроем кимоно и его популярность. На Западе фактор моды начал действовать с силой урагана уже с 30 г. Исследователь дизайна Ж. Гассио-Талабо отмечает: «Баухауз видел свою цель не в привлечении на свою сторону вкусов потребителя, а в том, чтобы осуществить переворот между формой и функцией и испытывать новые материалы (согласно концепции деятелей Баухауза, чем богаче в функциональном отношении предметы; тем больше возможностей и вариантов таят системы их элементов и тем они красивее, ценнее - С. Н.). В отличие от этой идеологической суровости американцы уже с 1930 г. включают в рассмотрение новый компонент — моду как модификацию вкусов и потребностей. мода, периодически меняя внешний вид предмета, стимулирует потребление, добавляет формальный элемент, не стараясь в первую очередь соответствовать неизменным нуждам покупателя» [31].

На бабочек наступать опасно или о чем говорит нам чучхе-календарь

В Европе, и тем более на Востоке, ситуация иная, и это заметно невооруженным глазом. Различия, однако, необходимо не просто исследовать, но понять в диалоге Восток — Запад. Е. В. Завадская пишет: «Последнее время социологи, точнее, экологи пытаются выявить почти неуловимые связи между стереотипами культуры, закрепленными в мифах, играх, сказках, в живописном образе, и политико-экономическим самочувствием стран и народов мира. Они как бы вооружились сачком в надежде поймать бабочку, на которую наступил герой рассказа Р. Брэдли, оказавшийся на машине времени в прошлом, и искавший тем самым весь ход истории... Стереотип культуры дает некоторую возможность употребления (и злоупотребления) богатствами природы, которую другой стереотип не дает или дает в меньшей степени. На бабочек опасно наступать» [32]. В основе западных стереотипов культуры лежит христианство, позволяющее «механизировать природу» (Н. А. Бердяев) [33]. Поэтому одушевляющие мир стереотипы буддизма, даосско-чаньской и конфуцианской традиций становятся все более привлекательными для западной молодежи [34]. Россия нуждается в собственной ориентации и идеологии.

В разные периоды жизни нашего общества автор по-разному относился к чучхе. В 70 г. он диссидентски выписывал для прикола журнал «Корея», в 80-90 г. изучал труды Ким Чен Ира и на московских книжных выставках-ярмарках охотно брал в подарок его томики и брошюры. Сейчас мы задаемся вопросом - будет ли у России будущего своя государственная идеология? И будет ли эта Россия? Можно обратиться к календарю чучхе на 2019 г. - он интересен и, казалось бы, не идеологичен, поскольку в нем нет пропаганды, но какой же он?

Он человечный, то есть не рыночный! Борьба за будущее – борьба за антропологию. Трансгуманизм нацелен на создание не людена братьев Стругацких, но на трансчеловека. На самом деле речь идет не о выведении нового типа человека, постчеловека, но нового общества, в котором будет человек. В таком обществе сохранится человек и не будет нужды в трансчеловеке. Но в этом обществе нет ипотеки и кредита, безработицы и налога, снижения доходов и роста смертности, менеджмента и маркетинга, прибыли, рентабельности и частного капитала. Все это называется одним словом - социализм. Правда, это старый социализм, первая версия общества в котором свободное развитие каждого станет условием свободного развития всех.

Каким же будет новый социализм, посткапитализм? Об этом пора задуматься обществоведам и гуманитариям, которые пока за свой счет издают календари с цитатами И. В. Сталина, обращенными по их замыслу к нам - современникам. В этом календаре они сами себе пытаются ставить задачи, но устами генералиссимуса. Как полагал К. Маркс, все эпохи передеваются в одежды своих предшественников. Французская революция смотрела на себя глазами греков и римских республиканцев, большевики осмыслили себя в образах французской революции. Настал час и мы жертвы гайдари-

чубайсовской приватизации разума и разрушения народного хозяйства, превращения его в систему хрематистики пытаемся переосмыслить себя глазами суверенного субъекта прошлого - самого И. В. Сталина! Но когда мы начнем мыслить сами?

А пока повторим вопросы «отца народов» И. В. Сталина: В чем главная опасность нашего времени? Каково основное противоречие нашей эпохи? Кто главный враг сегодня? Все это классические вопросы советской эпохи. Наши досоветские предки задавали те же вопросы, но по-другому: что делать, кто виноват, а судьи кто?

Какие же вопросы может задать нам, потомкам, наше время? Думаем, что это вопрос: о чем мечтать, каков смысл, зачем живешь и чего же ты на самом деле хочешь и что сможешь? Пора начать думать самим и только в этом векторе создания нового справедливого общества мы сможем преодолеть всю совокупность фетишистских культов.

Э. В. Ильенков в работе об идеальном подводит итог марксистскому пониманию фетишизма как продукта социального отчуждения. Он пишет, что «реальные талеры ровно ничем не отличаются от богов первобытных религий, от грубых фетишей дикаря, который поклоняется (и именно как своему богу!) самому что ни на есть реальному, действительному бревну, куску камня, бронзовому идолу или другому подобному внешнему предмету. Дикарь вовсе не рассматривает предмет своего поклонения как символ бога, для него этот предмет во всей его грубой чувственно воспринимаемой телесности и есть бог, сам бог, а вовсе не его «изображение». И вот такое грубо фетишизирующее религиозное сознание в примере Канта с талерами действительно обретает аргумент в свою пользу.

Для верующей старушки Илья-пророк действителен именно потому, что она его видит в сверкании молний и слышит в грохоте грома, она чувственно воспринимает именно Илью-пророка, а вовсе не его символ, точнее, она именно гром и молнии воспринимает как Илью-пророка, а не как символ этого персонажа; в молнии и громах она воспринимает его действительные действия, его действительные формы чувственного обнаружения.

Фетишизм в том и состоит, что предмету, именно во всей его грубой телесности, в его непосредственно воспринимаемой форме приписываются свойства, которые на самом-то деле принадлежат вовсе не ему и ничего общего с его чувственно воспринимаемым внешним обликом не имеют.

Когда такой предмет (будь то кусок бревна, каменный или бронзовый идол и т. д. и т. п.) перестает рассматриваться как «сам бог» и обретает значение «внешнего знака» этого бога, воспринимается уже не как непосредственный субъект приписываемых ему действий, а лишь как памятный знак, указывающий на нечто «другое», лишь как символ этого «другого», на символ внешне совсем непохожего субъекта, то сознание человека делает шаг вперед на пути к уразумению сути дела».[35] Похоже, что за последнюю треть столетия человечество вновь поглупело и сделало шаг назад к дикарю воспаленному вождедеющей страстью к предмету. Можно употребить образ «верующей старушки», в которую превратилось так называемое цивилизованное человечество с либеральной идеологией потребления и производства для продажи. Этот понижающий дискуссию образ верующей старушки использовал Э. В. Ильенков, советский философ-коммунист, ушедший в армию добровольцем в Свердловске офицер и дошедший до Берлина со своей артбатареей. Всей своей жизнью он боролся за освобождение человечества от реальных и воображаемых идолов.

Список литературы

1. Фуко М. Слова и вещи. Археология гуманитарных наук. М.: Прогресс, 1977. С. 460.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 34. С. 234.
3. Гуревич П. С. Социальная мифология. М.: Мысль, 1983. С. 110.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 33. С. 215.
5. См.: Бланк А. С. Старый и новый фашизм. Политико-социологический очерк. М.: ИПЛ, 1982; Филиппов А. С. Записки о «третьем рейхе». М.: Международные отношения, 1970.
6. Бурдерон Р. Фашизм: идеология и практика. М.: Прогресс, 1983. С. 84.
7. Моль А. Социодинамика культуры. М.: Прогресс, 1973. С. 45.

8. См.: Беглов С. И. Внешнеполитическая пропаганда. Очерки теории и практики. М.: Высшая школа, 1984. Гл. 7.
9. См.: Блок М. Апология истории или ремесло историка. М.: Наука, 1986. С. 96.
10. Плеханов Г. В. Сочинения. М.: ГИЗ, 1925. Т. 8. С. 265.
11. Плеханов Г. В. Сочинения. М.: ГИЗ, 1925. Т. 8. С. 266—267.
12. Мальриё Ф. К перспективам марксистского подхода в психологии // История зарубежной психологии. 30—60-е годы XX века. Тексты. М., 1986. С. 333—334.
13. Chombart de Lauwe P.-H. Les interets contre les besoins // La Pensee. N 206, 1979
14. Миллс Ч. Р. Высокая теория // Структурно-функциональный анализ в современной социологии. М., 1968. Вып. 1. С. 409.
15. См.: Moynot J.-L. Determinations sociales et individuelles des besoins // La Pensee. 1975. N 180. R. 65.
16. Кантор К. М. Современный функционализм и культура // Нельсон Дж. Проблемы дизайна. М., 1971. С. 25.
17. Гассио-Талабо Ж. Дизайн и современные направления прикладных искусств // Моран А., де. История декоративно-прикладного искусства от древнейших времен до наших дней. М., 1982. С. 474—475.
18. Гассио-Талабо Ж. Дизайн и современные направления прикладных искусств // Моран А., де. История декоративно-прикладного искусства от древнейших времен до наших дней. М., 1982. С. 499.
19. Глазычев В. О дизайне. Очерки по теории и практике дизайна на Западе М.: Искусство, 1970. С. 95.
20. См.: Нельсон Дж. Проблемы дизайна. М.: Искусство, 1971. С. 204—206.
21. Нельсон Дж. Проблемы дизайна. М.: Искусство, 1971. С. 206.
22. Нельсон Дж. Проблемы дизайна. М.: Искусство, 1971. С. 207.
23. См.: Голдстейн М., Голдстейн И. Ф. Как мы познаем. М.: Знание, 1984. С. 172—178.
24. См.: Лукач Д. Своеобразие эстетического. М., 1986. Т. 2. С. 317
25. Лукач Д. Своеобразие эстетического. М.: Прогресс, 1986. Т. 2. С. 316
26. Лукач Д. Своеобразие эстетического. М.: Прогресс, 1986. Т. 2. С. 316
27. Лавров С. Б., Сдасюк Г. В. Этот контрастный мир. М.: Мысль, 1985. С. 32
28. Лисичкин Г. С. Что человеку надо. М.: Сов. Россия, 1974. С. 55
29. См.: Кант И. Сочинения. М.: Мысль, 1966. Т. 6. С. 477
30. Дмитриева Н. А. Карнавал вещей // Современное западное искусство. XX век. Проблемы и тенденции. М., 1982. С. 248
31. Гассио-Талабо Ж. Дизайн и современные направления декоративно-прикладных искусств // Моран А., де. История декоративно-прикладного искусства от древнейших времен до наших дней. М., 1982. С. 473
32. Завадская Е. В. Ци Бай-ши. М.: Искусство, 1982. С. 7
33. См.: Ципко А. С. Социализм: жизнь общества и человека. М.: Мол. гвардия, 1980. С. 143—144
34. Лисичкин Г. С. Что человеку надо. М.: Сов. Россия, 1974. С. 63
35. Ильенков Э.В. Искусство и коммунистический идеал. М.: Искусство, 1984. С. 34-35.

УДК 33.012.23

ГЛАВА 2. ОБЩАЯ ТЕОРИЯ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА: ФАКТОРЫ И МЕХАНИЗМЫ

АРУТЮНОВА ГАЛИНА ИВАНОВНАк.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономические теории»
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

Аннотация: В разделе рассматриваются основные позиции формирующейся в настоящее время общей теории развития общества: факторы, влияющие на это развитие (география, гражданская культура, уровень научно-технического прогресса, уровень благосостояния граждан, институты) и механизмы координации деятельности людей (конкуренция, власть/насилие, сотрудничество). Излагаемые подходы новой теории к обработке информации из общественно-политической и экономической области побуждают преподавателей технических вузов, преподающих историю экономики и экономическую теорию, отказаться от имеющихся у них стереотипов при оценке событий и процессов (в прошлом и настоящем) и способствуют (при выработке соответствующих навыков) накоплению как у преподавателей, так и у их студентов того интеллектуального капитала, который, будучи частью коллективного разума, в состоянии решать глобальные проблемы современного общества.

Ключевые слова: общая теория развития общества, факторы развития общества, механизмы координации деятельности, инклюзивные и экстрактивные институты, гражданская культура.

THE GENERAL THEORY OF THE DEVELOPMENT OF SOCIETY: FACTORS AND MECHANISMS

Arutyunova Galina Ivanovna

Abstract: the basic positions of the General theory of the social development, factors influencing this development (geography, civic culture, the level of scientific and technological progress, the level of welfare of citizens, institutions) and mechanisms of coordination of people's activities (competition, power/violence, cooperation) were considered in this article. The presented approaches of the new theory to the processing of information from the socio-political and economic fields encourage teachers of technical universities, teaching the history of Economics and economic theory, to abandon their stereotypes in the evaluation of events and processes (in the past and present) and contribute (in the development of appropriate skills) to the accumulation of both teachers and their students of the intellectual capital, which, as part of the collective mind, is able to solve the global problems of modern society.

Key words: General theory of social development, factors of social development, mechanisms of activity coordination, inclusive and extractive institutions, civil culture.

1. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА, МЕХАНИЗМЫ КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Разработкой общей теории развития общества заняты в последнее время ряд выдающихся западных (Д. Аджемоглу, Дж. А. Робинсон [1], К. Вельцель [2] и др.) и российских (в первую очередь В.М. Полтерович [3]) ученых. Несмотря на то, что единой теории пока не существует, ученые по-разному расставляют акценты, с разной полнотой проводят анализ исторического социально-экономического и политического развития разных стран, все они говорят приблизительно об одних и тех же закономерностях. В целом закономерности формулируются на исследовании приблизительно одного и того же

ряда факторов развития общества и механизмов координации деятельности людей.

Такой подход обеспечивает, на наш взгляд, с одной стороны, лучшее понимание причинно-следственных связей между событиями в ходе исторического развития общества, что важно для более правильного осознания, оценки и в определенной степени предсказания исторических событий. С другой стороны, этот подход позволяет более эффективно преподавать экономические дисциплины, напр., историю экономики студентам экономического направления и экономическую теорию студентам технических направлений. Курс истории экономики становится более цельным, динамичным и более «мировоззренческим». А экономическая теория, преподаваемая на базе экономикс, становится менее формализованной и более естественной. В нее вводятся институции (традиции, обычаи поведения людей, стоящих на разных иерархических уровнях) и институты (прежде всего, государственные, проводящие регулирование экономики), обсуждаются вопросы современного научно-технического прогресса, ломающего традиционные представления об издержках, благах, моделях бизнеса и др., и вопросы влияния уровня благосостояния людей на возможности экономического роста.

Факторами, определяющими социально-экономическое и политическое развитие общества в любой стране во все времена, являются следующие: география, гражданская культура, институты, уровень научно-технического прогресса, уровень благосостояния граждан. Рассмотрим их подробнее.

В *географию* входят климат, природные богатства и местоположение. В местоположении особое значение имеет выход к морю – доступ к международной торговле как основному источнику материального, финансового, культурного и др. развития народов древнего мира и средневековья – во всяком случае, в Западной Европе и Малой Азии. Средиземное море (внутреннее, теплое, с множеством островов), обеспечивав самые низкие в то время транспортные издержки в международной торговле, сыграло важнейшую роль в развитии этого региона с высокой плотностью населения: углубились разделение труда и дифференциация производства, совершенствовались технологии, соответственно повысились производительность труда и объемы производства, увеличилась ресурсная база – из одной страны в другую экспортировали ценные породы древесины, строительный камень, различные руды, рабы, осваивались новые территории. Колонии использовались и для снятия социального напряжения в городах при перенаселении. Кроме того, правители городов Финикии, напр., Тира считали, что переселение избыточного населения на новые территории будет способствовать обогащению части его (росту среднего класса). В конечном счете, развитие международной торговли и колонизация прибрежных территорий способствовали росту благосостояния народов. Внутренняя торговля в странах этого региона была развита гораздо хуже – национальные рынки еще не сложились – в том числе и потому, что внутри стран разделение труда было слабым – везде производилось одно и то же.

Уровень *гражданской культуры* выражается в формах и способах распределения и осуществления власти, в поведении людей, в их мотивации, установках в общении, в том, насколько сбалансированы интересы людей с разными доходами, разных национальностей. Гражданская культура выражает степень зрелости общества. Эта степень отражается на способности людей обеспечивать удовлетворение общегражданских интересов, разрабатывать и реализовывать для этого совместные решения, проводить коллективные действия. Поэтому гражданскую культуру называют еще «культурой общежития» или «культурой участия» [4].

Бывшие колониальные страны после Второй мировой войны, когда окончательно распалась мировая колониальная система, нередко не могли самостоятельно обеспечить в своей стране общественный порядок, поддерживать баланс интересов различных племен, обеспечивать работу коммунальных служб (вода, электричество и др.), транспорта (управлять, содержать в работоспособном состоянии оборудование), управлять после национализации государственными компаниями и пр. Люди переставали ловить рыбу в море, на берегу которого жили, потому что не умели чинить катера (моторы), не имели запчастей, топлива, не получалось даже чинить сети. Голодали, пытались перераспределить еду, лекарства, международную гуманитарную помощь, власть и др., развязывая гражданскую войну, вступали в межгосударственные конфликты с соседями, чтобы изменить границы – перераспределить природные ресурсы [5]. Некоторые страны пытались отказаться от предоставленной им независимости.

Гражданская культура не носит политического характера, сведение ее к политическому порядку ведет к этатизму (ведущая роль в обществе принадлежит государству: *etat – фр.*, государство) или тоталитаризму – тотальному контролю государства над всеми аспектами общественной и частной жизни.

Модель гражданской культуры родилась в западных демократических государствах из озабоченности проблемами политической стабильности. В демократическом государстве, где люди образованы (накоплен высокий интеллектуальный капитал) и политически активны, государство не может без их участия поддерживать стабильное демократическое управление. От людей при этом требуется спокойствие, доверие и уважение к власти [4].

Гражданская культура имеет генетическую природу – генетически заданные нормы поведения, инстинкты. Напр., известно, что участие в иерархии добровольное. Для участия нужно иметь соответствующие «инстинкты»: быть готовым выполнять принятые нормы поведения, быть готовым к сотрудничеству на своей иерархической ступени, к конкуренции по отношению к стоящим на той же иерархической ступени и власти/насилию по отношению к стоящим ниже [6]. В криминальных сообществах и коррумпированных организациях благополучные, совестливые люди, обычно не участвуют.

Научно-технический прогресс (НТП) – это одновременно процесс и результат совершенствования техники, технологии, энергетики, товаров и услуг на базе использования результатов научных исследований. Содержанием НТП являются нововведения (инновации):

- в технике и во всех областях человеческой деятельности, где есть средства и предметы труда,
- в технологиях (способах соединения средств и предметов труда),
- в энергетике (источниках, способах преобразования, транспортировке и использовании энергии в производстве и быту),
- в организации производства (способах соединения прошлого труда и живого труда).

Источником НТП является творческая, интеллектуальная деятельность людей в форме научных исследований, опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

Цель НТП – достижение экономического, социального, экологического и информационного и др. эффектов. Экономический эффект состоит в увеличении объёма производства товаров и услуг, снижении их удельной трудоёмкости, материалоёмкости и энергоёмкости, достижении структурного эффекта от перемещения ресурсов в более производительные сферы. Социальный эффект выражается в создании новых рабочих мест, увеличении свободного времени, сокращении применения тяжёлого, вредного и непривлекательного труда, в улучшении качества и условий жизни людей. Экологический эффект состоит в сбережении невозобновляемых природных ресурсов, уменьшении выбросов в окружающую среду вредных веществ, предупреждении и смягчении последствий природных и техногенных катастроф и др. Информационный эффект может состоять в увеличении объёма научных знаний и их распространении в обществе – в накоплении интеллектуального капитала [7].

В ходе НТП изменяются место и роль человека в системе производства, изменяются система общественной жизни и образ жизни отдельного человека. В зависимости от уровня технического развития различают доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общества. Индустриальное общество называют сегодня модернистским капитализмом, а постиндустриальное – постмодернистским капитализмом.

В современном НТП много противоречий, которые, бывает, не понятно, как преодолевать, его будущее таит много опасностей. Но что касается прошлого, то ясно, что уровень благосостояния людей – в плане роста потребления товаров и услуг – с развитием НТП неизменно повышался, и люди становились, видимо, счастливее. Во всяком случае, в условиях глобализации пропасть между богатыми и бедными странами за последние 20 лет по размеру ВВП на душу населения сократилась. Можно было бы сказать, что справедливости на Земле стало немного больше, если бы не выросла пропасть в доходах и накоплениях разных групп населения внутри каждой страны – не зависимо от того бедная она или богатая. Но это уже вопрос не к законам развития НТП, а к институтам перераспределения.

Институты как самостоятельный фактор развития человеческого общества был предложен относительно недавно. В большой степени это связано с попытками обеспечить стабильный экономический рост в мире. Еще К. Маркс называл причиной экономических кризисов ограниченность конечно-

го потребления при капитализме. Ограниченность конечного потребления, как известно, можно в определенной степени преодолеть путем перевода экономики на новые технологии, увеличения расходов государства на военные заказы, кредитования потребительского спроса и др. Однако сегодня возможности роста конечного спроса путем кредитования исчерпаны, а рост спроса государства на вооружение опасен для жизни мирового сообщества. Растет понимание того, что все дело в бедности большой части населения земли, в неравномерности распределения экономических благ. Исследование причин бедности в мире вывело ученых [1, 2, 3] на признание институтов самостоятельным фактором развития общества.

Институты в зависимости от направленности финансовых потоков по-разному влияют на экономический рост и уровень благосостояния общества. [1] считают, что большинство существовавших в истории государств были основаны на *экстрактивных институтах*. Экстрактивные институты, так или иначе, переводят финансовые потоки в сторону правящей элиты, что сокращает возможности экономического роста в стране.

Экстрактивные институты типичны для стран, где узкая прослойка людей, долгое время сохраняющаяся у власти (напр., династии императоров), при отсутствии всеобщего избирательного права и охраны частной собственности не стимулируют инновации в экономике, не создают прозрачную патентную систему и другие экономические стимулы для творческой, интеллектуальной деятельности граждан. Получение всеми гражданами равных и полноценных возможностей неизбежно привело бы к уходу существующей экономической и политической элиты из власти, так как при развитии инноваций она неизбежно стала бы неконкурентоспособной. Этим можно, в частности, объяснить обеднение дворянства в России в конце XIX века.

При экстрактивных институтах экономический рост в стране возможен лишь в двух случаях. Первый случай связан с государственными инвестициями в высокодоходные сферы хозяйства. Напр., правительство Британской империи вкладывалось в 16 веке в организацию монопольной международной торговли (в том числе в торговлю рабами) и в судостроение, связанное с пиратством. Второй случай связан с государственным перераспределением ресурсов между отраслями. Так, одной из важных причин феномена ускоренной индустриализации СССР в 1920-1930-е годы являлся вывод большей части ресурсов из сельского хозяйства [8].

Другое дело инклюзивные институты, связанные с активным участием больших групп населения в экономической и других областях жизни, высокой гражданской культурой, защищенностью прав частной собственности, беспристрастной системой правосудия. Потенциал инклюзивных институтов основан на позитивном сотрудничестве («коллективных действиях») различных общественных сил, представляющих работодателей, работников, потребителей, научной интеллигенции, иностранных инвесторов, общественных организаций, взаимодействующих друг с другом, и с государственными структурами. В результате в обществе повышается уровень доверия, толерантности, норм честности и корпоративности [2].

Важнейший вопрос заключается в том, каким образом государство может перейти от экстрактивных институтов к инклюзивным. Ответ на этот вопрос обсуждается в формате «политические – экономические институты». Напр., в Южной Корее инклюзивные экономические институты внедрялись политическими властями, в результате чего инклюзивными стали и политические институты. В России попытка в перестроечный период одновременно внедрить инклюзивные экономические и политические институты привела к некоторому откату в их формировании [3]. В Британской империи же XVII века инклюзивные институты стали результатом многостороннего конфликта интересов, существовавшего в обществе [2].

Инклюзивные институты характерны сегодня для стран, идущих по пути догоняющего развития. Эти институты способствуют повышению уровня гражданской культуры, участию населения в принятии решений и техническому прогрессу. В результате создается корпоративистская система управления с индикативным планированием, инновационной политикой государства, созданием в стране инновационной экономики с соответствующими финансовой, транспортной, образовательной, социальной и др. системами.

Страны, идущие по пути догоняющего развития, нередко демонстрируют экономические чудеса (напр., в разное время Япония, Испания, Китай, Ботсвана, Индонезия, Сингапур и многие другие страны). У них был высокий экономический рост на протяжении довольно длительного времени – не только во время «экономического чуда».

Отмечается, что инклюзивные институты могут быть эффективными и при патерналистских ожиданиях части граждан - ожиданиях не свободы, предпринимательства и творчества, а ожиданиях получать ренту, бездействуя вопреки принятым в обществе правовым нормам, используя служебное положение, живя на процент и т.д. Обобщенное доверие граждан может быть при этом низким [3]. Объяснить эту ситуацию, на наш взгляд, может лишь признание потенциала инклюзивных институтов столь высоким, что его не может существенно снизить рентоориентированное поведение части граждан.

Несмотря на высокий потенциал инклюзивных институтов в плане позитивного воздействия на все стороны развития общества, у этих институтов есть принципиальная ограниченность, из-за которой не все страны выбирают модель догоняющего развития. Импорт западных институтов не только бесполезен, но и губителен для общества страны, в которой идеология и культурные ценности правящей элиты и основной массы населения различны. Эти различия всегда явные, их невозможно скрыть или замолчать. Дело не столько в непонимании или неготовности большинства населения воспринять новые идеи и ценности, иначе говоря, в невысоком уровне человеческого и интеллектуального капитала в стране - существует множество эффективных технологий по воздействию на индивидуальное и общественное сознание, способных сгладить возможные конфликты (в основном американских). Дело в возможности возникновения конфликтов внутри самой правящей элиты: внедрение институтов догоняющего развития сопровождается уменьшением объема полномочий высокопоставленных чиновников - проявляется инстинкт выживания.

Факторы развития общества взаимодействуют между собой. С помощью эконометрики можно рассчитать степень их взаимодействия и взаимовлияния, - по крайней мере, между каждой парой, напр., между климатом / ландшафтом (соответственно плотностью населения) и гражданской культурой (степенью демократии и авторитарности). Но и без количественных измерений понятно, почему в древнем мире в античной цивилизации демократии было больше, чем в восточной (напр., в Китае). Ландшафтные /климатические различия, повлиявшие на плотность населения в США и странах Латинской Америки, обусловили и их различия в путях развития

Механизмы координации деятельности людей. Помимо факторов, влияющих на развитие общества, для лучшего понимания хода истории, нынешнего состояния развития общества и его возможного будущего важно изучение и характера взаимодействия между людьми (внутри страны и с людьми других стран). Различают *три вида механизмов координации деятельности людей*: конкуренцию, власть/насилие и сотрудничество.

Перечисленные механизмы существуют у всех народов всегда - они заданы генетически, со временем изменяется лишь соотношение между ними. От приоритетности того или иного вида взаимодействия в обществе зависит уровень технического развития и уровень благосостояния. Напр., при конкуренции, свободе хозяйствующих субъектов развитие научно-технического прогресса и степень индустриализации экономики выше, чем в тоталитарном обществе. В таком обществе процессы НТП и индустриализация проходят всестороннее, глубже, гармоничнее, без политического насилия. Выше и уровень благосостояния общества. О росте гражданской культуры свидетельствуют рост доверия, толерантности, сотрудничества и альтруизма, расширение планового горизонта и уменьшение принуждения, встроенного в механизм власти и конкуренции.

Ядром эволюции общества является идеология: модель развития – лидирующую или догоняющую – выбирает правящая элита [3]. Лидирующую модель осуществляют США, страны ЭС, КНР, догоняющую - большинство всех других стран.

Механизмы координации деятельности, как было уже отмечено, заданы людям генетически (у животных они тоже присутствуют). Когда отдельные группы людей (10-50 человек) занимались бортничеством, главным видом их взаимодействия было сотрудничество – нужно было выжить. Альтруизм важен был в отношении родителей к детям – для воспроизводства. Альтруизм по отношению к род-

ственникам уменьшался с уменьшением степени родства (закон Гамильтона). Когда образовались племена, появилась первая форма гражданской культуры. Она выражалась в доверии к родственникам и в настороженном отношении к чужим. Осознание родственных связей происходило в ходе эволюции. С увеличением размеров сообщества идентифицировать родственные связи стало гораздо сложнее, решение задачи идентификации взяла на себя первичная форма религии - культ предков: если люди почитают одних и тех предков, значит, они родственники, могут доверять друг другу. Общество цементируется по религии.

Более сложные по сравнению с племенами сообщества возникают под влиянием таких факторов, как: угроза нападения, ограниченность ресурсов, стремление к сотрудничеству на основе разделения труда, специализации на отдельных видах деятельности, организации внутристрановой и международной торговли и пр. Технические изменения привели к одомашниванию животных, к частной собственности на землю. С одной стороны, землю надо было защищать, а с другой, - можно было расширить землевладения – чтобы увеличить ресурсную базу потребления. Захватывая чужие территории, захватывали пленных, чтобы использовать их как рабов, с новых подданных получали дань.

Механизм власти опирается на вертикальную координацию, он нужен, чтобы противостоять внутренней конкуренции. Вожди опирались на насилие и иерархию управляющих. Родство как основа альтруизма было важным на любой ступени иерархии. На верхней – для сохранения власти, на нижней – для выживания (сотрудничество малого радиуса). Сегодня сотрудничество может иметь большой радиус действия: союзы (внешнеполитические, торгово-экономические и др.) государств, международные финансовые и иные организации. Механизм сотрудничества обеспечивает выживание и развитие сообществ во внешней конкуренции.

Механизмы конкуренции и сотрудничества не обязательно отрицают друг друга, они могут сосуществовать. Напр., конкурента на рынке не обязательно уничтожать, с ним можно объединить некоторые ресурсы, создав совместное дочернее предприятие, совместно проводить научные исследования, совместно осуществлять какой-то проект, создать картель и пр. Совместный выигрыш гораздо больше, чем выигрыш победителя.

Сотрудничество является более эффективным механизмом координации деятельности по сравнению с другими механизмами - особенно при больших расходах и рисках, т.е. при высоком уровне технического прогресса и благосостояния граждан. При бедности и социальной нестабильности общества выгоды от сотрудничества в экономическом плане не будут заметны.

Развитие институтов (формальных и неформальных), закрепляющих в соответствующих нормах механизмы координации деятельности, происходило не в результате появления в обществе дополнительных ресурсов, а под влиянием их дефицита. Так, Британская колониальная империя существенно изменила систему институтов в метрополии и на периферии. Первичным было образование империи, потом появились институты. Образование империи связано не с институтами, а с великими географическими открытиями, которые были вызваны нехваткой в Западной Европе золота для внешней торговли с Востоком и поиском новых путей на Восток, так как турки-сельджуки перерезали традиционные сухопутные пути из Европы в Индию и Китай.

Исследование факторов, влияющих на развитие общества, и механизмов координации деятельности позволяет точнее определить причинно-следственные связи между событиями, происходящими в современном обществе. Важность такого подхода (факторы – статика, механизмы – динамика) к пониманию, оценке, прогнозированию и, возможно, планированию хода исторического развития общества состоит в том, что он предлагает метод обработки больших массивов информации.

Актуальность этого метода состоит, во-первых, в том, что все нынешние проблемы развития общества так или иначе связаны с глобализацией, то есть число элементов системы увеличивается, усложняется их взаимодействие. Необходимо какое-то структурирование информации. Во-вторых, проблемы решаются теперь коллективным человеческим разумом (в основном на уровне национальных и международных элит), нужны протоколы ведения переговоров, для использования искусственного интеллекта тоже нужны определенные алгоритмы. В-третьих, цена решения проблем стала слишком высокой, чтобы полагаться на естественный ход исторических событий.

Для понимания процессов исторического развития общества и влияния на них необходимо активно накапливать интеллектуальный капитал. Формирование определенных навыков обработки информации – выделению факторов развития общества, их взаимовлияния друг на друга и механизмов координации деятельности – могло бы стать важной содержательной частью изучения истории экономики и экономической теории.

Ниже разбираются два кейса, составленных по [1] по истории экономики. Изучение дисциплины рассчитано на 108 час. Опыт автора показывает, что разбор около полусотни подобных кейсов бывает достаточным для того, чтобы студенты могли в конце курса самостоятельно написать реферат, а не скачать его из интернета.

2. ПРАКТИКУМ. РАЗВИТИЕ НАВЫКОВ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ТЕКСТА НА ПРИМЕРЕ ОБСУЖДЕНИЯ ДВУХ КЕЙСОВ

Кейс 1. В 1860 году английское правительство провело перепись населения своих колоний на острове Барбадос в Вест-Индии. Выяснилось, что в колонии живут около 60 тысяч человек, из которых почти 39 тысяч были африканскими рабами, а оставшаяся треть населения – рабовладельцы. Большинство рабов владели всего 175 крупнейших сахарных плантаторов, им же принадлежала и большая часть земли. Их право частной собственности – как на землю, так и на рабов – было отлично защищено. Если один плантатор хотел продать рабов другому, он мог рассчитывать на то, что условия купчей, как и любого другого подписанного ими договора будут строго исполняться.

Вопросы с возможными ответами:

1. На чем могло основываться доверие жителей острова к закону о договорном праве? (Судьями и мировыми судьями на острове были самые крупные на острове плантаторы. Плантаторами были и высшие армейские чины гарнизона).

2. Были ли на острове для соблюдения законов о договорном праве инклюзивные институты? (Нет, таких институтов не было. Две трети населения были рабами, они не получали никакого образования, не могли заниматься предпринимательством, они не могли развивать свои врожденные таланты. Инклюзивные институты нужны для привлечения к экономической активности и обеспечения защитой прав собственности различных слоев общества, а не только элиты).

3. Был ли на острове технический прогресс? (Нет. Рабский труд является альтернативой индустриального труда. Технический прогресс повышает производительность труда, он высокоэффективен и мотивирует свободных работников работать лучше и жить лучше. У рабов не может быть такой мотивации к труду – их труд по определению бесплатен).

4. Создавались ли на острове общественные блага? (Да. Государственная власть метрополии обеспечивала (расходы госбюджета метрополии) общественный порядок, предотвращала хищения и мошенничество, строила дороги, порты и др.).

Кейс 2. После Второй мировой войны элита развитых стран приступила к формированию институтов, нацеленных на предотвращение как внутристрановых, так и международных конфликтов. Было признано, что в первую очередь необходима система международной помощи странам, пострадавшим от стихийных бедствий, эпидемий, засухи и войн. Для решения этой задачи в 1970 г. Генеральная Ассамблея ООН приняла резолюцию, согласно которой каждая развитая страна должна постоянно увеличивать объем помощи развивающимся странам, так чтобы к 1975 г. он достиг 0,7% ее ВВП. С тех пор объем помощи вырос как за счет государственных средств, так и средств частных фондов и денежных переводов. Причем, негосударственная часть помощи росла гораздо быстрее государственной: в 2014 г. первая составила 147 млрд долл., а вторая -801 млрд – в 5,4 раза больше. Однако задача ООН до сих пор не выполнена, 28 стран отчисляют всего по 0,3% ВВП, правда, отчисления Швеция, Люксембург, Норвегия, Дания и Великобританию достигли порога – 0,7%. Исследователи расходятся в оценке эффективности этой помощи.

Вопросы с возможными ответами:

1. Почему, по-Вашему, оказываемая бедным странам международная помощь может быть не-

эффективной? (В бедных странах низкое качество человеческого капитала госслужащих, они могут быть не компетентными в использовании полученных средств, могут присваивать их. В этом случае помощь, провоцируя поиск ренты, оказывает разлагающее влияние на государственный аппарат управления, снижает еще больше его эффективность. Кроме того, иностранная помощь может определяться в большей степени целями стран-доноров, чем потребностями стран-получателей).

2. В каком случае, по-Вашему, помощь могла бы быть более эффективной? (Если бы приводила к экономическому росту, повышению качества человеческого капитала, техническому прогрессу и ослаблению научной и технологической зависимости от развитых стран. Помощь должна быть в виде физических (прямых) инвестиций в производство, в медицину и в целом в здоровье населения, а также в образование – в накопление интеллектуального капитала).

3. К какому типу институтов – инклюзивных или экстрактивных – скорее, по-Вашему, относится (по крайней мере, формально) ООН? (Инклюзивных).

4. Известны ли Вам примеры международной помощи бедным странам после окончания Второй мировой войны, оказываемой на основе солидарности и альтруизма? (Да, помощь СССР многим странам Азии, Африки и Латинской Америки).

5. Известно, что Китай в настоящее время много вкладывает в страны Африки: строит жилые дома, школы, больницы, дороги. Почему (зачем) он это делает? Это альтруизм? (Китай боится безработицы в своей стране, у него много денег для инвестиций, использует в Африке «мягкую силу», оказывает помощь африканским странам, в том числе с недемократическими режимами – называется «невмешательство во внутренние дела» - другие страны так не делают. Китай дает стране дешевый кредит (нигде в мире такого дешевого кредита нет), а потом строит на эти деньги: привозит своих работников, свои материалы, технику, сам делает проекты – деньги возвращаются ему (китайским работникам, частным фирмам, банкам). Иногда строят жилье, в котором никто не живет – не нужно никому. Иногда население бывает недовольно, вспоминают нас и сетуют, что «бросили» [9]).

Создается впечатление, что всю историю экономики нужно писать заново – на основе анализа факторов общественного развития и механизмов координации деятельности.

Однако этот же подход – анализ факторов развития и механизмов координации деятельности – был бы полезен, на наш взгляд, и при изучении студентами технических специальностей экономической теории. От учета в экономическом обосновании бакалаврских выпускных работ уровня НТП в нашей стране и уровня благосостояния, возможности коммерческой реализации разработанных студентами проектов, условий конкуренции на международных рынках выпускные работы много выиграли бы.

Список литературы

1. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. - М.: Эксмо, 2017. – 720 с.
2. Вельцель К. Рождение свободы. - М.: АО «ВЦИОМ», 2018. - 404с.
3. Полтерович В.М. К общей теории социально-экономического развития. Часть 2 // Вопросы экономики. – 2018. - №12. – с.77-102.
4. Алмонд Г., Верба С. Гражданская культура. Политические установки и демократия в пяти странах. – М.: Мысль, 2014. – 500 с.
5. Форсайт Ф. Псы войны. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.e-reading.club/book.php?book=60444>
6. Хазин М., Щеглов С. Лестница в небо. – М.: РИПОЛ классик, 2016. - 624 с.
7. Бляхман Л.С. Научно-технический прогресс [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://pureportal.spbu.ru/en/publications/научно-технический-прогресс>
8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://intlnews.ru/economics/ekonomicheskij-rost-inklyuzivnye-i-ekstraktivnye-politicheskie-i-ekonomicheskie-instituty.html>
9. Арутюнова Г.И., Кирова И.В., Попова Т.Л. Факторы успехов Китая в Африке.// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, №3, март, 2014, Ч1, Москва, с. 152-158.

Заключение рецензента

Сильные стороны работы:

Автор-экономист претендует на рассмотрение «формирующейся в настоящее время общей теории развития общества» и использование элементов этой теории в образовании студентов по истории экономики экономического направления, и экономическую теорию студентам технических специальностей. Автор полагает, что «курс истории экономики становится более цельным, динамичным и более «мировоззренческим». А экономическая теория, преподаваемая на базе экономикс, становится менее формализованной и более естественной». К компонентам единой общей теории автор относит факторы, влияющие на... развитие (география, гражданская культура, уровень научно-технического прогресса, уровень благосостояния граждан, институты) и механизмы координации деятельности людей (конкуренция, власть/насилие, сотрудничество)».

Задачей такого исследования у автора становится «накопление как у преподавателей, так и у их студентов того интеллектуального капитала, который, будучи частью коллективного разума, в состоянии решать глобальные проблемы современного общества». Средством такого накопления и обогащения интеллектуального капитала становится отказ от «стереотипов при оценке событий и процессов (в прошлом и настоящем)», что способствует (при выработке соответствующих навыков) развитию мышления для решения глобальных проблем человечества.

Автор претендует на интеграцию в одной формирующейся общей теории социального развития ряда моделей такого развития, однако это приводит к возрождению старой теории факторов, существовавшей в донаучный период развития социальной философии и философии истории. По этой теории все факторы равноценны и оказывают влияние, которое невозможно оценить.

Слабые стороны статьи:

1. Автор уклоняется от решения вопроса о причинах социальных трансформаций. При этом автором не рассматриваются методологические и философские основания упоминаемой общей теории и не анализируются основания выбора тех или иных факторов социальности – просто сообщается о них, как о естественных и общепризнанных явлениях – народонаселении, географии, но не анализируются факторы развития производительности труда и классовых интересов. Теория факторов под пером автора превращается то в географический детерминизм, то в экономический детерминизм, то в социологический номинализм.

2. Автор не ставит проблему исследования социальной транзитологии в контексте сложных социальных систем, и не решает их, поскольку не использует методологию классового подхода и материалистического формационного понимания истории. Между тем формируется не только та теория, на источники которых ссылается автор (два источника). Давно формируется ноосферный подход к социуму, складывается организмическое понимание социальности как синтез науки и светской религии, но автор пользуется старыми представлениями о роли инклюзивных институтов.

3. В статье отсутствует заключение. В качестве главы монографии представленный материал вначале выглядит как проект нового направления в теории социальной эволюции, затем начинает выглядеть как методический проект педагогической работы в условиях развития интеллектуального капитала студентов и преподавателей, а затем сводится к демонстрации эвристических возможностей созданных автором двух кейсов.

4. Коробит в утверждениях автора то, что экономическая теория изучается на базе экономикс. Автор стремится адаптировать догматику экономикс к изучению реальной жизни и традиций многообразных обществ в истории и современном мире. Буквально, говорится: «В нее вводятся институты (традиции, обычаи поведения людей, стоящих на разных иерархических уровнях) и институты (прежде всего, государственные, проводящие регулирование экономики), обсуждаются вопросы современного научно-технического прогресса, ломающего традиционные представления об издержках, благах, моделях бизнеса и др., и вопросы влияния уровня благосостояния людей на возможности экономического роста». Но вводятся не институты, а элементы культурологического знания, теория и история мировых цивилизаций, вводятся в мертвое тело знания экономикс.

5. Однако политико-экономический подход к общественной жизни остается за пределами авторского взгляда. Между тем к либеральной идеологии экономикс как раз и не следует обращаться. Российские неоллибералы применяют и используют для разложения российского и иного общества, достижения цели по смене режима дискуссии с преимущественно юной публикой, равно как замысловатые методы аргументации и критики, так и не вполне понятные термины, а также множество непроверенных данных, методов их сбора и оценки. Они пользуются чем угодно для ухудшения геополитической ситуации и обоснования необходимости изменения внешней политики и возвращения к западным партнёрам и друзьям (как если бы те когда-либо существовали, а исторического опыта, наоборот, не существовало) и искажают информацию о подлинных переменах в ЕС, США, КНР. Статья предлагает частичный ответ на вопрос, почему поставленные президентом В.В. Путиным задачи и указы в экономической сфере почти невозможно выполнить.

Оценка элементов статьи

(Использование шкалы, от 1 до 7, где 7 – определено да, 6 – да, 5 – скорее да, 4 – ни да, ни нет, 3 – скорее нет, 2 – нет, 1 – определено нет)

Критерий	Баллы (1–5)
Актуальность	5
Профессиональный уровень (знание актуальных проблем, современной литературы, аргументация)	3
Оригинальность, новизна, интересные или неожиданные подходы	5
Научная и/или практическая значимость	5
Корректность используемых методов сбора и анализа данных (для эмпирических работ)	5
Ясность и структурированность изложения	5
Соответствие академическим требованиям (построение статьи, ссылки, корректность цитирования, аккуратность оформления)	3
Итоговая оценка статьи	5

Дата заполнения данной формы: 02.04.2019

Некрасов С.Н.

Доктор философских наук, профессор, профессор кафедры философии, главный научный сотрудник

Уральского государственного аграрного университета, профессор Уральского федерального университета им. Б.Н. Ельцина

УДК 330

ГЛАВА 3. ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ОРЛОВА ТАТЬЯНА СТЕПАНОВНА,

д.ф.н., профессор

ВОРОБЬЕВ КИРИЛЛ АЛЕКСЕЕВИЧ,

аспирант

ТИМОШИН АЛЕКСАНДР АНТОНОВИЧ,

соискатель

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Аннотация: В статье обозначено значение малого бизнеса для развития экономики; выделены роль и влияние органов власти на конкурентоспособность малых предприятий и обозначены их противоречия; научно обоснована зависимость институциональной среды и прибыли малого предприятия; предложены меры по снижению противоречий между государством и малым предпринимательством.

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственное регулирование, противоречия, комплексный подход

INFLUENCE OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT ON THE ACTIVITY OF SMALL ENTERPRISES

Summary: The article indicates the importance of small business for the development of the economy; highlighted the role and influence of government on the competitiveness of small enterprises and identified their contradictions; scientific dependence of the institutional environment and profit of a small enterprise; proposed measures to reduce the contradictions between the state and small businesses

Keywords: small business, state regulation, contradictions, integrated approach

Анализируя опыт стран с развитой рыночной экономикой, можно проследить важнейшее условие качественного и устойчивого развития национальной экономики. Это одновременное функционирование малых, средних и крупных предприятий, а также деятельность, которая базируется на личном труде. Малый бизнес, как сфера деятельности, доступен для широкого круга людей. Это обусловлено тем, что его функционирование не предусматривает солидных вложений денежных средств, а также не требуется больших материальных и трудовых ресурсов. Особенностью малого бизнеса является то, что он более гибок, быстрее реагирует на изменения внешней среды, создает дополнительные рабочие места [1].

Безусловно, эта сфера деятельности, оценка ее конкурентоспособности и анализ проблем, влияющих на эффективное развитие бизнеса, является актуальной на сегодняшний день.

Однако, реализация прогрессивных особенностей малого предпринимательства имеет прямую зависимость от государственной политики в области организации для них благоприятной институциональной среды.

Деятельность государства заключается в регулировании предпринимательской деятельности. Ставится цель в виде соблюдения интересов общества, защиты определённых слоёв населения, не

задеявая при этом право собственности предпринимателей. Однако надо понимать, что либерализм в виде абсолютной свободы деятельности предпринимателей неприемлем. Посему государству необходимо устанавливать необходимые рамки деятельности малых предприятий путём различных институтов: правовых, экономических.

Отсюда, цель авторского исследования – рассмотреть противоречия между экономическими целями и задачами государства и интересами малого предпринимательства, обозначить влияние органов власти на конкурентоспособность малых предприятий.

В настоящее время малое предпринимательство заняло достойное место в сфере национальной экономики и, соответственно мы наблюдаем появление специфических экономических противоречий [2].

Считаем важным обозначить эти противоречия. Данный подход позволит исследовать малое предпринимательство, как отдельный сектор экономики и понять, между какими конкретно субъектами и каким образом происходит взаимодействие, перерастающее в противоречие, выбрать взаимовыгодные пути решения, которые помогут улучшить экономический климат и определить дальнейший вектор развития. В итоге это позволит сформировать концептуально новую, эффективную модель государственной поддержки малого предпринимательства с целью снижения потенциальных рисков и повышения конкурентоспособности бизнеса.

Итак, одной из причин низких показателей деятельности малых предприятий, по мнению авторов, может являться институциональная среда взаимодействия государственных органов власти и субъектов малого предпринимательства.

В научной литературе по данной проблематике недостаточно информации. В то же время эти проблемы исследовались в рамках работ отечественных авторов: Головки М., Ермачковой Е., Ленина В., Лоскутовой Е., Наровлянской Т., Пищулова В., и других. Из зарубежных исследователей можно выделить Вильяма Пэйла, Мидлбэри Колледжы, Рэя Дэсай, Ицхака Голдберга, Эмада Хараша и Йондйанга Ли [3,4,5,6].

Из обзора зарубежного опыта нами выделены такие механизмы государственного регулирования в отношении малых фирм как управление и контроль; стимулирующие подходы; государственные компенсации; разработка законов, контролирующих и ограничивающих деятельность монополий, оказывающих негативное влияние на становление и развитие малого бизнеса. Убедительно доказывается, что финансовые результаты малого бизнеса напрямую зависят от действующей государственной политики [7].

Группировка малого предпринимательства за рубежом естественно отличается от отечественной. Однако зарубежный опыт отдельных стран говорит о вероятных методах решения вопросов столкновения интересов.

Конкурентоспособность малого бизнеса объяснена потенциалом, который заложен в нем, а также качественными характеристиками: персонифицированный характер отношений между предприятиями и клиентами; единство права собственности; ключевая роль руководителя в деятельности предприятия. Отталкиваясь от этих характеристик, можно выделить такие факторы конкурентоспособности малого бизнеса, как способность к переменам и совершенствованию; стремление к постоянному внедрению в производство новшеств; способность овладевать ограниченными сегментами рынка; обновление номенклатуры и ассортимента выпускаемых изделий.

Однако существующие при этом проблемы тормозят развитие малого бизнеса. Наиболее распространенные проблемы, влияющие на развитие субъектов малого и среднего предпринимательства, можно назвать: недостаток стартового капитала и профессиональной подготовки, низкая доступность на рынке труда персонала требуемой квалификации; сложности доступа к ресурсам коммерческих банков, недостаточное развитие системы микрофинансирования, неразвитая система гарантий (поручительств), слаборазвитые механизмы самофинансирования; низкая доступность современного производственного оборудования; недостаточно развитая инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и прежде всего в муниципальных образованиях края; невысокий уровень развития системы информационного обеспечения субъектов малого предпринимательства [8].

На рис.1 представлен сравнительный уровень инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности малых предприятий России

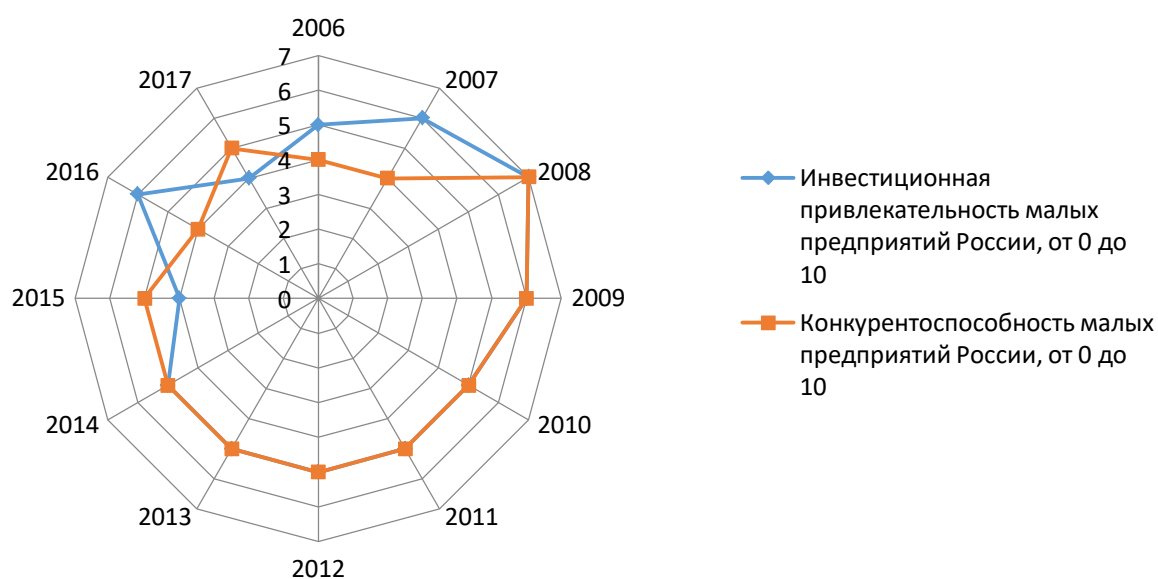


Рис. 1. Уровень инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности малых предприятий России, 2006-2017гг.[9]

Основными факторами, которые повлияли на снижение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности малых предприятий (рис.1) по мнению WDI являются:

- а) Низкий уровень нормативно-правовой базы России;
- б) Высокие административные барьеры;
- в) Нестабильность законодательства в области поддержки малых предприятий, а именно изменения в законодательстве касаются малых предприятий;
- г) Высокая частота плановых и внеплановых проверок, которые не дают предприятию нормально функционировать и осуществлять стратегическое планирование, за счет чего оно теряет собственную прибыль;
- д) Коррупция.

Взаимодействие государства и бизнеса должно гарантировать стабильное развитие малого предпринимательства. В частности, предприниматель не должен сомневаться в том, что через какое-либо количество времени ему не повысят уровень налогов или арендную плату. В случае решения этого вопроса предпринимателю можно спокойно заниматься стратегическим планированием своей деятельности. Для снижения уровня бюрократии при отношениях малого предпринимательства и государства помогут следующие мероприятия, которые подчиняются достаточно лёгкому контролю:

- определение состава органов власти, которые будут иметь право проведения планового контроля деятельности малых предприятий;
- определение условий для внеплановых проверок органами власти малых предприятий;
- установление предельного количества плановых проверок малых предприятий;
- установление нормы льготного периода с отсутствием контроля для созданных с нуля предприятий;
- фиксация проверок в определённом журнале учёта проверок;
- ужесточение ответственности за незаконные действия представителей органов власти в отношении владельцев малых предприятий.

На наш взгляд, осуществление этих мероприятий поможет повысить экономическую устойчивость малых предприятий, понизить уровень институциональных противоречий между государственным регулированием и независимостью права собственности малого предприятия и в итоге будет спо-

способствовать повышению его конкурентоспособности.

На рисунке 2 представлены результаты опроса, проведенного независимым рейтинговым агентством DataLights в России в марте 2017 г.

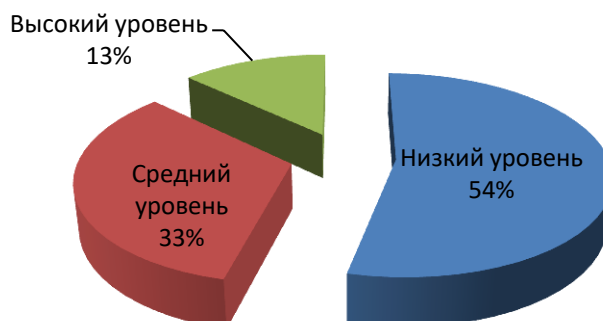


Рис. 2. Уровень государственной поддержки, % [10]

Важно отметить, что в Российской Федерации государственная поддержка малого предпринимательства ориентирована в первую очередь на возникновение нового предпринимательства как такового, содержит общие подходы, положения, принципы хозяйственной деятельности. Но для последующего успешного развития малого бизнеса необходимо осуществлять комплексную поддержку, которая будет смягчать столкновения экономических интересов с институтами власти.

К сожалению, в современной рыночной экономике наблюдаются некоторые противоречия между экономическими целями и задачами государства и интересами малого предпринимательства.

Предприниматель, как любой хозяйствующий субъект, с помощью своей деятельности получает прибыль, одну часть которой откладывает на собственные нужды, а другую часть отчисляет в виде налогов в бюджеты разных уровней. Кроме того, как отмечено ранее, предприниматель создает дополнительные рабочие места, выполняя тем самым одну из социальных задач государства. Таким образом, вполне очевидна связь государства и малых предпринимателей и их интересов.

Масштаб государственного вмешательства зависит от множества факторов: уровня развития экономики, национальных особенностей, менталитета. Невозможно доподлинно определить влияние того или иного фактора. Государственное вмешательство в функционирование малых предприятий оправдано лишь до той черты, когда оно способствует увеличению их живучести, а значит, необходимы ограничения этого вмешательства.

Нахождение «золотой середины» в однозначном решении данной проблемы до сих пор не найдено в экономической практике. Поэтому в нашем случае наиболее рациональным шагом является юридическая независимость частной собственности и грамотная регламентация, и организация сферы малого предпринимательства.

Государственное регулирование создаёт большое количество административных барьеров для хозяйственной деятельности предприятий. В данный момент ключевым параметром государственной поддержки является ликвидация этих барьеров.

Сами административные барьеры являются препятствиями, которые приходится преодолевать малым предприятиям для ведения хозяйственной деятельности. Их можно сгруппировать по следующим группам:

- препятствия при входе на рынок – регистрация, разрешение на осуществление деятельности;
- препятствия при выходе продукции на рынок – сертификация;
- препятствия во время текущей деятельности – контрольно-надзорные мероприятия, формирование отчетности, документооборота, инспекции.

Самыми серьёзными препятствиями в развитии малых предприятия являются:

- избыточное число государственных органов, которые принимают участие в регистрации малых предприятий и проводят проверки их деятельности;
- недостаточное разграничение функционала полномочий между исполнительными органами власти.

Для того чтобы снизить уровень противоречий между государственным регулированием и правом собственности малых предприятий, необходимо разработать ряд предложений по ликвидации организационно-правовых, административных и экономических препятствий для малых предприятий:

- необходимо ликвидировать административный барьер, возникающий при регистрации предприятия, путём упрощения процедуры регистрации;
- более четкое регламентирование объёма контрольных мероприятий со стороны государства, защита прав малых предприятий при их проведении;
- ликвидация схожих полномочий у органов государственного контроля;
- создание прозрачной и удобной процедуры обжалования возможных нарушений в ходе произведенных проверок;
- повышение сознательности самих предпринимателей путём усиления ответственности в области взаимодействия малых предприятий и населения.

Чтобы снизить уровень представленных барьеров, рекомендуется:

- издать практические пособия и методические рекомендации, преследующие цель разъяснить действие законодательства в области уплаты налогов, получения лицензии на деятельность;
- проводить социологические опросы не реже раза в год по вопросам административных барьеров, с которыми сталкиваются малые предприятия;
- создать для постоянного функционирования консультационные центры, помогающие населению и предпринимателям создавать собственные предприятия и вести дело, открыть «единую горячую линию», создать интернет-обеспечение с обратной связью для граждан;
- разработать систему наказания недобросовестных чиновников, которые нарушат какое-либо право предпринимателя, повлекшее за собой временные или финансовые потери со стороны последнего;
- проведение ежегодного мониторинга федерального закона №294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

Помимо представленных пунктов необходимо создать Федеральную комиссию по устранению административных барьеров, затрудняющих деятельность малых предприятий. Данная комиссия помимо сбора данных непосредственно о существовании административных барьеров будет заниматься систематизацией информации о деятельности контрольно-надзорных органов и внесением данных об их деятельности в базу данных.

Подобные меры помогут снизить уровень противоречий между государственным регулированием и правом собственности малых предприятий, и разработка этих мер важна именно с учётом мнений обеих сторон противоречия.

Чтобы разработать грамотную программу поддержки малого предпринимательства, необходимо принимать во внимание российскую специфику, которая заключается, к сожалению, в высоком уровне противоречий между имеющимся криминальным давлением на предпринимателей и их экономическими инициативами.

На основании выявленных недостатков институциональной среды поддержки малых предприятий авторами работы была проведена оценка их влияния на динамические изменения эффективности малых предприятий в России на примере малого предприятия Хабаровского края ООО «Правоурмийское».

Как известно, на востоке Хабаровского края располагается Хингано-Охотская металлогеническая провинция, где сосредоточено порядка 20% балансовых запасов олова страны. Важнейшим в провинции является Правоурмийское месторождение, содержащее примерно 6,3% запасов России. В данный

момент над месторождением работают две крупные компании ПАО «Русолово», ОАО «Оловянная рудная компания» и представитель малого предпринимательства ООО «Правоурмийское» [11]. Логичным и правильным с точки зрения экономической мысли была бы помощь со стороны государства субъекту малого предпринимательства, которое вынуждено работать в конкуренции с гигантами отрасли. Однако о фактах помощи со стороны государства информации не было найдено. Следовательно, можно предположить об упущенной выгоде со стороны ООО «Правоурмийское» из-за отсутствия разработанной и функционирующей государственной программы поддержки.

Уровень влияния институциональной среды на эффективность функционирования малого предпринимательства на анализируемом предприятии проведен с использованием результатов исследования В.А. Тарандушко (рис.3).

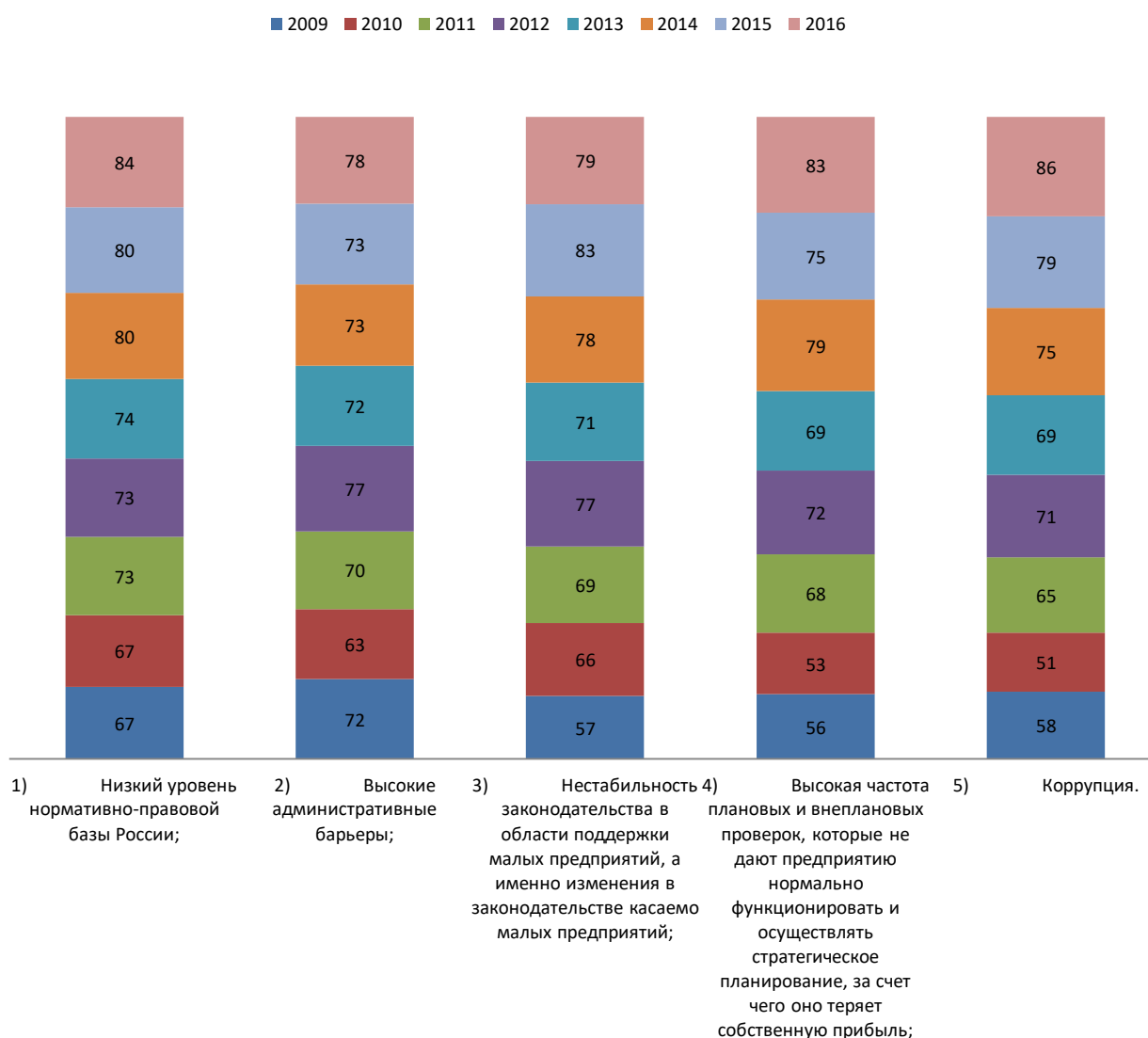


Рис. 3. Показатели эффективности институциональной среды поддержки малого предпринимательства, 2009-2016гг., % [10]

С этой целью, авторы попытались построить уравнение регрессии и произвести корреляционно-регрессионный анализ зависимости чистой прибыли предприятия и показателей эффективности институциональной среды поддержки малого предпринимательства.

Для расчета параметров корреляционно-регрессионного анализа подготовим расчетную таблицу (табл. 1)

Таблица 1

Исходные данные для расчета уравнения регрессии

Годы	Чистая прибыль предприятия ООО «Правоурмийское» (x)	Эффективность улучшенной институциональной среды (y) [10]
2009	166	62
2010	170	60
2011	160	69
2012	154	74
2013	180	71
2014	18	77
2015	204	78
2016	405	82
Итого	1457	573

На основании поля корреляции можно выдвинуть гипотезу о том, что связь между всеми возможными значениями X и Y носит линейный характер:

$$y = a + b \times x, \tag{1}$$

Используя возможности надстройки Excel «Корреляция» получим расчеты, представленные в таблице 2 .

Таблица 2

Корреляционная матрица переменных модели

	Эффективность улучшенной институциональной среды (y)	Чистая прибыль предприятия ООО «Правоурмийское» (x)
Эффективность улучшенной институциональной среды (y)	1	
Чистая прибыль предприятия ООО «Правоурмийское» (x)	0,976074	1

Из таблицы 2 видно, что имеет место тесная связь между эффективностью институциональной среды и чистой прибылью предприятия ООО «Правоурмийское».

Используя возможности надстройки Excel «Регрессия», получим окончательное уравнение:

$$Y=7,2338+0,3734X_1 \tag{2}$$

Практическая значимость уравнения регрессии оценивается с помощью показателя множественной корреляции и его квадрата – показателя детерминации.

Полученный коэффициент множественной корреляции $R = 0,97564$ характеризует тесноту связи рассматриваемого набора факторов с исследуемым признаком как сильную.

Коэффициент множественной детерминации R-квадрат = 0,95189 – показывает, что 95,189% вариации результата объясняется вариацией представленных в уравнении признаков, что указывает на весьма тесную связь признаков с результатом.

Таким образом, институциональная поддержки малого предпринимательства = 7,2338 + 0,3734 x величину чистой прибыли предприятия ООО «Правоурмийское».

Из проанализированных с помощью корреляционной модели данных видно, что эффективность институциональной поддержки малого предпринимательства имеет тесную связь с чистой прибылью предприятия и, соответственно, будет влиять на её изменении.

По результатам исследования авторами был составлен паспорт программы государственной поддержки малого предпринимательства, отмечены её цели и задачи, произведено наглядное сравне-

ние с действующей программой государственной поддержки в Хабаровском крае.

В качестве путей снижения экономических противоречий и поддержки малого предпринимательства были предложены:

- ранжирование типов предпринимателей по степени их работы в сфере малого предпринимательства, а именно: предприниматели, начинающие свой бизнес с нуля, развивающиеся предприниматели и эффективно работающие предприниматели. После каждой из категорий обозначены признаки их видимых результатов.
- меры, направленные на устранение нарушений прав предпринимателей и создания условий для комфортной деятельности;
- меры по снижению административных барьеров и криминального давления на предпринимателей и их экономические инициативы.

Данные предложения, которые направлены на улучшение климата функционирования малого предпринимательства, смогут сделать менее острым главное экономическое противоречие – возрастающая социально-экономическая роль малого предпринимательства и достаточно низкая живучесть малых предприятий.

Таким образом, прослеживается четкая взаимозависимость конкурентоспособности и успешного развития малого бизнеса от действий и решений органов власти.

Кроме того, важно отметить, что разные субъекты федерации развиваются объективно по-разному. Есть успешно развивающиеся регионы, есть депрессивные. К последним необходимо разработать подпрограмму приоритетного развития, в которой необходимо расширить список льгот: выделять субсидии малым предприятиям, осуществлять поддержку объектов инфраструктуры малых предприятий на данных территориях.

Чтобы не возникало столкновения интересов данных субъектов взаимодействия, необходимое принятие и реализация определённого комплекса мер. Важно следить за соблюдением интересов регионов и предпринимателей в условиях экономической свободы. Также не стоит забывать и значение экологической составляющей производства и сохранение окружающей среды.

Для создания условий инновационного развития бизнеса задачей государства является обеспечение широкого применения организационно-финансовых технологий поддержки малых предприятий. Для этого, в первую очередь необходимо разработать:

- особую систему получения кредитов малыми предприятиями с самыми минимальными затратами на их оформление, т.к. подобные шаги обеспечивают возможность получить начинающим свой бизнес или развивающимся предпринимателям кредитные ресурсы;
- систему доступа к краткосрочным кредитам путём создания программы гарантий субъектам бизнеса.

Правительству необходимо принять систему льгот для субъектов малого предпринимательства в области уплаты в местные и областные бюджеты налогов с задачей повысить экономическую живучесть предприятий: в депрессивных регионах; в зонах экстремальных климатических условий.

Для этого желательно создать на уровне муниципалитетов фонды поддержки малого предпринимательства, ведущих свою деятельность в выше указанных регионах и условиях.

Малые предприятия имеют отличные от средних и крупных предприятий интересы, в связи с этим возможны столкновения интересов и экономические противоречия между ними. Решение этой задачи, защиту интересов предпринимателей, на наш взгляд, целесообразно поручить Торгово-Промышленной Палате РФ.

Реализация данных предложений способствует снижению противоречий между государством и малым предпринимательством.

Право собственности в малом предпринимательстве – ключевой аспект, ибо собственник предприятия должен обладать независимостью во владении своим предприятием. Тем не менее, государство должно регулировать процесс существования и функционирования малых предприятий, это эффективно, и основным затруднением является нахождение «золотой середины» в способах государственного вмешательства и сферах госрегулирования.

Исходя из вышеотмеченного, можно сделать вывод, что масштабная реализации прогрессивных особенностей малого предпринимательства имеет прямую зависимость от государственной политики в области организации благоприятной институциональной среды. Необходимо применение комплексного подхода к снижению уровня институциональных противоречий. Он должен включать:

- непосредственно оценку вклада государственной поддержки в рост ВВП, налоговых поступлений и, однозначно, доходов малого предпринимательства;
- оценку снижения организационных издержек вроде поиска информации, защиту права собственности;
- оценку социальной ориентированности и значимости предпринимательства для регионов [12].

Реализация действенных мероприятий по снижению организационно-правовых, административных и экономических препятствий для развития малых предприятий позволит укрепить возрастающую социально-экономическую роль малого предпринимательства и его конкурентоспособность на рынке.

Список литературы

1. Федеральный закон «О приватизации государственного и муниципального имущества» от 21.12.2001 N 178-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/12125505/>
- 2 Бриткова Е.Н. Малый бизнес в России: Риски и перспективы. НОУ ИБП «Институт бизнеса и права», Санкт-Петербург, 2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/180413/malyj-biznes-v-rossii-riski-i-perspektivy.html>
3. William Pyle. Organized Business, Political Competition, and Property Rights: Evidence from the Russian Federation // The Journal of Law, Economics & Organization. 2009. Vol. 27, No. 1. Pp. 2 - 31
4. Emad Harash, Karim Al-Tamimi, Suhail Al-Timimi. The Relationship Between Government Policy and Financial Performance: A Study on the SMEs in Iraq // China-UAS Business Review. 2014. Vol. 13, No. 4. 290-295
5. Yongqiang Li. The impact of regulation on the financial performance of small corporations in Australia: a structural equation modelling approach // T WEI International Academic Conference Proceedings. New Orleans, USA, 2014. Pp.104 -118
6. William Pyle. Organized Business, Political Competition, and Property Rights: Evidence from the Russian Federation // The Journal of Law, Economics & Organization. 2009. Vol. 27, No. 1. Pp. 2 – 31
7. Орлова Т.С., Королева Н.А., Шарова Е.Н., Воробьев К.А. Зарубежный опыт взаимодействия органов власти и субъектов малого предпринимательства // Полемический журнал научных публикаций «Дискуссия», №9 (83), октябрь 2017, с.29-34
8. Кузнецова Е. А. Влияние развития малого и среднего предпринимательства на развитие конкуренции // Молодой ученый. — 2012. — №2. — С. 126-128. — URL <https://moluch.ru/archive/37/4199/>
9. World Development Indicators (WDI), November 2017. [Electronic resource] – Режим доступа : <http://knoema.ru/WBWDIGDF2015Oct/world-development-indicators-wdi-november-2015>, свободный.
10. Тарандушко В.А. Исследование показателей эффективности институциональной среды поддержки малого предпринимательства [Текст]. / Экономические исследования, 2016.
11. Официальный сайт ПАО «Селигдар» [Электронный доступ]. – Режим доступа : <http://www.seligdar.ru/articles/structure/OlovoKlaster.html>, свободный.
12. Орлова Т.С., Воробьев К.А. Современное состояние факторов влияния институциональной среды на малые предприятия России // Материалы П Международной научно-практической конференции «Урал-XX1 век: регион опережающего развития (факторы и условия формирования)», 29-30 ноября 2017, Екатеринбург.- Т.1-с.196-200.

© Т.С. Орлова, К.А. Воробьев, А.А. Тимошин, 2019

Заключение рецензента

Сильные стороны работы:

1. Работа посвящена вопросам государственного регулирования малого предпринимательства в РФ – крайне актуальной проблеме, поскольку рыночная экономика в стране ещё не достигла достаточно высокого уровня и по показателю степени благоприятствования предпринимательству занимает лишь 40-ю позицию в мировом рейтинге стран. При этом особые трудности в своей деятельности испытывают именно малые предприятия, условия функционирования которых и рассмотрены в данной статье.
2. С точки зрения авторов, существуют противоречия между целями и задачами государства и интересами малого бизнеса. С таким мнением можно и не согласиться, поскольку несовершенство государственных механизмов регулирования не означает отсутствия единства целей и задач. Однако авторы, рассматривая малое предпринимательство как отдельный сектор экономики, аргументируют новую модель государственной поддержки малого предпринимательства, суть которой состоит в реализации выдвинутых авторами предложений, касающихся улучшения предпринимательского климата за счёт уменьшения ограничений, препятствующих предпринимательской активности.
3. На основе исследования условий для предпринимательской деятельности более чем за 10-летний период определены основные факторы, ограничивающие инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность малых предприятий, и даны предложения по созданию благоприятного климата для предпринимательской деятельности путём снижения ограничений.
4. Позитивно следует оценить проведенный авторами анализ влияния институциональной среды на деятельность конкретного малого предприятия Хабаровского края. По результатам исследования получено уравнение регрессии, показавшее тесную связь между эффективностью институциональной среды и чистой прибылью предприятия. Это позволило авторам составить паспорт государственной поддержки малого предпринимательства и дать ряд предложений по созданию условий для инновационного развития бизнеса и сокращению организационно-правовых, административных и экономических препятствий на пути развития малых предприятий.

Слабые стороны работы:

1. Работа ограничена вопросами взаимоотношения государства и малого предпринимательства. Между тем институционализм является более широким понятием, включающим в себя национальные особенности, политическую сферу, социальную (партии, профсоюз и т.п.) и др. Антирыночный менталитет в относительно недавнем прошлом советских граждан, воспитанных на негативном отношении к предпринимательству, и сегодня сказывается на уровне предпринимательской активности населения страны. Но об этом в статье речи нет. Следовательно название не раскрывается вполне содержанием.
2. Часть выводов носит риторический характер, не вытекают из содержания статьи.

Оценка элементов статьи

(Использование шкалы, от 1 до 7, где 7 – определенно да, 6 – да, 5 – скорее да, 4 – ни да, ни нет, 3 – скорее нет, 2 – нет, 1 – определенно нет)

Критерий	Баллы (1–7)
Актуальность	7
Профессиональный уровень (знание актуальных проблем, современной литературы, аргументация)	7
Оригинальность, новизна, интересные или неожиданные подходы	7
Научная и/или практическая значимость	7
Корректность используемых методов сбора и анализа данных (для эмпирических работ)	6
Ясность и структурированность изложения	6
Соответствие академическим требованиям (построение статьи, ссылки, корректность цитирования, аккуратность оформления)	7

Итоговая оценка статьи (по пятибалльной системе) (где: 5 – исключительно хорошо / хорошо, готово к публикации; 4 – рекомендовано в целом, но требуется определенная доработка; 3 – публиковать при условии существенной доработки/ переработки материала; 2 – публиковать не следует; 1 – не подходит в принципе)

4

Дата заполнения данной формы: 02.04.2019

Бузни А.Н. - Д.э.н., профессор, профессор кафедры Менеджмента предпринимательской деятельности Института экономики и управления (СП) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского»

УДК 330

ГЛАВА 4. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

ЯКОВЛЕВА ЮЛИЯ КОНСТАНТИНОВНА,

д.э.н., доцент

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского» г. Донецк

e-mail: yakovleva_donetsk@mail.ru

ГОНЧАРОВ СЕРГЕЙ ПАВЛОВИЧ,

Ректор

ГО ВПО «Донбасская юридическая академия» г. Донецк

e-mail: legalservice2019@gmail.com

Аннотация: Авторами определены характерные черты стратегического планирования в сфере юридических услуг, разработана структурно-логическая схема формирования этапов стратегического планирования предпринимательской деятельности в сфере юридических услуг, разработана схема влияния факторов в деятельности юридических компаний на автоматизацию процессов юридических и правовых действий и преимущества автоматизации юридических услуг, определены преимущества внедрения цифровых технологий в сферу юридических услуг, авторами определены основные направления стратегического планирования предпринимательской деятельности в сфере юридических услуг.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование, предпринимательская деятельность, юридические услуги, бизнес-план, стартап-проекты, цифровизация, SMART-управление, IT-инфраструктура, PEST-анализ, KPI показатель эффективности деятельности юриста.

THE MAIN DIRECTIONS OF STRATEGIC BUSINESS PLANNING IN THE FIELD OF LEGAL SERVICES

**Yakovleva Y.K.,
Goncharov S. P.**

Abstract: In article the author defines characteristic features of strategic planning in the sphere of legal services, the structural and logical scheme of formation of stages of strategic planning of business activity in the sphere of legal services is developed, the scheme of influence of factors in activity of legal companies on automation of processes of legal and legal actions and advantages of automation of legal services is developed, advantages of introduction of digital technologies in the sphere of legal services are defined, the author defines the main directions of strategic planning of entrepreneurial activity in the sphere of legal services.

Key words: strategy, strategic planning, business activities, legal services, business plan, start-up projects, digitalisation, SMART management, IT-infrastructure, PEST analysis, KPI performance indicator activities of a lawyer.

В развитии предпринимательской деятельности в сфере юридических услуг планирование развития деятельности представителей правовой сферы деятельности включает в себя стратегическое планирование, бизнес-планирование и определение основных направлений стратегии развития предпринимательства в сфере юридических услуг [1, С.94-103].

Спектр юридических услуг в сфере предпринимательства довольно широкий и разнообразный и прежде всего зависит от направления специализации специалиста сферы юридических услуг, что дает преимущества в следующих направлениях деятельности: квалифицированное ведение деловых переговоров среди представителей предпринимательской среды; повышение практического опыта юристов и адвокатов; закрытый доступ к любой информации о деятельности фирмы; договорное регулирование существующих взаимоотношений; экономия денежных средств по причине отсутствия проблем, которые связаны с содержанием своего собственного юридического отдела; снижение рисков в получении социально-экономического эффекта от предпринимательской деятельности в сфере юридических услуг [2, С. 147-151].

Теоретические и практические аспекты, связанные с формированием и реализацией стратегии развития предпринимательства в сфере юридических услуг являются весьма актуальными и требуют дальнейшего изучения, исследования и развития, ведь некоторые исследователи придают вопросам стратегического планирования первостепенное значение в процессе формирования общей стратегии развития предпринимательства [3, С.5-9].

Стратегия развития предпринимательства в сфере юридических услуг направлена на развитие предпринимательских структур, исходя из миссии, цели деятельности, возможностей и внутреннего потенциала.

Стратегия формирует задачи юридических компаний и определяет, что должен делать и чего достичь персонал, определяет, какие результаты достижимы и желательны, какова должна быть степень риска. Стратегия же определяет основные направления развития, посредством которых юридическая компания сможет создать и поддерживать свою конкурентоспособность. В условиях свободной рыночной экономики процветающими и успешными становятся те юридические фирмы и компании, которые наиболее тщательно выбрали спектр профессиональных услуг, который будет выгодным и прибыльным для юридической компании и имеют ясное представление о том, как заинтересовать потенциального клиента [4].

Объектом стратегического планирования развития предпринимательства в сфере юридических услуг является деятельность субъектов предпринимательства сегмента юридических услуг с позиций будущего состояния юридической компании в ближайшей и долгосрочной перспективе.

Характерные черты стратегического планирования в сфере юридических услуг:

определение перспектив развития на ближайший среднесрочный и долгосрочный период с учетом комплекса мероприятий, направленных на совершенствование корпоративной культуры и создание благоприятной корпоративной предпринимательской среды, уровня делового администрирования, качества юридических услуг;

целевая ориентация на исключительное достижение ключевых целей, направленных на внедрение IT-стратегии в деятельность юридических компаний (модель IT-обслуживания или выбор IT-аутсорсинга, мощности IT-инфраструктуры и ее финансирование, перечень специальных программных продуктов);

формирование потенциала и ресурсной базы, основанной на эффективной системе планирования и управления финансовыми ресурсами с учетом вложений в будущее, инвестирование в повышение квалификации юристов, в IT-инфраструктуру;

создание условий для своевременной и эффективной адаптивной ситуации, с учетом влияния факторов внешней среды, легко конвертируемой в создавшихся условиях.

Стратегическое планирование – это процесс выбора руководящей линии функционирования субъекта предпринимательской деятельности, направленной на достижение конечных целей юридической компании (рис. 1). Стратегическое планирование предусматривает разработку глобальных целей развития юридической компании в отдаленной перспективе с учетом неконтролируемых факторов внешней среды: политических событий, инфляции, безработицы, нарушений торгового баланса, изменений кредитных ставок и т. п. [5].

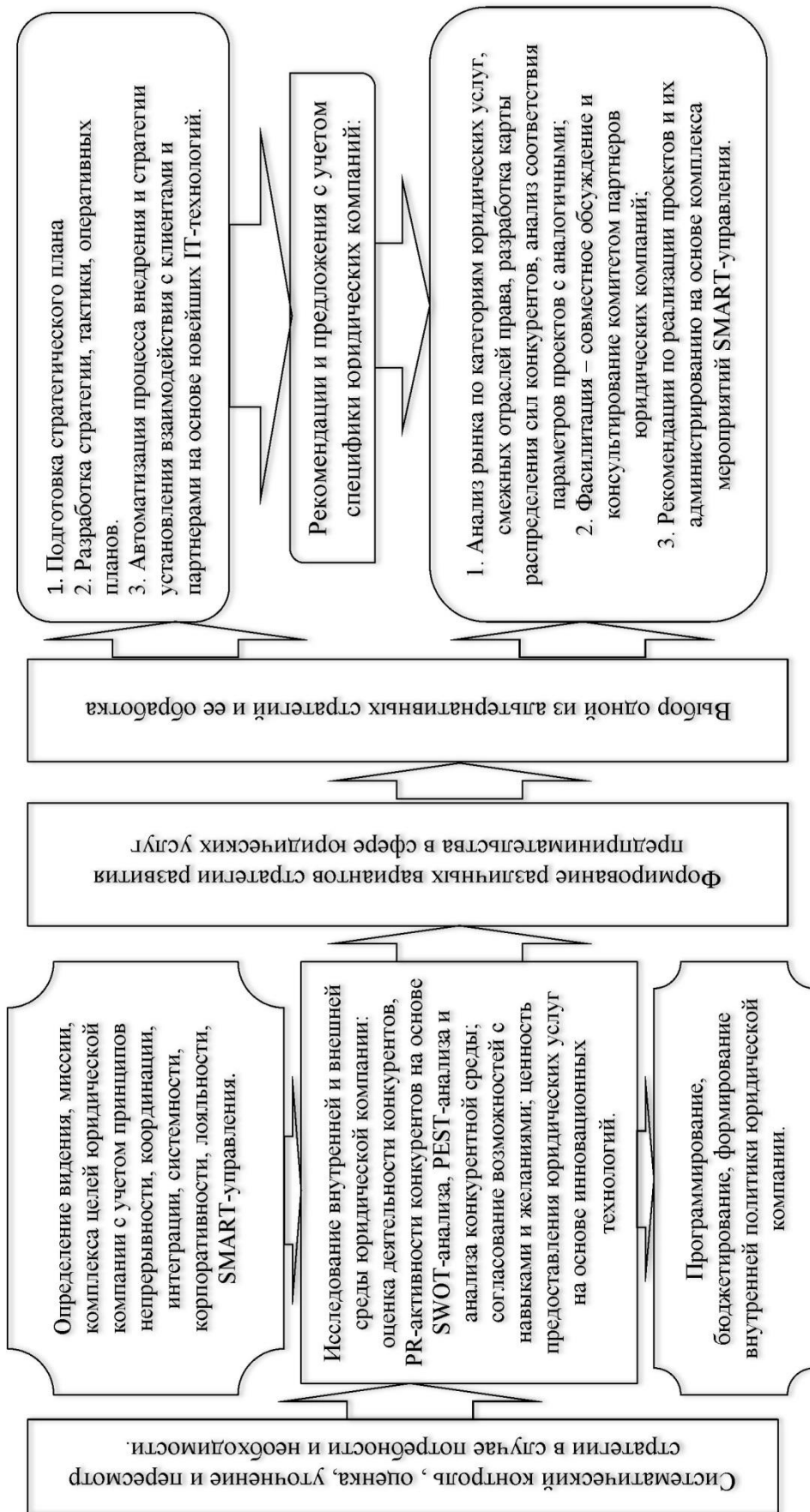


Рис. 1. Структурно-логическая схема формирования этапов стратегического планирования предпринимательской деятельности в сфере юридических услуг

Таблица 1

Перечень юридических стартапов в мире и их основное содержание

№ п/п	Наименование	Идея	Содержание
1	TrademarkNow	Программный метод "умного распознавания" основных характеристик объектов патентования на основе ключевых элементов их описания в патентных заявках и сравнения этих характеристик с характеристиками любых прочих уже запатентованных объектов.	Основанный в столице Финляндии городе Хельсинки юридический стартап, за последние несколько лет превратившийся в международную инновационную компанию.
2	IT-компания Ross Intelligence	программные продукты для определения юридической чистоты сделок, корпоративных мероприятий и документов, в целом юридической чистоты деятельности компаний (например, в связи с планируемым слиянием или поглощением) еще более специализированы, поскольку включают в себя проверку запросов по еще более тонким и конкретным темам	Канадская международная юридическая компания
3	Kira Systems	Программные продукты в области due diligence, контрактного консультирования, составления договоров и сопровождения сделок.	Лидер британского юридического рынка фирма Clifford Chance.
4	IT-стартап Neota Logic	Разработка корпоративного программного продукта для определения степени регулирующего воздействия государственных правил функционирования финансового рынка.	Компания Clifford Chance
5	IT-стартап Netmaster Solutions	Позволяет анализировать и систематизировать судебную информацию, по заказу Министерства юстиции Великобритании (Ministry of Justice) разработал и запустил систему электронного документооборота и интернет-взаимодействия судов уголовной юрисдикции первой инстанции с участниками уголовных судебных разбирательств.	Министерство юстиции Великобритании (Ministry of Justice)
6	Лондонская IT-компания Farewill	Программный продукт для составления завещательных распоряжений имуществом, создает целую концепцию создания этих документов.	Основатель и идейный двигатель стартапа является профессиональный художник-дизайнер Дэн Гарретт (Dan Garrett), закончивший Королевский художественный колледж (The Royal College of Art).

*Составлено автором на основе источника [9]

Стратегическое планирование особенно актуально в корпоративной предпринимательской среде, оно охватывает основные сферы деятельности корпорации, в частности, формирование глобальных целей развития и определение их возможных изменений, оптимальное распределение и эффективное

использование всех видов ресурсов, координацию действий компаний, входящих в корпорацию, адаптацию к элементам внешней среды, поиск организационных стратегий [6].

Особенно популярными среди инновационных технологий являются стартапы, которые разрабатывают и внедряют новые технологии и программные продукты для финансовых компаний, и являются популярными для большинства сфер услуг. По данным статистики, в 2017 г. в мире стартапы в области юридических IT-технологий смогли привлечь около 16 млн. фунтов инвестиций [7].

Большинство юристов понимают, что IT-технологии позволят упростить решение именно технологических, а не психологических задач. Привлекательность юридических инноваций заключается в том, что обеспечиваемая компьютерными роботами экономия времени на подготовку и обработку документов, поиск и анализ прецедентного и статутного нормативного материала, позволит за счет более привлекательных цен расширить клиентуру в сфере юридических услуг массового спроса. При этом должно учитываться, что изменение бизнес процессов на основе применения новых технологий приводит к необходимости пересмотра интересов и функций различных групп пользователей [8, С. 11-12].

В таблице 1 рассмотрим примеры юридических IT-стартапов (lawtech start-ups) и предлагаемые ими продукты.

Цифровые технологии достигли такой степени зрелости, которая позволяет использовать их как в широком спектре секторов экономики, так и в сфере услуг.

По данным издания Европейского обследования условий труда (EWCS), более 50% рабочей силы ЕС используют цифровые технологии в своей повседневной работе, а отдельные государства-члены ЕС достигают показателей выше 85%. Секторы услуг считаются самыми крупными пользователями цифровых технологий (например, более 90% финансовых работников, использующих цифровые технологии в своей повседневной работе), что следует рассматривать как естественное следствие растущей цифровизации многих услуг - таких, как электронные банковские операции, электронная коммерция и онлайн-средства массовой информации.

Программой «Цифровая экономика в Российской Федерации» предусмотрено, в частности, принятие программ обучения юристов в сфере цифровой экономики, что доказывает актуальность изучения особенностей цифровизации в области оказания юридических услуг и потребность общества в квалифицированных специалистах, способных ее обеспечить [10].

Немаловажным фактором развития правовой системы нового поколения является внедрение инновационных цифровых технологий в законодательной и правоприменительной сферах, так как за счет них можно достигнуть, в частности, существенного снижения бюджетной нагрузки, например, за счет цифровых технологий возможно снижение объемов документооборота на бумажных носителях, уменьшение потребности в специалистах, выполняющих техническую работу, которую в будущем смогут выполнять автоматизированные системы.

Одним из самых прогрессивных и действенных прикладных инструментов управления юридической фирмой являются программные продукты, позволяющие решать задачи управления и контроля с помощью автоматизации. Рассмотрим схему влияния факторов в деятельности юридических компаний на автоматизацию процессов юридических и правовых действий и преимущества автоматизации юридических услуг (рис. 2).

Также цифровые технологии помогут избежать ошибок, допускаемых вследствие «человеческого фактора», кроме того, с помощью данных технологий возможно обеспечение граждан предоставлением услуг круглосуточно без привязки ко времени суток и дню недели. Безусловно, указанное сможет повысить уровень качества предоставляемых услуг, освободит государственные органы от очередей, а их сотрудников от необходимости предоставлять консультации, так как всю их работу выполнит правильно налаженные автоматизированные системы. Кроме того, автоматизация способствует минимизации личных контактов исполнителя с заказчиком, что положительно отразится на обеспечении равенства граждан перед законом, государством и его органами, а также снизит возможность налаживания коррупционных связей [11, С.25-28].

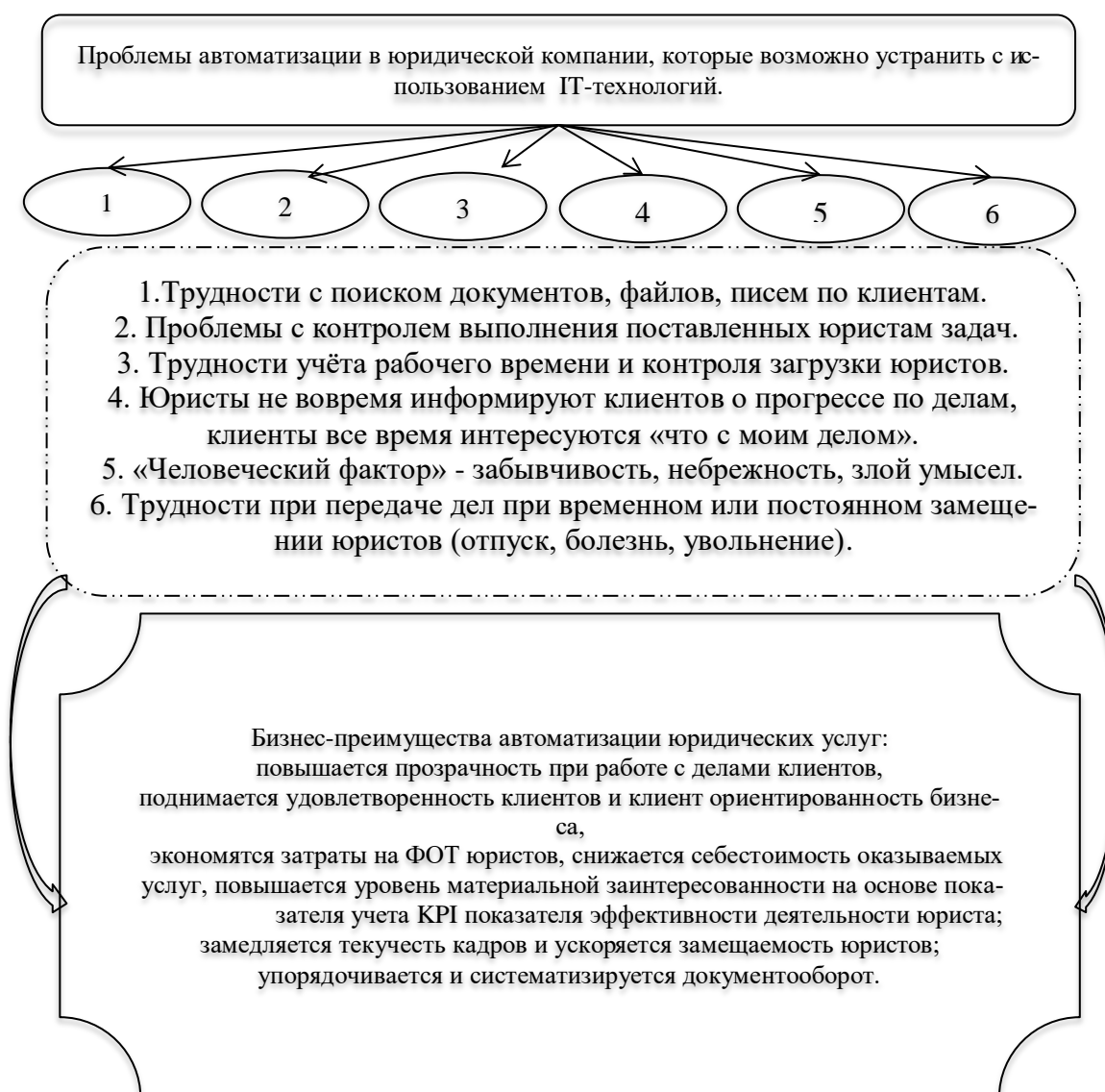


Рис. 2. Схема влияния факторов в деятельности юридических компаний на автоматизацию процессов юридических и правовых действий и преимущества автоматизации юридических услуг

Преимущества внедрения цифровых технологий в сферу юридических услуг:

существенное снижение бюджетной нагрузки, например, за счет цифровых технологий возможно снижение объемов документооборота на бумажных носителях;

уменьшение потребности в специалистах, выполняющих техническую работу, которую в будущем смогут выполнять автоматизированные системы;

цифровые технологии помогут избежать ошибок, допускаемых вследствие «человеческого фактора»;

с помощью цифровых технологий возможно обеспечение граждан предоставлением услуг круглосуточно без привязки ко времени суток и дню недели;

автоматизация процесса предоставления юридических услуг будет способствовать минимизации личных контактов исполнителя с заказчиком, снизит возможность налаживания коррупционных связей;

внедрение цифровых технологий в юридической сфере сможет обеспечить граждан квалифицированной правовой помощью без личного приема;

современные технологии способны обеспечить изучение юридических документов, и передачу

составленных процессуальных документов;

цифровые технологии в населенных пунктах, в которых наблюдается острая нехватка квалифицированных специалистов по оказанию юридических услуг, а также в случаях, когда в правовой помощи нуждается лицо с ограниченными физическими возможностями, позволят минимизировать расходы времени и средств адвокатов на предоставление правовой помощи, экономя тем самым бюджетные средства.

Приведем перечень актуальных инновационных предложений в сфере юридических услуг, которые, на наш взгляд, также будет актуально применять в условиях повышения качества оказания юридической помощи:

разработка облачных юридических программных продуктов для автоматизации процессов работы с юридическими документами;

разработка и внедрение мобильных приложений для смартфонов с целью решения судебных вопросов гражданско-правового характера;

использование программного продукта для учета и фиксации рабочего времени юристов и адвокатов (юридические интернет-сервисы);

применение умной клавишной аппаратуры, которая позволяет создавать, например, завеща-тельные документы путем нажатия горячей клавиши клавиатуры компьютера;

оказание услуг юридическими чатботами и интернет-порталами общения с клиентами (голосовые роботы, виртуальные ассистенты, видеоботы), основанные на ответах на вопросы клиентов, исходя из загруженной в память информации по судебной практике, с целью эффективного развития роботизированного консультирования или, например, чатботы социального неравнодушия для лиц, пострадавших от преступных деяний (от создателей компьютерных роботов и эдвайзинговых порталов);

создание в виртуальном пространстве «торговых площадок» и «интернет-посредников» для поиска профессиональных юристов, ранжированных по их квалификации и опыту, авторитету и репутации, а также биржевые торги по предложениям юристов и их ценовыми тарифами;

создание бизнес-инкубаторов и инновационных площадок для специалистов в области интернет-технологий и искусственного интеллекта и комплексно с учетом новейших компьютерных разработок искать IT-решения любых проблем юридического бизнеса.

Основные направления стратегического планирования предпринимательской деятельности в сфере юридических услуг:

1. Реорганизация системы юридических услуг возможна с учетом объективных факторов всех потребностей и общих тенденций развития современных технологий, цифровизации сферы юридических услуг. Действительно, актуальным сегодня выступает приобщение деятельности по оказанию юридических услуг к современным информационным системам, поэтому развитие данного сектора, как в сфере государственных услуг, так и в сфере частного предпринимательства весьма перспективно.

2. Государственные органы должны быть ближе к гражданам, а законодательство – более понятным. Получение исчерпывающей информации о деятельности того или иного государственного органа и предоставляемых ими услугах должна быть легкодоступной и конкретной. Гражданам необходимо право на обращение в государственные органы в электронном виде.

3. Нормативное регулирование цифровой экономики, институциональные преобразования, связанные с цифровизацией и автоматизацией – это одни из ключевых мероприятий, стоящие перед отечественной правовой системой в условиях современности, отвечать на которые будет призвано юридическое сообщество.

4. Фундаментальное современное и динамично развивающееся юридическое образование должно идти в ногу со временем в условиях глобальной цифровизации.

5. Развитие технологических инструментов, усиление отраслей права, регулирующих вопросы защиты информации, а также указанные выше задачи позволят сформироваться самостоятельным юридическим практикам нового типа, новым профессиональным направлениям.

Авторским предложением в развитии сферы юридических услуг в системе современного предпринимательства является разработка комплекса мероприятий, которые оказывают различные инсти-

туты, входящие в инфраструктурное обеспечение сферы юридических услуг, которые состоят из следующих элементов:

законодательное регулирование и координация развития предпринимательства в сфере юридических услуг, в том числе индивидуальные программы развития;

административные услуги государственных и муниципальных структур;

внедрение инновационных моделей управления в бизнес структуры сферы юридических услуг – лизинг, инжиниринг, страхование, эккаунтинг, аутстаффинг, аудит; маркетинговое обеспечение (сбыт);

представление интересов инвесторов, получение и обслуживание кредитов, грандов и международной помощи, гарантии и осуществление контроля для инвесторов, регистрация, реорганизация, расширение, слияние, ликвидация, переоформление предприятий.

Итогом научного исследования и разработки основных направлений стратегического планирования предпринимательской деятельности в сфере юридических услуг стали следующие результаты:

авторами определены характерные черты стратегического планирования в сфере юридических услуг;

разработана структурно-логическая схема формирования этапов стратегического планирования предпринимательской деятельности в сфере юридических услуг;

представлен перечень юридических стартапов в мире и их основное содержание;

разработана схема влияния факторов в деятельности юридических компаний на автоматизацию процессов юридических и правовых действий и преимущества автоматизации юридических услуг;

определены преимущества внедрения цифровых технологий в сферу юридических услуг;

авторами определены основные направления стратегического планирования предпринимательской деятельности в сфере юридических услуг;

разработан комплекс мероприятий, которые оказывают различные институты, входящие в инфраструктурное обеспечение сферы юридических услуг.

Перспективами дальнейших научных исследований станут практические результаты построения концептуальной модели стратегии развития предпринимательства в сфере юридических услуг.

Список литературы

1. Шестаков Е.В., Бекирова Э.Э. Правовое регулирование оказания юридических услуг как вида предпринимательской деятельности // Научный форум: Юриспруденция, история, социология, политология и философия: сб. ст. по материалам XII междунар. науч.-практ. конф. — № 10(12). — М., Изд. «МЦНО», 2017. — С. 94-103

2. Швед И.В., Кондратьева С.Б., Костюкевич Е.А. Эволюция понятий «предпринимательство» и «предпринимательская деятельность», их современное определение и сущность / Новые парадигмы общественного развития: сб. трудов. 2016. С. 147 -151.

3. Золоева Я. Повышение эффективности юридических служб компаний становится одним из первостепенных вопросов // Legal Insight, №1 (37). – 2015. – с. 5-9

4. Симагин, Ю.А. Эффективное корпоративное управление (на современном этапе развития экономики РФ) / Ю.А. Симагин. - М.: КноРус, 2013. - 448 с.

5. Лейк, Невилл Практикум по стратегическому планированию: моногр. / Невилл Лейк. - М.: Медиа, 2017. - 264 с

6. Методология стратегического планирования российских трансрегиональных корпораций. Монография. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 657 с.

7. Агаева Л. Кто заработает миллиард, инвестируя в стартапы?. #tceh. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tceh.com/blog/kto-zarabotaet-milliard>

8. Кораблева О.Н., Воронцова Е.А., Мелешенко Е.Г. Расширение применения финансово-технологических инноваций в экономических процессах // Креативная экономика. – 2017. – № 2. – С. 11-12

9. Delivering the future of banking today. Accenture. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<https://www.accenture.com/us-en/banking-index>

10. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации». – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ac.gov.ru/projects/otherprojects/014091.html>

11. Алексеенко О.А. Цифровизация глобального мира и роль государства в цифровой экономике / О.А.Алексеенко, И.В.Ильин // Информ. общество. - 2018. - N 2. - С.25-28.

© Яковлева Ю.К., Гончаров С.П., 2019

Заключение рецензента

Сильные стороны статьи:

1. Актуальность статьи определена направленностью в самое инновационное русло современной экономики – её цифровизацию. В сфере оказания юридических услуг это направление исследований ещё недостаточно разработано.
2. Предложенная статья представляет собой результат научного исследования, вносящего определённый вклад в развитие сферы юридических услуг в условиях цифровой экономики.
3. Авторами разработаны направления, методы, схемы стратегического планирования для использования в предпринимательских юридических компаниях с применением инновационных технологий: стартапы в области юридических IT-технологий; программы обучения юристов в сфере цифровой экономики; внедрение инновационных цифровых технологий в законодательной и правоприменительной сферах; автоматизация процессов юридических и правовых действий; целый ряд других конкретных и обоснованных предложений, ценных как для практики, так и для теории вопроса.

Оценка элементов статьи

(Использование шкалы, от 1 до 7, где 7 – определено да, 6 – да, 5 – скорее да, 4 – ни да, ни нет, 3 – скорее нет, 2 – нет, 1 – определено нет)

Критерий	Баллы (1–7)
Актуальность	7
Профессиональный уровень (знание актуальных проблем, современной литературы, аргументация)	7
Оригинальность, новизна, интересные или неожиданные подходы	7
Научная и/или практическая значимость	7
Корректность используемых методов сбора и анализа данных (для эмпирических работ)	7
Ясность и структурированность изложения	7
Соответствие академическим требованиям (построение статьи, ссылки, корректность цитирования, аккуратность оформления)	7
Итоговая оценка статьи (по пятибалльной системе) (где: 5 – исключительно хорошо / хорошо, готово к публикации; 4 – рекомендовано в целом, но требуется определенная доработка; 3 – публиковать при условии существенной доработки/ переработки материала; 2 – публиковать не следует; 1 – не подходит в принципе)	5

Дата заполнения данной формы: 02.04.2019

Д.э.н., профессор, профессор кафедры Менеджмента
предпринимательской деятельности Института экономики и управления (СП)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет имени В.И.Вернадского»

А.Н.Бузни

УДК 330.42

ГЛАВА 5. ИССЛЕДОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕТЕРМИНАНТЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

ЗАЙЦЕВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНАк.ф.-м.н., доцент, доцент кафедры
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация. Противоречия в сфере труда и занятости возникают из-за несовершенства экономического механизма и системы управления трудом в целом. В связи с этим возникает необходимость эффективного использования трудовых ресурсов, важным компонентом которой является механизм управления. Решение комплексных задач, связанных с управлением трудовыми ресурсами, коррелирует с разработкой новых теоретико-методологических подходов к построению системы управления экономикой; созданием соответствующих экономико-математических моделей, методов управления и оптимизации.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, экономическая детерминанта, экономика, моделирование.

A STUDY OF THE LABOR FORCE AS ECONOMIC DETERMINANTS OF THE RUSSIAN ECONOMY

Zaitseva Irina Vladimirovna

Annotation. Contradictions in the sphere of labour and employment arise from the imperfection of the economic mechanism and the system of labour management in General. In this regard, there is a need for effective use of human resources, an important component of which is the management mechanism. The solution of complex problems related to human resources management correlates with the development of new theoretical and methodological approaches to the construction of economic management system; the creation of appropriate economic and mathematical models, management and optimization methods.

Key words: labor resources, economic determinant, economy, modeling.

В научной экономической литературе на сегодняшний день существуют различные концепции превращения рабочей силы в процессе изменения социальных и экономических отношений в трудовые ресурсы.

Важным становится региональный аспект, поскольку направление перехода к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития показывает, что одним из основных является укрепление стратегического управления региональным развитием, повышение сложности и сбалансированности регионального развития и распространения производительные силы [1].

Категорию «трудовой потенциал» следует рассматривать как расширение понятий «человеческие ресурсы» и «труд». «Трудовые ресурсы» содержит как существующие ресурсы и скрытые, и «человеческие ресурсы» содержат только не задействованные резервы [2].

Трудовой потенциал можно охарактеризовать количественной составляющей общих и профессиональных знаний и трудовых навыков людей, которые работают в некотором секторе экономики в условиях определенных взаимодействующих структур. Характерной особенностью «рабочей силы» является то, что она имеет свойства потенциала, но обладает обезличенностью. С экономической точки зрения для трудовых ресурсов важными проблемами являются задачи более полного вовлечения их

в процесс производства, и соответственно, росту занятости. Трудовые ресурсы связаны с жизнедеятельностью в той или иной сфере.

Моделирование изменения всех компонентов трудовых ресурсов, возможно при учете следующих компонентов: уровень социального развития, нравственность и мотивация, зависящая от способностей, здоровья, правовых и моральных ценностей людей. Следовательно, социально-психологический потенциал трудовых ресурсов определяется системой мотивационно-ценностных ориентаций, уровнем социальной зрелости, системой морально-культурных интересов, типом личности, отношением к труду, типом нервной системы, креативностью, конкурентоспособностью, интересом к труду, способностью к саморазвитию и самообразованию, мобильностью, нравственными качествами.

Такой подход к определению трудовых ресурсов характеризуется следующими признаками системы: физическая сторона трудоспособного населения включает степень участия в социальном производстве различных групп. Кроме физических характеристик используются другие показатели, такие как экономическая активность, продолжительность жизни, количество отработанных часов, в трудоспособном возрасте, средний возраст занятых в государственном производстве; интеллектуальная сторона определяется уровнем общего и профессионального образования, опытом работы. Особое место занимает профессионально-квалификационная составляющая трудовых ресурсов. Структурирование всех составных частей трудовых ресурсов на профессиональные и квалификационные является основным критерием структуры трудовых ресурсов: рабочей силы, с одной стороны, и структуры деятельности, с другой. С учетом структуры профессиональной квалификации необходимо сбалансировать потребности с профилем подготовки в системе образования; социальная сторона определяется условиями труда, социальным статусом, психологическим типом личности, характером ее мотивации к труду, составом семьи, материальным и жилищным обеспечением, уровнем потребления материальных благ и услуг, образом жизни.

Уровень профессионального образования, как правило, показывает возможности трудовых ресурсов для выполнения тех или иных работ, которые во многом определяется производительностью труда.

Современная практика функционирования, развития и воспроизводства трудовых ресурсов отраслей экономики требует постоянного совершенствования методов и критериев их оценки.

Основные принципы развития трудового потенциала, такие как: целостность, качество, приоритет, гибкость, независимость, дифференциация, эффективность [3]. Мы дадим подробные определения вышеуказанным принципам.

Целостность - это углубление интеграции экономических механизмов и человеческих отношений, демократизация и организация работы.

Качество-возрастающая роль науки, основанной на управлении жизненными процессами человека, использовании передового опыта, обеспечении условий для своевременного обучения, сохранении преемственности кадров.

Приоритетность предусматривает приоритетность подготовки и квалификации специалистов по основным специальностям параллельно с освоением новых специальностей.

Гибкость означает изменение прав и обязанностей руководителей и кадровых служб в решении кадровых вопросов.

Независимость предполагает относительную независимость руководителей в решении кадровых вопросов.

Дифференциация-использование различных методов анализа кадровой ситуации, с учетом специфики трудового потенциала предприятий, совершенствование многообразия форм развития профессиональной карьеры.

Эффективность-обеспечение условий для расширенного воспроизводства персонала, оптимального функционирования профессионально-квалификационной структуры высокой производительности.

Максимальная эффективность формирования трудового потенциала сельского хозяйства достигается за счет того, регулярное использование этих принципов.

На количественные показатели, численность занятых в промышленности, половозрастную струк-

туру, фонд рабочего времени влияют обширные факторы.

В современных условиях особое значение приобретают профессиональные факторы квалификации работника. Квалифицированный работник имеет больше знаний и информации, чем работник простого труда, обладает лучше профессиональными навыками и выделяется творческим отношением к работе. В связи с этим, на сегодняшний день повышение квалификации работников является необходимым условием конкурентоспособности, а особенно важно оценить место и роль составляющих профессионально-квалификационных факторов - подготовки и повышения квалификации кадров.

В связи с этим, следует отметить роль демографических факторов, влияющих на качество трудовых ресурсов, для которых основными детерминантами является пол и возраст. Возраст человека влияет на изменение трудового потенциала в социально-экономической системе: сначала постепенно увеличивая трудовой потенциал, где различные социальные характеристики достигают максимума в зрелые годы, а затем начинают уменьшаться в связи с уменьшением физических возможностей организма.

Методическая задача разработки определенных принципов управления формированием и распределением трудового потенциала региона в рамках проведения социально-экономической политики должна состоять в следующем:

система показателей трудового потенциала региона должна быть максимально компактной, отражать только характеристики первичных признаков, но в то же время иметь достаточно информации, чтобы быть информативной для обеспечения эффективного принятия решений на региональном уровне;

показатели, входящие в систему, должны в полной мере характеризовать сферу деятельности, в частности, если это регион, то это могут быть отдельные отрасли экономики;

необходима единая система весовых коэффициентов отдельных показателей трудового потенциала региона и блоков в целом, обеспечивающая единство расчетов и возможность сравнения данных;

система должна основываться на наборах данных, предоставляемых региональными статистическими органами.

Принцип науки в управлении трудовым потенциалом заключается в использовании математического аппарата для описания объективных законов развития трудового потенциала, использовании методов экономико-математического моделирования и современных информационных технологий.

Принцип системности заключается в рассмотрении трудового потенциала как сложной социально-экономической системы. Определение методов управления развитием и формированием трудового потенциала осуществляется в совокупности с динамикой составляющих его подсистем.

Принцип целенаправленности реализуется уже в процессе формирования стратегических целей и направлений формирования и развития трудового потенциала региона. Комплекс целей формирования и развития трудового потенциала региона имеет сложную структуру и направлен на достижение главной цели, путем решения множества конкретных задач.

Решение задачи оптимизации трудового потенциала: достижение максимального использования трудового потенциала при минимальных затратах, осуществляется по принципу эффективности. Реализация этого принципа способствует установлению всеобщей занятости населения, повышению общих доходов населения всего региона.

Принцип гармонизации заключается в обеспечении принятия скоординированных решений на всех уровнях управления в регионе. Следует отметить, что все решения, принимаемые на всех уровнях, должны соответствовать общей стратегии развития трудового потенциала региона. Регулирующая роль государства в этом вопросе недостаточна, так как развитие и формирование трудового потенциала является непрерывным и комплексным процессом. Координация необходима на всех уровнях управления в регионе, что устраним конкуренцию и приведет к прочным деловым связям между всеми участниками.

Трудовым ресурсам как сложной динамично развивающейся социально-экономической системе присуще устойчивое и неустойчивое состояния. Устойчивое состояние трудового потенциала характер-

но для состояния равновесия социально-экономического развития региона. Как только трудовой потенциал становится нереализованным, уменьшается способность к саморазвитию, теряются квалификационные навыки, разрушаются личностные качества, вследствие чего снижается эффективность функционирования. Таким образом, характерной особенностью трудового потенциала является его способность изменяться в зависимости от потребностей региона.

В процессе формирования трудового потенциала важную роль играет принцип адаптивности, заключающейся в учете изменений как внешних, так и внутренних условий существования трудового потенциала. При этом важным становится заблаговременная подготовка к изменению условий формирования и реализации трудового потенциала.

Принцип вариантности и сбалансированности являются логическим продолжением принципа адаптивности. Анализ и прогнозирование будущей ситуации на рынке труда влекут за собой возможность рассмотрения различных вариантов формирования и развития трудового потенциала. Сбалансированность трудового потенциала обеспечит устойчивость его состояния, баланс количественных и качественных параметров.

Кроме перечисленных выше общих принципов, процесс формирования и реализации трудового потенциала, должен базироваться на частных. Частные принципы служат решению частных задач, характеризуют особенности той или иной отрасли, предприятия или человека, а также отражают специфику региона. Формируются такие принципы из особенностей тенденций и факторов труда, включающих сложность труда, физические и умственные затраты, особенности материально-технического состояния.

Одним из главных частных принципов является исследование конкретного содержания труда.

Определение эффективности трудовых ресурсов является сложной в методическом и организационном плане задачей. Разработка конкретной методики будет зависеть от целей исследования, оценки, характеризуемой категории работников и других факторов. Актуальным для практики управления регионом становится проблема определения параметров с целью управления эффективностью трудового потенциала.

Эффективность трудового потенциала с учетом дохода D , конечного продукта K и производственных фондов Φ определим как

$$\mathcal{E} = D / (K + E\Phi) = \Pi + 3(K + E\Phi), \quad (1)$$

где Π – прибыль, полученная при создании продукта, руб.; E – норматив эффективности; 3 – заработная плата на создание продукта, руб. [4].

Для управления эффективностью трудового потенциала, рассмотрим трудовой потенциал как социально-экономическую систему S . Методами системного подхода исследуем систему S . На основании полученных данных построим модель M_s с учетом всех факторов и возможностей системы. На основе исходных данных D , которые известны из анализа внешней системы, ограничений, возможностей ее реализации, и на основе цели функционирования формулируются исходные требования T_k модели системы S . На базе этих требований формируются ориентировочно некоторые подсистемы Π , элементы \mathcal{E} и осуществляется наиболее сложный этап синтеза – выбор B составляющих системы, для чего используются специальные критерии выбора KB [5].

Для изучения трудового потенциала можно выделить важнейшие его характеристики и свойства моделируемого объекта, исследовать его структуру и взаимосвязь его элементов. Структуру трудового потенциала региона можно представить по различным признакам и категориям, например, по социально-экономическому развитию, по демографическим факторам, по профессиональным характеристикам и т. д.

В соответствии со структурной схемой трудового потенциала на основании исследования системы S выделим следующие подсистемы: психофизиологический потенциал, профессионально-квалификационный потенциал, творческий потенциал, карьерный потенциал, инновационный потенциал.

Предлагается следующее определение каждой из составляющих потенциала трудовых ресурсов [6]: профессионально-квалификационный потенциал предполагает набор профессиональных навыков,

умений и способностей работника; психофизиологический потенциал включает в себя состояние здоровья работников, их способности и склонности, уровень работоспособности, выносливости, жизненные установки и нравственные ориентиры, которые непосредственным образом определяют возможность участия человека в производственном процессе, эффективность его участия в производственной деятельности и общественной жизни; творческий потенциал представляет собой творческие способности личности, выражающиеся в умении ставить цели, находить способы их достижения, результатом которых будет принципиально новое решение поставленной задачи; инновационный потенциал трудовых ресурсов характеризует степень готовности использовать инновационные технологии, разрабатывать и реализовывать инновационные решения, направленных на повышение эффективности деятельности организации; карьерный потенциал представляет собой совокупность характеристик психофизиологического, интеллектуального, профессионально-квалификационного, инновационного потенциалов личности, позволяет определить карьерные цели личности и оценить вероятность достижения поставленных целей.

В работе [7] выделяются следующие принципы исследования регионального трудового потенциала: детальное описание условий формирования трудового потенциала; оценка количества трудового потенциала; оценка качества трудового потенциала; определение интегрального показателя; широта используемой информации; универсальность, доступность и сопоставимость данных, используемых при расчете.

Процесс построения математической модели трудового потенциала может быть условно разделен на шесть этапов: постановка экономической проблемы, ее качественный анализ; построение математической модели; математический анализ модели; подготовка исходной информации; проведение расчетов по модели; анализ полученных результатов и их применение.

Организация эффективного управления трудовым потенциалом невозможна без своевременной и полной информации о состоянии трудового потенциала. Кроме этого, также необходима достоверная информация о социально-экономических процессах, протекающих в различных отраслях и сферах жизни того или иного региона. На основе полученных данных производится комплексная количественная оценка состояния как региона, так и трудового потенциала. Результатом оценки может служить формирование модели управления эффективностью трудового потенциала, направленной на ослабление негативных тенденций и укрепление позитивных в экономике.

Одним из главных компонентов такой модели служит информационная база. Информационная база должна как можно более полно отражать все процессы и явления, происходящие в регионе, и учитывать все их субъективные и объективные оценки.

Для оценки результативности управления эффективностью трудового потенциала разрабатывается система классификации показателей по составляющим трудового потенциала, заключающаяся в следующем: оценке результатов проведения социально-экономической политики развития трудового потенциала региона (показатели конечного эффекта); оценке качества принятия и исполнения управленческих и иных решений в сфере развития трудового потенциала региона (показатели непосредственного результата); оценке правового, организационного и документационного обеспечения исполнения решений в рамках проведения социально-экономической политики развития трудового потенциала региона (показатели процессов).

Таким образом, управление эффективностью трудового потенциала является комплексной задачей, решение которой базируется на методах математического анализа, теории систем и системного анализа, математического моделирования, теории вероятностей и математической статистики.

Так как оценка трудового потенциала является сложной в методическом и организационном плане задачей и на сегодняшний день единой универсальной методики для решения всего комплекса задач нет, поэтому разработка конкретной методики будет зависеть от целей исследования, оценки, характеризуемой категории работников и других факторов.

В работе [7] выделяются следующие принципы исследования регионального трудового потенциала: детальное описание условий формирования трудового потенциала; оценка количества трудового потенциала; оценка качества трудового потенциала; определение интегрального показателя; широта

используемой информации; универсальность, доступность и сопоставимость данных, используемых при расчете.

В работе [8] автор предлагает многокритериальную оптимизацию (или теорию группового выбора) для разработки интегральной оценки трудового потенциала. Выделяется множество признаков (параметров), характеризующих подсистемы трудового потенциала. Каждый признак задается частным критерием, позволяющим оценивать выделенные характеристики. Обобщая различные подходы, применяющиеся при оценке различных подсистем трудового потенциала, можно выделить три основных направления в их развитии: демографическое, экономическое и энергетическое.

Существует большое количество мнений о структуре трудового потенциала, которое влечет за собой значительное количество методик его оценки. В [9] выделяют две основные группы оценки качеств трудового потенциала: оценка качества трудового потенциала на основе данных **официальной статистики** и на основе мониторинга.

К недостаткам первого относится получение информации с отставанием, сложности с анализом трудового потенциала населения в разрезе социально-демографических групп, выявлении причин и факторов.

Мониторинг трудового потенциала региона проводится путем анкетирования населения трудоспособного возраста. Наряду с преимуществами, такими как оперативность сбора информации и возможность легализованного анализа базы данных, требует сложной **предварительной** подготовке анкет и технического задания, организации опроса и формированию базы данных.

Гизатуллин Х.Н. [4] указывает, что в рамках изучения экономической категории трудового потенциала необходимо дополнить приемы его оценки общественными издержками на формирование трудовой квалификации будущего работника. В связи со слабой разработанностью теоретико-методологических и методических вопросов количественного измерения трудового потенциала необходимо дополнить его оценку общественными издержками по формированию трудовой квалификации будущего работника. Учет этого компонента представляется возможным при дополнении системы оценки затратами на образование, т. е. это расходы, направленные на повышение качества трудового потенциала. Следует учитывать квалификационные издержки, включающие расходы государства на переподготовку работника, высвобождаемого в результате необходимости освоения новых профессий.

В [1] выделяются следующие компоненты трудового потенциала работника: психофизиологический уровень, который поддерживает существование работника как биопсихосоциального типа; ценностно-ориентированные компоненты, которые обуславливают тактику и стратегию трудового поведения работника; нормативно-ролевые компоненты, обеспечивающие профессиональную и общую культуру человек в обществе; адаптационные компоненты, отвечающие за включенность работника о среде, принятие работником среды и ее преобразований; статусные компоненты, выполняющие функцию достижения целей личности в социальной системе.

В работе [10] предложена, ставшая традиционной, методика оценки трудового потенциала населения с использованием метода «передвижки по возрастам». Данная методика суммирует численность мужчин и женщин трудоспособного возраста за определенный период, учитывая при этом долю нетрудоспособных инвалидов за тот же период. В работе [11] представлена откорректированная традиционная методика оценки трудового потенциала населения, содержащая понижающие коэффициенты, отражающие связи между состоянием здоровья занятых в экономике и количеством отработанного ими рабочего времени, между их уровнем образования и уровнем производительности труда, а также включающая доля сальдо миграции.

Автор [11] предложила методику оценки трудового потенциала, которая учитывает основные тенденции в изменении миграции, состоянии здоровья и уровня образовательной подготовки. Вводя понижающий и повышающий коэффициенты, отражающие связь между миграцией, состоянием здоровья, уровнем образовательной подготовки и производительностью труда, авторы корректируют полученные в результате расчетов данные.

Для оценки трудового потенциала крупного машиностроительного предприятия в [12] определена следующая группа факторов: образовательный (уровень образования, познавательные способности);

профессионально-квалификационный (профессиональные навыки, опыт, стаж); поведенческий (модели поведения, профессиональная культура); инновационно-творческий (креативность, адаптивность, стремление к развитию, инновациям); ценностно-мотивационный (цели, потребности, мотивация, ценности); психофизиологический (возраст, состояние здоровья, способности). Для расчета комплексного показателя качества трудового потенциала предлагается следующая формула:

$$I_j = \sum_{f=1}^l p_f \cdot \sum_{i=1}^n (K_i \cdot J_{ij}), \quad (1)$$

где I_j - комплексный показатель трудового потенциала j -го завода (дивизиона); n - количество учитываемых показателей трудового потенциала; J_{ij} - i -ый частный индексный показатель трудового потенциала j -го завода (дивизиона); K_i - значимость i -го показателя для достижения корпоративной цели, в долях единицы:

$$\sum_{i=1}^n K_i = 1; J_{ij} = \frac{m_{ij}}{m_{i\max}}, \quad (2)$$

l - число сравниваемых объектов (заводов); m_{ij} - значение i -го показателя j -го завода; p_f - значимость f -фактора качества трудового потенциала.

Таким образом, актуальным для практики управления регионом становится проблема определения параметров трудового потенциала с целью адекватной его оценки [12]. В настоящее время нет обобщающего показателя оценки трудового потенциала, отражающего совокупность разнородных количественных и качественных факторов труда, недостаточно разработаны теоретико-методологические вопросы и методические подходы к оценке трудового потенциала [13].

В процессе управления производством часто возникают задачи назначения исполнителей на различные виды работ, например: подбор кадров и назначение кандидатов на вакантные должности, распределение источников капитальных вложений между различными проектами научно-технического развития, распределение работ между механизмами, распределение целей между огневыми средствами для максимизации математического ожидания числа пораженных целей или среднего ущерба и т.д. Так как каждый работник выполнит любую работу, хотя и с различной степенью мастерства, то назначается работник именно той квалификации, которая необходима для ее выполнения. Стоимость выполнения работы в таком случае будет ниже, чем при назначении на данную работу работника неподходящей квалификации. Таким образом, возникает задача о назначениях, которая формулируется следующим образом: требуется так распределить работы между сотрудниками, чтобы общие затраты на выполнение всех работ были минимальными, а экономический эффект - максимальным [14, 15].

Рассмотрим математическую модель, представляющую собой задачу о назначениях, которая, используя статистические данные о трудовых ресурсах Ставропольского края и экономических показателях этих ресурсов, позволит наилучшим образом распределить работы между такими исполнителями. При ее решении найдем оптимальное назначение из условия минимума (максимума) экономических показателей трудовых ресурсов. Воспользуемся наиболее эффективным венгерским методом решения [4, 19, 20, 21]

Введем обозначения:

c_{ij} - показатель эффективности назначения i -го работника на j -й работе, например, заработная плата i -го работника в j -й отрасли; x_{ij} - переменная модели ($x_{ij}=1$, если i -й работник используется на j -й работе, и $x_{ij}=0$ в противном случае).

Модель задачи о назначениях будет выглядеть следующим образом:

$$\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^m c_{ij} x_{ij} \rightarrow \min, \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^m x_{ij} = 1, i = 1, \dots, m, \quad (4a)$$

$$\sum_{j=1}^m x_{ij} = 1, j = 1, \dots, m, \quad (4b)$$

$$x_{ij} \geq 0, i = 1, \dots, m, j = 1, \dots, m, \quad (5)$$

где (3) - целевая функция (минимум издержек на выполнение всех работ); (4) - система ограничений, отражающая условия, что а) каждая работа должна быть выполнена одним работником; б) каж-

дый работник может быть привлечен к одной работе; (5) - условия неотрицательности переменных [14].

Составим таблицу задачи о назначениях, в которой исходной информацией являются показатели эффективности назначений $c=\{c_{ij}\}$. Для задачи о назначениях, записанной в стандартной форме, количество строк таблицы совпадает с количеством столбцов.

Результатом решения задачи о назначениях (3)-(5) является вектор $\{x'_{ij}\}$ компоненты которого - целые числа.

Оптимальный план задачи о назначениях (3)-(5) представляется в виде квадратной матрицы назначений, в каждой строке и в каждом столбце которой находится ровно одна единица. Значение целевой функции (3), соответствующее оптимальному плану, и будет эффективностью назначений.

Если количество рабочих не равно количеству работ, то возникает задача о назначениях в открытой форме. Для решения задачи в этих случаях, вводят дополнительные фиктивные работы, и задача преобразуется в задачу, сформулированную в стандартной форме.

Отметим, что оптимальное значение целевой функции исходной задачи совпадает с оптимальным значением задачи, приведенной к стандартной форме. Поэтому эффективность назначений в результате такого преобразования не меняется [14, 15, 16].

Выделив основные отрасли, определив показателями эффективности, например, такие статистические данные как распределение численности работников по профессиональным группам, структура распределения занятого населения по секторам экономики по видам экономической деятельности, фактически отработанное время на рабочих местах, затраты организации на одного работника и т.п. можно составить оптимальный план распределения трудовых ресурсов региона по отраслям его экономики. В дальнейшем данный процесс можно автоматизировать, разработав специальный программный комплекс [17].

Организация эффективного управления трудовым потенциалом региона невозможна без своевременной и полной информации о состоянии трудового потенциала. На основе полученных данных возможно произвести комплексную количественную оценку состояния как региона, так и трудового потенциала. Результатом оценки может служить формирование модели управления трудовыми ресурсами, направленной на ослабление негативных тенденций и укрепление позитивных [18].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рынок труда в настоящее время с развитием и совершенствованием производства предъявляет все более повышенные требования к уровню квалификации всех кадров, в первую очередь основных профессий. Оценивая трудовой потенциал с точки зрения потребностей высокотехнологического производства, особое внимание необходимо уделить не столько его количественным показателям, сколько уровню профессионального образования работников, причем обеспечение кадрами требует новых форм и различных сфер деятельности в экономике современной России.

Список литературы

1. Веселкова И.Н. Демографический и трудовой потенциал населения России // Национальная идентичность России и демографический кризис. - М.: Научный эксперт, 2007. - С. 131-139.
2. Горисов С.П. О региональных различиях качества рабочей силы // Рекрутинг, 2005. - № 3. - С. 41-43.
3. Долгушкин Н.К. Трудовой потенциал российскогосела: состояние и перспективы - М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2004. - 312с.
4. Гизатуллин Х.Н. Системный анализ эффективности трудового потенциала региона // Экономика региона. 2005. - №1. -С. 114-136.
5. Советов Б.Я., Яковлев С.А. Моделирование систем: Учеб. для вузов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Высшая школа, 2005. - 296 с.
6. Резник С.Д., Барбарская М.Н. Потенциал трудовых ресурсов как фактор повышения уровня конкурентоспособности в строительстве. - Пенза, ПГУАС, 2011. - 172 с.
7. Ялбачева Е.В. Методические аспекты системы оценки трудового потенциала региона. - Реги-

ональная экономика и управление: электронный научный журнал, 2005. - № 3. - Режим доступа: <http://region.mcsnp.ru/modules.php>.

8. Егоров В. Д. Трудовой потенциал населения: формирование и использование в условиях реформирования экономики. - Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2003. - 192 с.

9. Гулин К.А., Шабунова А.А., Чекмарева Е.А. Трудовой потенциал региона: под рук. д.э.н., проф. В.А. Ильина. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. - 84 с.

10. Басалаева Н.А. Моделирование демографических процессов и трудовых ресурсов. - М.: Наука, 1978. - 88 с.

11. Сергеева, Т.П. Регулирование ресурсного потенциала регионального рынка труда: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. - Курск, 2007. - 218 с.

12. Лутовинов П.П., Шмакова Н.Г., Платонов В.М. Инновационное развитие и прогнозирование трудового потенциала предприятия // Организатор производства, 2012. - № 1. - С. 58-61.

13. Дулесов А.Н. Методы оценки эффективности трудового потенциала промышленного предприятия // Вестник ОГУ, № 9. – С. 353-357.

14. Малафеев О.А., Зубова А.Ф. Математическое и компьютерное моделирование социально-экономических систем на уровне многоагентного взаимодействия (введение в проблемы равновесия, устойчивости и надежности. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. - 1006 с.

15. Малафеев О.А., Еремин Д.С. Конкурентная линейная модель экономики // Процессы управления и устойчивость: труды XXXIX международной научной конференции аспирантов и студентов под редакцией Н. В. Смирнова, Г. Ш. Тамасяна. – СПб.: 2008. - С. 425-435.

16. Афанасьев М.Ю., Суворов Б.П. Исследование операций в экономике: модели, задачи, решения: учеб. Пособие. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 444 с.

17. Аммосов И.Н. Трудовой потенциал Якутии: состояние и оценка. - Новосибирск: Наука, 2010. - 160 с.

18. Миляева Л.Г., Подольная Н.П., Маркелов О.И. Комплексный анализ современных проблем занятости и безработицы: монография. - Бийск: Изд-во Ал. гос. техн. ун-та, 2002. - 181 с.

Заключение рецензента

Сильные стороны статьи:

Актуальная тема исследования, использование значительного круга научной и учебной литературы. Статья логически выдержана, содержательна. Название статьи, аннотация и ключевые слова отражают ее содержание.

Обосновывая актуальность выбранной для исследования проблемы, автор совершенно справедливо отмечает, что противоречия в сфере труда и занятости возникают из-за несовершенства экономического механизма и системы управления трудом в целом. В связи с этим возникает необходимость эффективного использования трудовых ресурсов, важным компонентом которой является механизм управления.

В теоретическом аспекте в статье глубоко проработан процесс построения математической модели трудового потенциала. При этом автор выделяет шесть его основных этапов: постановка экономической проблемы, ее качественный анализ; построение математической модели; математический анализ модели; подготовка исходной информации; проведение расчетов по модели; анализ полученных результатов и их применение. Совершенно справедливо автор отмечает, что одним из главных компонентов такой модели служит информационная база. Она должна отражать все процессы и явления, происходящие в регионе, и учитывать все их субъективные и объективные оценки.

Для оценки результативности управления эффективностью трудового потенциала предложена система классификации показателей по составляющим трудового потенциала. Кроме этого, управление эффективностью трудового потенциала является комплексной задачей, решение которой базируется на методах математического анализа, теории систем и системного анализа, математического моделирования, теории вероятностей и математической статистики.

Резюмируя проведенное исследование, автор делает вывод о том, что рынок труда в настоящее время с развитием и совершенствованием производства предъявляет все более повышенные требования к уровню квалификации всех кадров, в первую очередь основных профессий. Оценивая трудовой потенциал с точки зрения потребностей высокотехнологического производства, особое внимание необходимо уделить не столько его количественным показателям, сколько уровню профессионального образования работников, причем обеспечение кадрами требует новых форм и различных сфер деятельности в экономике современной России.

Слабые стороны статьи:

1. По тексту статьи имеются незначительные погрешности редакционного характера и по форматированию текста.

Оценка элементов статьи

Использование шкалы, от 1 до 7, где: 7 – определено да; 6 – да; 5 – скорее да; 4 – ни да, ни нет; 3 – скорее нет; 2 – нет; 1 – определено нет

Критерий	Баллы (1–7)
Актуальность	6
Профессиональный уровень (знание актуальных проблем, современной литературы, аргументация)	5
Оригинальность, новизна, интересные или неожиданные подходы	5
Научная и/или практическая значимость	5
Корректность используемых методов сбора и анализа данных (для эмпирических работ)	–
Ясность и структурированность изложения	6
Соответствие академическим требованиям (построение статьи, ссылки, корректность цитирования, аккуратность оформления)	5
Итоговая оценка статьи (по пятибалльной системе) (где: 5 – исключительно хорошо / хорошо, готово к публикации; 4 – рекомендовано в целом, но требуется определенная доработка; 3 – опубликовать при условии существенной доработки/ переработки материала; 2 – опубликовать не следует; 1 – не подходит в принципе)	5

Дата заполнения данной формы: 05.03.2019 г.

Сведения о рецензенте:

Агаркова Любовь Васильевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

УДК 331.101.

ГЛАВА 6. СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

АНДРЮЩЕНКО О.В.,

кандидат социологических наук, доцент

БЕРЕЗИНА Е.С.,

кандидат экономических наук, доцент

НЕСТЕРЕНКО Н.А.

старший преподаватель

СУРКОВА И.Ю.,

доктор социологических наук, доцент, профессор

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина-филиал РАНХиГС Россия, г. Саратов

Аннотация: Система мотивации персонала в современных организациях приобретает все большую значимость. В работе исследуется опыт машиностроительного и автотранспортного предприятия. Многие предприятия данных отраслей в настоящее время сталкиваются с проблемами низкой производительности труда и доходности. Во многом это связано с тем, что система мотивации персонала на таких предприятиях сильно устарела и уже не соответствует современной экономической ситуации. Таким образом, повышение эффективности существующей системы мотивации персонала на машиностроительных и автотранспортных предприятиях будет способствовать повышению производительности труда и, безусловно, станет одним из главных конкурентных преимуществ предприятия. В работе рассматриваются особенности, формы мотивации персонала, применяемые на машиностроительном и автотранспортном предприятии.

Ключевые слова: Управление персоналом, система мотивации, формы мотивации, машиностроительное предприятие, автотранспортное предприятие, кадровый состав, материальная и не материальная мотивация.

THE SYSTEM OF PERSONNEL MOTIVATION ON THE MODERN ENTERPRISE

Andruschenko O. V.,**Berezina E. S.,****Nesterenko, N. A.****Surkova I. Yu.**

Abstract: The system of personnel motivation on the modern organizations gains the increasing importance. In this paper experience of the machine-building and motor transportation enterprise is analyzed. In recent time many organizations in these fields have problems of low labor productivity and profitability. It is connected with the fact that the system of personnel motivation at such enterprises became strongly outdated and does not correspond to a modern economic situation any more. Thus, increase in efficiency of the existing system of personnel motivation at the machine-building and motor transportation enterprises will promote increase in labor productivity and, certainly, will become one of the main competitive advantages of the enterprise. In this paper features, forms of personnel motivation applied at the machine-building and motor transportation enterprise are considered.

Key words: HR management, system of motivation, motivation forms, machine-building enterprise, motor transportation enterprise, personnel structure, material and not material motivation.

6.1. СИСТЕМА МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРАКТИЧЕСКИЙ РАКУРС

В настоящее время управление персоналом представляет собой передовой участок, определяющий эффективность и конкурентоспособность предприятий всех отраслей экономики. Осознание руководством важности данного направления работы приходит с опытом, получаемым ими в последние годы. Реальной практикой управления со всей очевидностью продемонстрирована простая истина – самые гениальные схемы и сценарии изменений не будут успешными, если игнорировать их «человеческую составляющую».

В новых экономических условиях современным работодателям очень важно определить основные мотивы, которые заставляют работать его специалистов эффективно и с полной отдачей для достижения целей предприятия, и выстроить систему мотивации персонала, под которой понимаются инструменты стимулирования сотрудника с использованием принципов материального и нематериального стимулирования на основе элементов корпоративной структуры: стратегии, миссии, ценностей, норм, разделяемых руководителями и сотрудниками. [1, с.14]

В современной экономике, базирующейся на интеллектуальных ресурсах, информационных технологиях сложилась новая концепция управления человеческими ресурсами. Персонал в организации рассматривается как часть интеллектуального капитала, обладающего стратегическим потенциалом и предполагает прямую зависимость между квалификацией и профессионализмом отдельного сотрудника и успешностью функционирования организации. Ведущая роль мотивации в повышении производительности труда подтверждается многочисленными исследованиями.

Так, финскими консультантами по менеджменту определено, что если работник эффективно мотивирован, то он отдает не 20% своего потенциала работе как обычно, а 80-90%. Так же необходимо учитывать, что в процессе своей профессиональной деятельности специалисты на определенном этапе начинают терять интерес к работе, относиться к ней формально. [2, с.35]

Формирование системы мотивации имеет важнейшее значение для предприятия. Она оказывает положительное влияние на финансовые результаты, улучшает рабочую обстановку в коллективе, а также способствует формированию успешной репутации предприятия во внешней среде.

Рассмотрим особенности системы мотивации персонала на примере машиностроительного предприятия филиала ФГУП «НПЦАП» - ПО «Корпус».

Филиал федерального государственного унитарного предприятия «Научно-производственный центр автоматики и приборостроения имени академика Н.А. Пилюгина»–«Производственное Объединение «Корпус» (далее – филиал ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС»)) является одним из ведущих машино- и приборостроительных предприятий Саратовской области. Миссия филиала ФГУП «НПЦАП» - «ПО «Корпус» – «Мы являемся частью структуры – лидера в ракетно-космической отрасли. Наша миссия – выпуск высококачественной продукции для обороноспособности и поддержания престижа страны, обеспечения безопасности граждан».

В настоящее время филиал ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» является серийным изготовителем командных приборов систем стабилизации и управления ракетно-космической техникой, а также разработчиком прецизионных стендов и автоматизированной контрольно-испытательной аппаратуры для компьютерного контроля параметров измерителей угловых скоростей и линейных ускорений.

Работа филиала отражена в космических программах и проектах:

- разработка и производство командных приборов для измерения угловых скоростей и линейных ускорений в рамках программ МКС, «Союз ТМА», «Прогресс-М», «Прогресс-М1»;
- разработка и производство командных приборов для измерения угловых скоростей в рамках программ ГЛОНАСС, «Ресурс-ДК», «Бион».

С момента полета Ю.А. Гагарина и по настоящее время ПО «Корпус» приобрел статус надежного разработчика и изготовителя ракетно-космической техники, внес огромный вклад в оснащение пилотируемых и автоматических космических аппаратов высокоточными командными гироскопическими приборами.

Традиционным стало его участие в крупнейших космических программах и проектах: «Восток», «Луна», «Космос», «Союз», «Протон», «Тополь», «Буран-Энергия», «МКС «Альфа», «Протон-М», «Морской старт», «Тополь-М», «Булава», «Ангара», «Фрегат», «Союз», «Мир», «Венера», «Марс». В настоящее время объединение осуществляет разработку и изготовление командных приборов для систем управления космических кораблей «Союз», «Прогресс», космических аппаратов системы «Глонасс», а также космических аппаратов, участвующих в научно-исследовательских программах «Фотон», «Бион», «Ресурс Ф-1, Ф-2», «Ресурс-ДК», «Лиана», «Кобальт-М», «Барс».

Достойный вклад ПО «Корпус» в развитие ракетно-космической отрасли высоко оценен большими государственными наградами:

- 17 июня 1961 года за выполнение задания Правительства СССР по созданию образцов специальной техники и обеспечение успешного полета человека в космос — Орденом Ленина;
- 18 января 1973 года за успешное выполнение пятилетнего плана и организацию производства новой техники — Орденом Трудового Красного Знамени;
- 15 января 1982 года за огромный вклад в освоение космического пространства и выпуск специальной техники — Орденом Октябрьской Революции;
- За годы работы по космической тематике свыше 2 тысяч работников предприятия были награждены правительственными наградами, 3 человека удостоены звания Героя Социалистического Труда, 7 человек стали лауреатами Государственной премии.

Наряду с изделиями специального назначения, объединением изготавливалась и поставлялась продукция общегражданского назначения: сложная медицинская техника (аппараты искусственной вентиляции легких, ингаляционного наркоза, искусственного кровообращения, иглы инъекционные одноразового применения); товары народного потребления (электрофоны, магнитофоны, тепловентиляторы, стиральные и баланси-ровочные машины и др.); изделия для топливно-энергетического комплекса (станции катодной защиты, сварочные аппараты, блоки контроля прохождения жидкости); изделия для агропромышленного комплекса (автопоилки для использования на птицефермах).

Основной продукцией филиала являются приборы системы управления, производимые в рамках гособоронзаказа, Федеральной космической программы ФПЦ «ГЛОНАСС». Продукция филиала постоянно совершенствуется, повышается ее качество и надежность. Изделия медицинской техники (шприц-насос микропроцессорный «Вэда-5», аппарат искусственной вентиляции легких «Спиро-Вита-412» и наркозный аппарат «Наркон-6») стали лауреатами конкурса «100 лучших товаров России».

В течение последних лет ПО «Корпус» стабильно наращивает объемы выпускаемой продукции, ежегодно запускает новые проекты, осваивает изготовление целого ряда новых приборов и изделий, приводит большое количество технических и организационных мероприятий, направленных на реконструкцию и техническое оснащение производства, сохраняет стабильную численность и финансовую устойчивость.

Выполняя закон Саратовской области «О квотировании рабочих мест для инвалидов Саратовской области», ПО «Корпус» ежемесячно соблюдает установленные квоты, обеспечивая рабочими местами незащищенную категорию граждан Саратовской области. Трудовой коллектив предприятия помимо того, что уже много лет решает сложнейшие, мирового уровня технологические проблемы, связанных с разработкой и производством приборов космического назначения, вносит весомый вклад в культурное развитие региона, активно участвует в спортивных и культурно-массовых мероприятиях Саратовской области, ежегодно занимая призовые места.

Далее проведем количественный и качественный анализ работников филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС», и начнем с оценки обеспеченности предприятий трудовыми ресурсами.

Как следует из представленных данных, среднесписочная численность персонала филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» по состоянию на 31.12.2018 г. составляет 2496 чел. На протяжении последних четырех лет отмечается тенденция к сокращению численности персонала, которая за период исследования составила 251 чел. или 9,1%. Так, в филиале ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» наблюдается ежегодное увеличение коллектива работников, имеющих высшее образование. Так, ежегодно количество персонала с высшим образованием увеличивается, и в настоящий момент их чис-

ленность составляет 53,3% от общей численности работников филиала.

При этом текучесть персонала филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» составила 3,5%. Ее значение находится в разумных пределах, позволяющих сохранить полезный «круговорот кадров», необходимый для снижения среднего возраста персонала, притока новых профессионалов и специалистов, а, следовательно, дающий возможность динамичного развития филиала.

Основной причиной низкой текучести кадров в филиале ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» является постоянство персонала вследствие удовлетворенности своим положением, заработной платой, условиями организации труда, отношением со стороны руководства, социальной защищенностью и возможностью самореализации, что говорит об интегрированном подходе, отражающим стремление филиала к созданию высокоэффективных систем реализации творческого и производственного потенциала своих сотрудников. При этом, особенно важна в условиях реализации задач инновационного развития филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» работа с молодежью.

Необходимо отметить, что для решения проблем сокращения текучести кадров и повышения производительности труда первостепенное значение имеет грамотная система мотивации персонала предприятия.

Так, основная задача создания системы мотивации филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» заключается в выработке и закреплении необходимого производственного поведения его сотрудников.

Предприятие ведет политику гарантирования стабильности системы оплаты труда: обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, о введении новых и изменении установленных условий оплаты труда работники извещаются не позднее, чем за 2 месяца.

Филиал ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» использует оплату труда в качестве важнейшего средства стимулирования добросовестной работы. Индивидуальные заработки работников определяются их личным трудовым вкладом, качеством труда, результатами производственно-хозяйственной деятельности филиала, и максимальным размером не ограничиваются.

Премирование работников осуществляется ежемесячно и имеет своей целью поощрение за качественное и своевременное выполнение трудовых обязанностей, инициативности и предприимчивости в труде. В качестве метода мотивации используется также и депремирование.

Кроме организации системы оплаты, обеспечения безопасных условий работы, охраны труда и др. можно выделить следующие материальные выплаты:

1. Оказание материальной помощи в связи с тяжёлыми семейными обстоятельствами работников – на лечение, операцию в связи с тяжелым заболеванием, на протезирование и лечение зубов и прочие форс-мажорные обстоятельства до 4000 руб.;

2. Стимулирование научной деятельности: доплата сотрудникам, имеющим ученую степень кандидата наук, доктора наук, подтвержденным соответствующим дипломом, ежемесячно в размере: кандидатам наук - до 20% должностного оклада работника, докторам наук – до 30% должностного оклада работника.

3. Единовременная материальная помощь на похороны умерших близких родственников - в размере 3000 рублей;

4. Поощрение работников к юбилейным датам трудовой деятельности 25 лет - в размере 30% от оклада (тарифа); 35 - в размере 50% оклада (тарифа); 45 - в размере 80% оклада (тарифа); и 50 лет - в размере оклада (тарифа);

5. Поощрение к знаменательным датам со дня рождения – 50 лет (для мужчин и женщин при непрерывном стаже работы не менее 15 лет) - в размере 50% оклада (тарифа):

– поощрение к знаменательным датам со дня рождения – 55 лет (для женщин при непрерывном стаже работы не менее 20 лет) - в размере оклада (тарифа);

– поощрение к знаменательным датам со дня рождения – 60 лет (для мужчин при непрерывном стаже работы не менее 25 лет) - в размере оклада (тарифа);

6. В соответствии с «Положением о моральном и материальном поощрении работников Филиала к юбилейным датам трудовой деятельности и со дня рождения», при увольнении работников филиала в связи с переходом на пенсию по возрасту или по инвалидности при непрерывном стаже работы не

менее 25 лет и более выплачивается пособие в размере 2-х окладов или тарифной ставки, при стаже от 15 до 25 лет – в размере одного оклада или тарифной ставки с вручением благодарственного письма, подписанного директором филиала и председателем первичной профсоюзной организации;

7. Выплата уволившимся Ветеранам труда ПО «Корпус» к знаменательным датам со дня рождения (70, 75, 80, 85 и т. д. лет) - в размере 500 рублей;

8. Доплата станочникам уникальных профессий:

1 год – 100% оклада (тарифа);

2 год – 75% оклада (тарифа);

3 год – 50% оклада (тарифа).

9. Оплата аренды спортивно-игровых площадок и физкультурно-оздоровительных комплексов для командных видов спорта.

Кроме того, на предприятии достаточно широко представлена система нематериальной мотивации персонала. Прежде всего, следует отметить грамотный и ответственный подход предприятия к организации рабочих мест – уделяется повышенное внимание к обеспечению их безопасности и эргономике. Для подготовки персонала и технического оснащения филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» выделяются дополнительные средства, закупаются новые современные станки и оборудование, обновляется база компьютерной техники. На предприятии имеется столовая, буфет, кондитерский цех, техническая библиотека, учебный класс, неocenим вклад музея Космонавтики имени Г.С. Титова в развитии профориентационной работы и патриотического воспитания сотрудников филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС». Принимает работников, желающих поддержать свою физическую форму, собственный физкультурно-оздоровительный зал.

Сотрудникам филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» также предоставляется возможность пройти бесплатное медицинское обследование и лечение в медицинской санитарной части, действующей на территории предприятия.

Обширными возможностями стимулирования располагает реализуемая система мотивации молодых кадров филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС».

Так, мотивация молодежи осуществляется путем предоставления обязательных бенефитов, предусмотренных коллективным договором. Приведем его основные положения:

- молодым специалистам выплачивается доплата в размере 3000 рублей в месяц первые три года после приема на работу;

- оказывается единовременная материальная помощь при вступлении в брак в размере 5000 рублей;

- выплачивается материальная помощь при рождении ребенка 10000 рублей;

- оказывается компенсация стоимости пребывания детей работников в государственном детском дошкольном учреждении за 1-го ребенка – 30%, за двоих – 40%, за троих – 50%;

- осуществляется ежемесячная надбавка за ученую степень кандидата (доктора) наук в размере 10% от должностного оклада в течение года после положительного заключения НТС предприятия;

- выплачивается надбавка сотрудникам, поступившим в аспирантуру в возрасте до 30 лет, проявившим способности к научной деятельности, после первого года обучения и положительного заключения НТС предприятия в размере 1000 рублей в месяц на период учебы;

- увеличивается размер должностного оклада на 10% по окончании учебных заведений ВО, СПО и получивших диплом с отличием;

- выплачиваются разовые премии победителям конкурсов профессионального мастерства за высокие показатели в труде, достижения в области спорта и культурно-массовой работы.

Далее проведем анализ проблем и недостатков действующей системы мотивации работников филиала ФГУП «НПЦАП» - ПО «Корпус».

С целью изучения степени удовлетворённости существующей системой мотивации в филиале ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС», нами был проведен опрос 300 работников различных возрастов и должностей на основе анкетирования по следующим важнейшим направлениям:

1. Размер заработной платы и материального стимулирования (премии, бонусы) (Рис. 1)

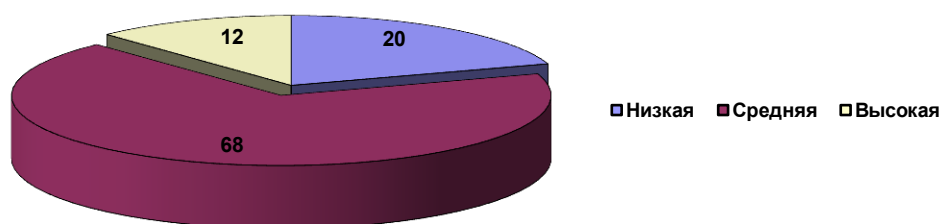


Рис.1. Степень удовлетворенности уровнем заработной платы и материального стимулирования, %

68% опрошенных работников филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» отметили среднюю удовлетворенность размером заработной платы. В этой связи руководству стоит поддерживать курс на высокое материальное стимулирование работников, сохранять и совершенствовать существующую систему премий и бонусов для поднятия показателя.

2. Данные по работе без больших напряжений и стрессов представлены на рисунке 2. Так, 70% опрошенных работников филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» считают, что их работе присущ средний уровень напряжения и стрессов, поэтому уровень удовлетворенности достаточно высок.

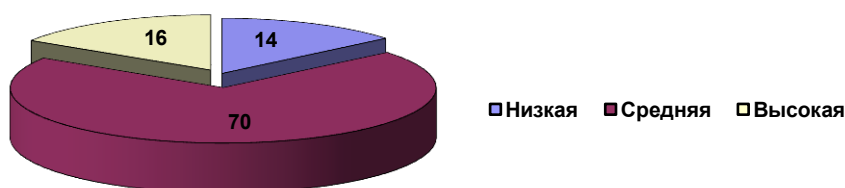


Рис.2. Степень удовлетворенности уровнем напряжений и стрессов, %

Данный результат связан с эффективными усилиями руководства филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» по организации трудового процесса, режима труда и отдыха на предприятии.

3. Перспективы профессионального и служебного роста представлены на рисунке 3.

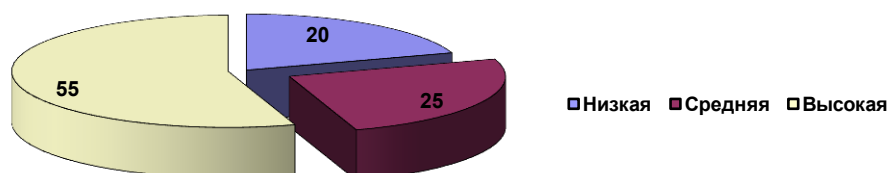


Рис. 3. Степень удовлетворенности перспективами профессионального и служебного роста, %

Опрос показал, что более половины сотрудников (55%) видят перспективы роста в данном предприятии. Преимущественно, это касается молодых специалистов, для которых руководством филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» разработаны программы профессионального роста, осуществляется продвижение по карьерной лестнице лучших и инициативных сотрудников.

4. Взаимоотношения с непосредственным руководителем представлены на рисунке 4.

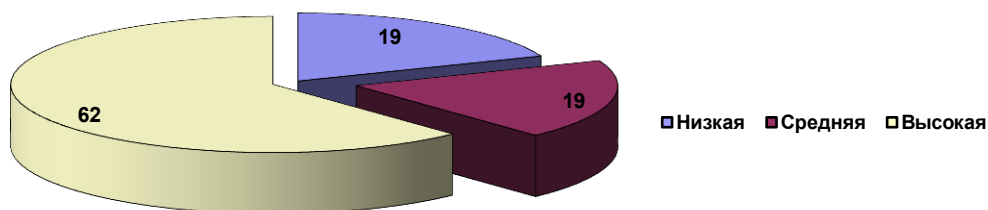


Рис. 4. Степень удовлетворенности взаимоотношениями с непосредственным руководством, %

62% опрошиваемых работников филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» отметили, что их полностью удовлетворяет данный показатель. Это является следствием индивидуального подхода руководителей предприятия к подчиненным.

5. Информированность на предприятии представлена на рисунке 5.

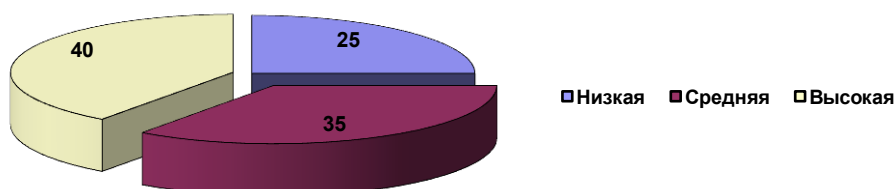


Рис. 5. Степень удовлетворенности степенью информированности работников, %

35% работников филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» отметили недостаточность информации о состоянии предприятия и среднюю удовлетворенность данным показателем. Вместе с тем, высокую удовлетворенность отмечают руководящие работники.

6. Важность и ответственность выполняемой работы представлены на рисунке 6.

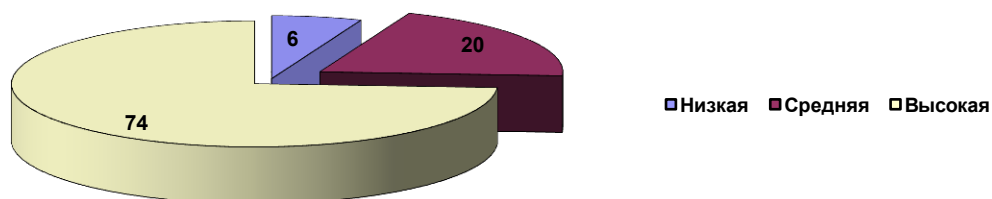


Рис. 6. Степень осознания важности выполняемой работы, %

74% опрошенных работников филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» удовлетворяет этот показатель, поскольку производство качественной продукции оборонного назначения – задача очень ответственная, за неисполнение которой последует серьезная ответственность всех работников предприятия – от рабочего до директора.

7. Условия труда и отдыха представлены на рисунке 7.

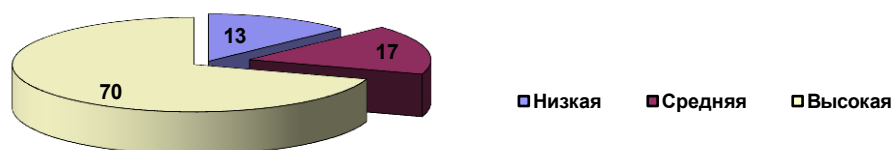


Рис. 7. Степень удовлетворенности уровнем условий труда и отдыха, %

8. Возможность выполнять работу, уважаемую широким кругом людей, представлена на рис. 8.

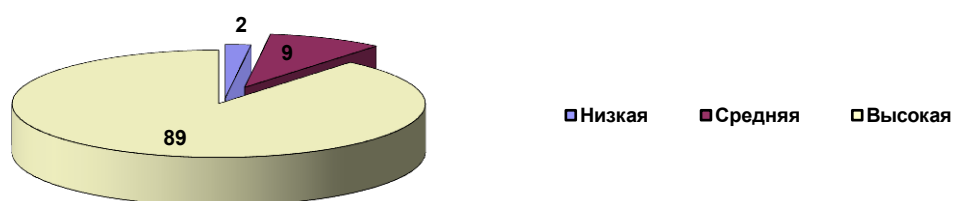


Рис. 8. Степень удовлетворенности возможностью выполнять работу, уважаемую широким кругом людей, %

89% опрошенных работников филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» отметили высокую удовлетворенность этим показателем. Наблюдения показали, что руководство филиала добилось того, что практически каждый член трудового коллектива осознает свою значимость для общего успеха.

9. Взаимоотношения, сложившиеся с коллегами по работе представлены на рисунке 9.



Рис. 9. Степень удовлетворенности взаимоотношениями, сложившимися с коллегами по работе, %

90% опрошенных ответили, что их вполне удовлетворяет этот показатель – это самая высокая оценка из всех пунктов анкеты. Уровень конфликтности в коллективе низкий, что также является результатом эффективной системы менеджмента персонала, когда отсутствуют: ограниченность ресурсов, которые надо делить взаимозависимости задач трудовой группы, различия в целях членов коллектива, нечеткость видения перспектив сотрудниками, неудовлетворительность коммуникаций, недостаточный уровень подготовки кадров и т.д. Другими словами, трудовой процесс в филиале ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» грамотно организован, согласован, и эффективно функционирует.

10. Возможности для проявления самостоятельности и инициативы в работе представлены на рисунке 10.



Рис. 10. Степень удовлетворенности возможностями для проявления самостоятельности и инициативы в работе, %

66% опрошенного персонала филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» ответили, что их удовлетворяет данный показатель. Вместе с тем, непосредственным руководителям работников следует выявить конкретных работников с низким уровнем удовлетворенности по данному показателю, и, по возможности, предоставлять им больше инициативы в выполняемых обязанностях.

11. Соответствие работы способностям представлены на рисунке 11.

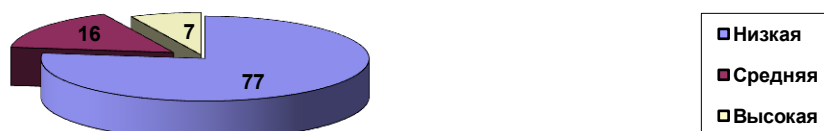


Рис. 11. Степень удовлетворенности соответствием работы способностям, %

Опрос показал очень низкую удовлетворенность данным показателем – ее низкий уровень отметили 77% опрошенных работников филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС», преимущественно, молодых специалистов, которые пока остаются на низких должностях, но чувствуют свой потенциал для развития и занятия более ответственных должностей на предприятии, в т.ч. руководящих. Для повышения степени удовлетворенности данным показателем руководству филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» следует периодически выявлять способности работников и действовать в соответствии с полученной информацией.

12. Работа как средство достижения успеха в жизни представлены на рисунке 12.

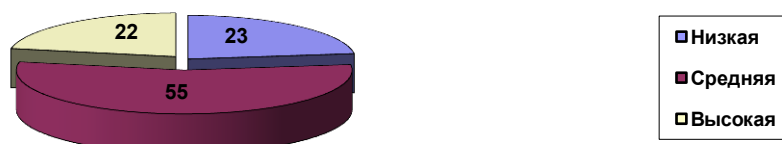


Рис. 12. Степень удовлетворенности работой как средством достижения успеха в жизни, %

Более половины опрошенных (55%) отметили среднюю удовлетворенность данным показателем. Это связано не только с предприятием, но и с невысоким уровнем жизни в России.

13. Перечислите меры, необходимые к внедрению для повышения уровня мотивации Вашей трудовой деятельности в условиях данного предприятия.

Ответы на вопрос давались сотрудниками в свободной форме. Наиболее значимые из них распределены следующим образом.



Рис. 13. Меры, необходимые к внедрению для повышения уровня мотивации, по мнению опрошенных работников, %

Итак, система мотивации работников крупнейшего предприятия Саратовской области – филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» – выработана годами успешной деятельности, и признана разноплановой и высокоэффективной. Крайне низкий уровень текучести кадров и оценка мнения персонала о сложившейся на предприятии системе мотивации подтверждают сделанный вывод.

В этой связи следует говорить о фактическом отсутствии проблем в данной области – филиал ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС» определенно можно ставить в пример аналогичным предприятиям в отношении работы с коллективом и мотивации высокопроизводительного труда.

Вместе с тем, при отсутствии явных проблем, все-таки существуют резервы совершенствования системы мотивации, предложенные самими работниками филиала ФГУП «НПЦАП» – «ПО «КОРПУС». В частности, следует внедрить методы мотивации, не применяемые в настоящее время и вызывающие интерес со стороны коллектива.

6.2. ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА НА АВТОТРАНСПОРТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В современном мире проблемы функционирования системы мотивации и стимулирования персонала особенно актуальны, поскольку от способов и механизмов обеспечения заинтересованности работников в достижении, как индивидуальных, так и коллективных результатов труда, зависит эффективность работы организации в целом. Управленческая мысль прошла длительную эволюцию от теоретических воззрений на содержание и регулирование стимулирующих процессов в сфере труда, ориентированных на повышение производительности (стимулирование физической активности), до современных представлений, заключающихся в повышении качества труда через активизацию творческой активности, инициативы, укрепление лояльности, вовлеченности и удовлетворенности персонала. Сегодня это одна из составных частей эффективного процесса управления персоналом [3, с.85].

Современному специалисту очень важно иметь ряд профессиональных компетенций в данной области, таких как знание принципов и основ формирования системы стимулирования персонала, знание методов оценки эффективности системы материального и нематериального стимулирования в организации, а также целостное представление о механизмах активизации трудового поведения работника в организации.

Система мотивации и стимулирования персонала предполагает поведение руководителя в орга-

низации в зависимости от потребностей и условий развития персонала. Стимулирование труда является значимым элементом управления, но не во всех организациях используется достаточно полно. Кроме этого, в практике специалистов по управлению персоналом существуют ошибочные представления о доминировании материальных стимулов в функционировании деятельности организации, игнорирование нематериальных рычагов воздействия на сотрудников.

Для эффективного выполнения задач, поставленных перед работниками в организации, специалистам по управлению кадрами важно найти аргументы, способные заинтересовать сотрудников, другими словами важно определить основной побуждающий на труд мотив. Руководство фирм и предприятий может использовать множество форм и методов современной системы мотивации и стимулирования персонала, однако их выбор во многом детерминирован спецификой организационной структуры, степенью свободы службы управления персоналом в выборе оптимальной модели мотивации, особенностью деятельности.

В фокус данной работы попадают предприятия автотранспортной сферы (АТП). На специфику АТП обратила внимание Е.Н. Куклина, сделав акцент на том, что это «специализированное учреждение, транспортная организация, которой люди, помимо надежды на экономию времени, доверяют самое дорогое, что у них есть – жизнь и здоровье» [4, с.172)]. Безусловно, в таком контексте автотранспорт относится к источникам повышенной рискованности, а ответственность за безопасность движения (соблюдение правил дорожного движения, техники безопасности, содержание автомобиля в надлежащем для эксплуатации виде) перекладывается на водителя. Исходя из этого, и работу на АТП можно отнести к рискованным видам деятельности, а работодатели будут предъявлять к своим сотрудникам, помимо требований к профессиональной квалификации, еще и требования относительно физического и психического здоровья. Для АТП правильный подбор и использование кадров становится залогом дальнейшего успешного развития организации. При этом построение грамотной кадровой политики возлагается не только на руководство предприятия, но и специалиста по кадрам (кадровую службу).

При этом, под управлением персоналом АТП, вслед за Н.В. Пеньшиным и И.Н. Лавриковым, будем понимать целенаправленную деятельность руководящего состава организации автотранспортной сферы, системы управления персоналом, включающую разработку концепций и стратегий кадровой политики, принципов и методов управления персоналом, реализацию основных кадровых технологий по формированию, использованию и развитию кадрового состава [5, с. 155]. Собственно говоря, основу концепции управления персоналом составляет роль личности сотрудника предприятия, представления о его сфере потребностей, мотивационных установках, аттитюдах, умение воздействовать на него в соответствии с целью и миссией деятельности организации, с теми задачами, которые ставит в процессе работы руководство. А задачи во многом обусловлены процессом интенсификации развития транспортной системы и инфраструктуры, что выражается в повышении производительности труда (снижении времени на выполнение какой-либо операции, например, загрузки и выгрузки товара, отвлечение водителя при приеме денег за проезд); в применении нововведений при проведении транспортных операций (модернизация транспорта); в оптимальном использовании человеческих и материальных ресурсов; в совершенствовании подготовки кадров; повышении качества предоставления транспортных услуг [4, с. 173].

С.Ю. Нестеров в своих исследованиях обозначил основные принципы управления персоналом на АТП [6, с. 104]:

- ориентация на развитие (важно работать на перспективу, не ограничиваясь только лишь обеспечением предприятия необходимыми трудовыми ресурсами);
- взаимозаменяемость персонала (каждый сотрудник АТП может выполнять функции работников своего уровня);
- экономичность (любое увеличение затрат на человеческие ресурсы должно быть соразмерно производительности труда);
- гибкость и адаптивность (быстрое реагирование на изменения инвайронмента, адекватный ответ на новые запросы).

Перечисленные принципы, так или иначе, согласуются с анализом адекватности мотивационных

схем, используемых на предприятии. Актуализируются вопросы, связанные с тем, сколько средств возможно потратить на мотивацию персонала; насколько эффективно специалисты по управлению персоналом отслеживают изменения ведущих потребностей сотрудников и как быстро возможна трансформация используемой мотивационной модели; какие формы мотивации будут способствовать развитию сотрудников с перспективой их взаимозаменяемости.

В данном контексте целесообразно проанализировать факторы, влияющие на мотивацию сотрудников АТП. Во-первых, специфика труда в АТП рискованная и, как правило, носит коллективный характер (слесарь-электрик, электромеханик, аккумуляторщик, ремонтник, погрузчик, водитель работают в команде), поэтому мотивирующий акцент ставится на том, что благополучие каждого работника зависит от финансового состояния АТП, его клиентов и имиджа. Во-вторых, наблюдается прямая зависимость заработков от общей производительности труда, что актуализирует материальное вознаграждение, как стимульный инструмент для повышения качественных и количественных показателей в работе. В-третьих, рискованность труда продуцирует зависимость работы от сильной мотивации как инструмента психологической устойчивости сотрудников. В-четвертых, интенсификация развития транспортной сферы, о которой упоминалось выше, векторно указывает на необходимость перманентного профессионального развития сотрудников через обучение, повышение уровня квалификации и соответствия выполняемым функциям.

Рассмотрим особенности системы мотивации и стимулирования труда персонала на примере ООО «Красноармейское АТП». ООО «Красноармейское АТП» осуществляет следующие виды деятельности:

- Внутригородские автомобильные (автобусные) пассажирские перевозки, подчиняющиеся расписанию;
- Пригородные автомобильные (автобусные) пассажирские перевозки, подчиняющиеся расписанию;
- Деятельность автомобильного (автобусного) пассажирского транспорта, подчиняющегося расписанию;
- Междугородные автомобильные (автобусные) пассажирские перевозки, подчиняющиеся расписанию;
- Деятельность автомобильного грузового транспорта;
- Аренда грузового автомобильного транспорта с водителем;
- Транспортная обработка грузов;
- Прочая вспомогательная деятельность автомобильного транспорта;
- Организация перевозок грузов;
- Деятельность прочего сухопутного пассажирского транспорта, подчиняющегося расписанию;
- Деятельность такси;
- Деятельность прочего сухопутного транспорта;
- Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств;
- Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- Иные виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством.

Общая численность предприятия составляет 51 человек. Однако численность персонала в ООО «Красноармейское АТП» за последние годы сократилась. Так, в 2015 году на предприятии работало 79 человек, а в 2016 общая численность персонала составляла 67 человек. В 2017 году ситуация также изменилась, число работников предприятия уменьшилось по сравнению с 2016 годом на 16 человек, что составило 51 человек. Данные изменения связаны с сокращением штата. В ООО «Красноармейское АТП» также преобладает группа работников в возрастной категории 56-60 лет. На предприятии ООО «Красноармейское АТП» большинство сотрудников относятся к такой категории как рабочие (водители).

Вместе с тем, на данном предприятии наблюдается рост текучести кадров, что связано с несколькими причинами. Во-первых, работа на АТП требует больших физических затрат, многие сотруд-

ники не выдерживают высокой нагрузки и увольняются после нескольких лет работы. Во-вторых, большинство сотрудников предприятия находятся в возрастных рамках старше 50 лет и после достижения пенсионного возраста высвобождаются. В-третьих, как выше уже было отмечено, численность персонала уменьшилась из-за сокращения штата.

Систему мотивации и стимулирования персонала в ООО «Красноармейское АТП» регламентируют Положение об оплате труда и Правила внутреннего трудового распорядка. Правила внутреннего трудового распорядка для работников ООО «Красноармейское АТП» помимо порядка приема на работу и увольнения работников, основных обязанностей работников и администрации, режима рабочего времени и ответственности за нарушение трудовой дисциплины включают в себя меры поощрения.

За образцовое выполнение трудовых обязанностей, повышение производительности труда, улучшение качества продукции, продолжительную и безупречную работу и другие успехи в труде применяются следующие меры поощрения: объявление благодарности, выдача премии, награждение ценным подарком, почетная грамота, предоставление к званию лучшего по профессии (Почетный автотранспортник, заслуженный работник автотранспорта РФ). Поощрения объявляются приказом, доводятся до сведения всего коллектива и заносятся в трудовую книжку работника.

В организации действует повременно-премиальная система оплаты труда, т.е. величина заработной платы работников зависит от фактически отработанного ими времени, учет которого ведется в соответствии с документами учета рабочего времени. Премиальная система оплаты труда предполагает выплаты работникам дополнительно к заработной плате материального поощрения за надлежащее выполнение трудовых функций при соблюдении работниками условий премирования в виде ежемесячных и/или единовременных (разовых) премий.

Таким образом, заработная плата в ООО «Красноармейское АТП» состоит из: тарифной ставки (оклада), а также премий и доплат. В целях повышения материальной заинтересованности работников и их ответственности за результаты труда в ООО «Красноармейское АТП» вводятся следующие виды премирования: ежемесячно – премия к основному окладу и единовременные премии.

На основании результатов стандартизированного опроса персонала (выборка сплошная) можно сделать вывод, что в ООО «Красноармейское АТП» для руководства организации предпочтительнее материально-денежное (заработная плата, премии), на что обратили внимание 50% респондентов. На втором месте оказалось морально-психологическое стимулирование (публичное признание, знаки отличия и др.), что составило 30% ответов всех опрошенных. В то же время 12% сотрудников отметили, что в АТП используется материально-неденежное стимулирование (оплата дополнительного обучения, возмещение транспортных расходов и др.) и только 8% сотрудников указали на морально-материальное стимулирование (свободное время, продвижение по службе и др.).

Полученные данные ожидаемы, как и во многих других организациях АТП, например, Л.В. Завалева отметила, что на Муниципальном унитарном Брянском городском автотранспортном предприятии установлена повременно-премиальная система оплаты труда, которая выплачивается в соответствии с табелем учета рабочего времени, при этом материальное поощрение возможно за надлежащее выполнение трудовых функций [6, с. 173]. Интересно, что на данном предприятии существует персональная надбавка (до 20% от оклада) за уровень квалификации, дефицитность специальности на рынке труда, сложность и ответственность выполняемой работы. В ООО «Красноармейское АТП» подобных персональных надбавок нет, что может быть обусловлено региональными особенностями, поскольку в Брянске численность населения в 18,5 раз больше, чем в Красноармейске, а соответственно, и выше конкурентная борьба на рынке предоставления автотранспортных услуг.

Самым важным на сегодняшний день для сотрудников организации ООО «Красноармейское АТП» является повышение уровня заработной платы, что составило 40% опрошенных сотрудников. 25% сотрудников отметили увеличение дохода за счет премий и бонусов, еще 20% - карьерный рост и остальные 15% опрошенных считают актуальным возможность обучения (рис. 14).

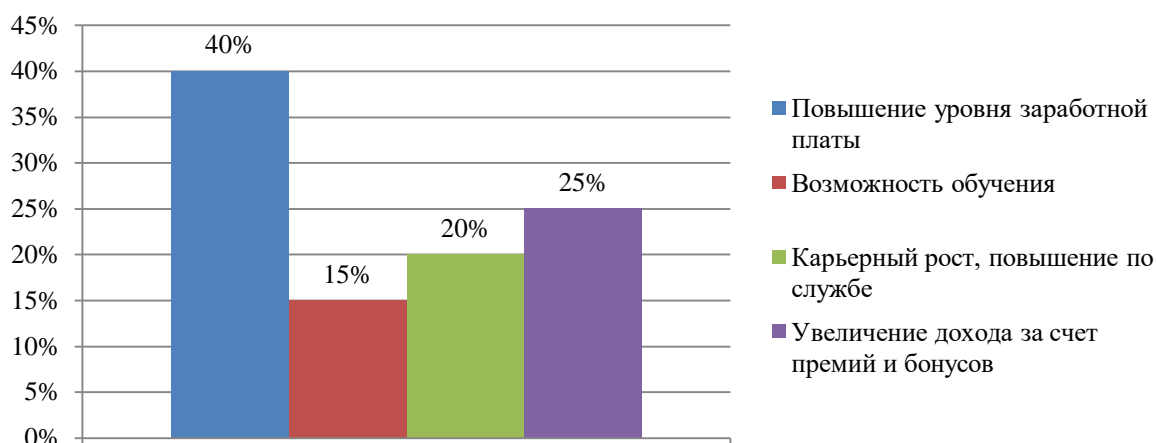


Рис. 14. «Актуальные формы стимулирования персонала в ООО «Красноармейское АТП»

Также все респонденты отметили, что вознаграждение в организации в большей степени осуществляется в виде грамот и благодарственных писем, что составило 63% сотрудников. 23 % респондентов отметили, что доплаты осуществляются в организации редко, т.к. за последние полгода в организации возникла необходимость только в работе в выходные и нерабочие праздничные дни. 14% сотрудников отметили, что стимулирующие выплаты в организации производятся раз в год, а именно ко Дню Водителя (рис. 15).

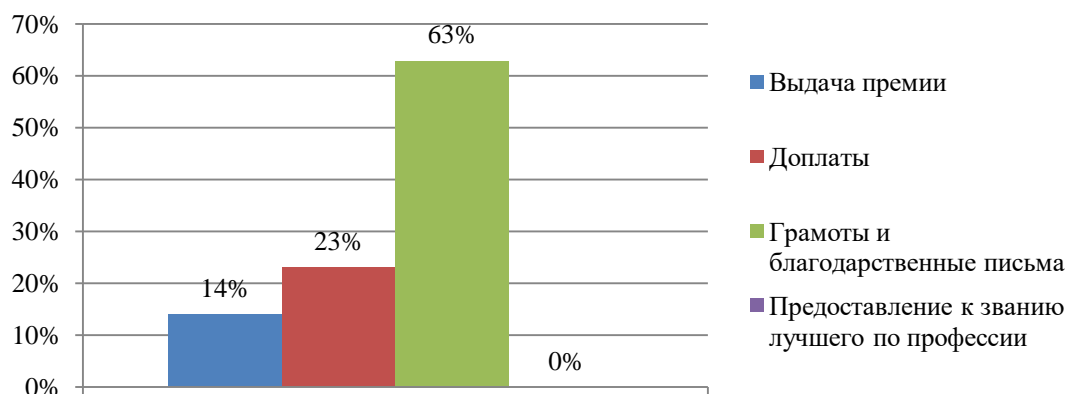


Рис. 15. Виды вознаграждений, используемые в ООО «Красноармейское АТП»

В целом большая часть сотрудников удовлетворена уровнем заработной платы. На основании проведенного анализа документов, стандартизированного опроса сотрудников и интервью с директором организации, инспектором по кадрам можно сделать вывод, что в организации в основном используются нематериальные методы стимулирования персонала, в виде похвалы, грамот и благодарственных писем. Материальные методы, в виде денежных выплат производятся крайне редко, а именно раз в год ко Дню Водителя, а также в нерабочие праздничные дни. Тем не менее, большинство сотрудников удовлетворены системой стимулирования персонала. С одной стороны, очевидно, что большинство работников, как и руководителей, делают ставку на материальное стимулирование персонала, хотя на практике используются грамоты и благодарности. С другой, в городе наблюдается дефицит рабочих мест и при наличии официальной работы в подобных условиях сотрудники довольны уже самим фактом замещения должности.

В целом можно отметить, что преимуществом существующей системы мотивации и стимулирования труда в ООО «Красноармейское АТП» являются удовлетворенность сотрудников системой мотивации и стимулирования персонала в организации, а также успешная практика использования нематериальной системы поощрения персонала.

Обратим внимание на ряд слабых сторон в мотивационной схеме АТП. Во-первых, стимулирование персонала хоть и реализуется, но по факту малоэффективно, поскольку ориентировано только на ограниченный набор поощрений. Кадровая служба практически игнорирует такой важный мотивационный компонент как обучение и развитие профессиональных компетенций сотрудников, что является показателем прогрессивности, гибкости и адаптивности как основных принципов управления персоналом на АТП. Более того, обучение повышает уровень мотивации, приверженности работников своей компании, включенности в ее дела [7, с.108]. Во-вторых, учитывая большие физические нагрузки и рискогенность работы (стрессовые ситуации, нервное напряжение), в качестве мотивационных стимулов следует использовать мероприятия по поддержанию здоровья (тренажерные залы, дополнительную медицинскую страховку, психологические тренинги), однако подобной практике на предприятии нет. В-третьих, в ООО «Красноармейское АТП» отсутствуют внутренние локальные акты, регламентирующие систему материального и нематериального стимулирования персонала, что позволило бы оптимизировать управление персоналом в мотивационной сфере.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что разработка системы мотивации и стимулирования труда персонала, а также последующая систематическая ее реализация позволят организации повысить эффективность использования своего трудового потенциала, соответственно, более полно реализовать конкурентные преимущества, а в долгосрочной перспективе – станут фактором ускорения экономического развития. У сотрудников повысится удовлетворенность трудом, лояльность к руководству организации, а, соответственно, и самоотдача при достижении целей организации.

Список литературы

1. Андрющенко О.В. Лояльность в организациях (теоретико-методологический аспект. Автореферат дис. кандидата социологических наук / Нац. исслед. ун-т «Высш. шк. Экономики». Москва, 2011, 31 с.
2. Березина Е.С., Евсеева О.А., Трофименко В.В. Влияние профессионального выгорания на развитие карьеры специалиста//Современная наука: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей IV Международной научно-практической конференции в 2 ч. Ч.2 – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2018. С.34-41.
3. Нестеренко Н.А. Высоцкая Е.А. Мотивация как инструмент привлечения и удержания персонала организации в условиях экономической нестабильности. Актуальные вопросы управления персоналом на современном этапе развития экономики [Текст]: Материалы межвузовской научно-практической конференции, 12 ноября 2015 г.. г.Саратов/Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им.Г.В.Плеханова; [отв.ред/ Е.А.Падалка]- Воронеж: Издательство «Научная книга», 2016. С.82-88.
4. Куклина Е.Н. Особенности и механизмы мотивации труда в транспортных организациях (на примере пассажирского автотранспортного предприятия // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. №2. С. 172-177.
5. Пеньшин Н.В. и Лавриков И.Н. Экономическая эффективность управления персоналом на автотранспорте // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2014. №4. С. 145-164.
6. Нестеров С.Ю. Особенности управления персоналом автотранспортного логистического предприятия // Регион: системы, экономика, управление. 2011. №1. С. 103-107.
7. Захарова М.Н., Суркова И.Ю. Особенности обучения персонала в организациях производственного типа // Профессиональная ориентация. 2018. №1. С. 108-114.

Заключение рецензента

Сильные стороны работы:

1. Предложенный для опубликования материал посвящён извечно злободневной проблеме стимулирования труда работников предприятия. Начиная с практической деятельности английского социалиста-утописта Р.Оуэна, считавшего необходимым уделять «живым механизмам» (работникам) столько же внимания, сколько и «Неживым машинам» путём улучшения условий их работы, и трудов основателя школы научного менеджмента Ф.Тэйлора, а также его последователей (Ф.Гильберта, Г.Эмерсона, А.Файоля и многих других), эта проблема не теряет своей актуальности до настоящего времени, поскольку постоянно изменяются как производительные силы, так и производственные отношения, требующие на каждом этапе своего развития всё новых систем управления и, в частности, систем мотивации персонала.
2. Доводами авторов, характеризующими позитивные принципы мотивации производительного труда персонала избран пример работы одного из ведущих предприятий Саратовской области, занимающегося выпуском продукции для обороноспособности страны, являющегося лидером в ракетно-космической отрасли, участником крупнейших космических программ и проектов. Показаны широкие возможности данного предприятия в мотивации труда персонала, что проведенным анкетированием достаточно репрезентативной группы 300 сотрудников показало высокий уровень лояльности персонала к руководству, коллективу и организации в целом и обуславливает низкий показатель текучести кадров (3,5%), а также отсутствие серьёзных проблем в отношении мотивации труда персонала при наличии некоторых резервов совершенствования методов мотивации.

Слабые стороны работы:

1. Работа начинается с излишних рекламных данных о предприятии, не увязанных с проблемой мотивации.
2. Авторы констатируют факты мотивации без какого-либо экономического анализа влияния мотивации на результаты деятельности предприятия. Представленные данные опроса не сопровождаются методикой опроса, не сегментированы ответы респондентов по полу, возрасту, занимаемой должности, уровню образования, что в данном случае имеет принципиальное значение. Нет и динамических характеристик.
3. Приведенные 12 однотипных диаграмм с нецелесообразным дублированием их данных в тексте можно было бы заменить одной таблицей или же многоугольником, что сделало бы статью лаконичней.
4. Данные анкетного опроса представлены не чётко, пунктирно и не вполне аргументируют сделанные выводы. Общий вывод носит необоснованный, риторический характер.

Оценка элементов статьи

(Использование шкалы, от 1 до 7, где 7 – определено да, 6 – да, 5 – скорее да, 4 – ни да, ни нет, 3 – скорее нет, 2 – нет, 1 – определено нет)

Критерий	Баллы (1–7)
Актуальность	7
Профессиональный уровень (знание актуальных проблем, современной литературы, аргументация)	5
Оригинальность, новизна, интересные или неожиданные подходы	1
Научная и/или практическая значимость	1
Корректность используемых методов сбора и анализа данных (для эмпирических работ)	7
Ясность и структурированность изложения	7
Соответствие академическим требованиям (построение статьи, ссылки, корректность цитирования, аккуратность оформления)	7
Итоговая оценка статьи (по пятибалльной системе) (где: 5 – исключительно хорошо / хорошо, готово к публикации; 4 – рекомендовано в целом, но требуется определенная доработка; 3 – публиковать при условии существенной доработки/ переработки материала; 2 – публиковать не следует; 1 – не подходит в принципе)	4

Дата заполнения данной формы: 02.04.2019

Бузни А.Н. - Д.э.н., профессор, профессор кафедры Менеджмента предпринимательской деятельности Института экономики и управления (СП) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И.Вернадского»

УДК 336.2

ГЛАВА 7. РЕГИОНАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

РУКИНА СВЕТЛАНА НИКОЛАЕВНА

к.э.н., доцент, доцент

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты реализации региональной налоговой политики с акцентом на изменяющееся законодательством о налогах и сборах полномочиях государственных органов власти субъектов Российской Федерации. Предложены мероприятия по совершенствованию налогового и бюджетного законодательства, направленные на развитие доходной базы и сбалансированность консолидированных бюджетов регионов.

Ключевые слова: налоговый федерализм, налоговые полномочия, развитие экономики, сбалансированность бюджета, региональные налоги, налоговая конкуренция

REGIONAL TAX POLICY IN THE CONTEXT OF ECONOMIC GROWTH

Rukina Svetlana Nikolaevna

Annotation: The article deals with the theoretical and practical aspects of the regional tax policy with an emphasis on the changing legislation on taxes and duties of the state authorities of the Russian Federation. Measures to improve tax and budget legislation aimed at the development of the revenue base and the balance of the consolidated budgets of the regions are proposed.

Keywords: tax federalism, tax powers, economic development, budget balance, regional taxes, tax competition

Налоговая политика является важнейшим инструментом государственного регулирования социально-экономического развития общества. Она оказывает влияние практически на все сферы жизнедеятельности и неразрывно связана с промышленной политикой, ценообразованием, денежно-кредитной политикой, диверсификацией экономики и другими элементами государственного управления. Разрабатывая налоговую политику, следует учитывать не только фискальную функцию налогов, основанную на максимально возможном их поступлении в бюджетную систему Российской Федерации, но и регулируемую, воздействующую на динамику и структуру общественного воспроизводства, формирование конкурентной среды, инвестиционно-инновационную деятельность экономических субъектов, снижение негативного воздействия на окружающую среду, развитие малого предпринимательства. Стратегическими направлениями современной налоговой политики являются обеспечение экономического роста, связанного с привлечением инвестиций, повышением эффективности производства, стабильностью налоговой системы, а также возможность улучшения качества жизни россиян.

Рассмотрим сущностную характеристику налоговой политики, учитывая, что её понятие, структурные элементы, принципы, инструментарий носят дискуссионный характер в учебной и научной литературе [1, с.138-140; 2, с.44-47]. Нам представляется интересной позиция, изложенная И.В.Шевченко и А.С.Алениковым в статье «Концептуальные основы налоговой политики как комплексной экономиче-

ской категории»[3,с.34-38]. Основываясь на федеративном устройстве Российской Федерации и трех составляющих налоговой политики – основная цель, субъект и объект, выделим три её уровня – федеральный, региональный и муниципальный. «Основная цель налоговой политики – это целевая установка, которую субъект должен достичь в процессе реализации разработанной им налоговой политики. Субъектом налоговой политики выступают органы законодательной и исполнительной власти, воздействующие на объект налоговой политики в рамках действующего законодательства. Объект налоговой политики - предмет, явление или процесс, на который направлена реализуемая субъектом налоговая политика»[3,с.35]. В таблице 1 представлена детализация налоговой политики по уровням управления.

Таблица 1

Детализация налоговой политики по уровням

Уровень	Основная цель	Субъект	Объект
Федеральный	Динамичное социально-экономическое развитие, устойчивое обеспечение доходной базы консолидированного бюджета РФ	Президент РФ, Федеральное Собрание РФ, Правительство РФ, министерства	Налоговая система государства
Региональный	Динамичное социально-экономическое развитие региона, устойчивое обеспечение доходной базы консолидированного бюджета субъекта РФ	Глава, законодательный орган власти и правительство региона	Налогообложение региональными налогами, НПО, УСН, ПСН
Муниципальный	Динамичное социально-экономическое развитие муниципального образования, устойчивое обеспечение доходной базы местного бюджета	Глава и представительные органы муниципальных образований	Налогообложение местными налогами, ЕНВД

Региональная налоговая политика неразрывно связана с государственной налоговой политикой, которая формируется в соответствии с программными документами Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации. Региональная налоговая политика основывается на целях и задачах, определенных стратегическими документами экономического и социального развития Российской Федерации. Учитывая вышеизложенные теоретические подходы, сформулируем следующее определение: региональная налоговая политика - это совокупность мероприятий по совершенствованию налогообложения, проводимых органами государственной власти субъектов Российской Федерации в рамках налогового законодательства в целях достижения задач эффективного социально-экономического развития и формирования устойчивой доходной базы консолидированного бюджета региона. Региональная налоговая политика как часть государственной налоговой политики базируется на определенных принципах - научной обоснованности, справедливости, определенности, открытости. Перечисленные четыре базовых принципов являются фундаментом для формирования и дальнейшего развития национальной налоговой системы, их содержание заключается в следующем:

« ... принцип научной обоснованности основывается на достоверных, подтвержденных логически и эмпирически, сведениях, которые позволяют адекватно описывать общественные процессы и прогнозировать их развитие. Тщательная и всесторонняя научная экспертиза должна стать неотъемлемым элементом налоговой политики ...» [3,с.37];

принцип справедливости означает, что налоговая политика формируется с учетом интересов бизнеса и населения, для этого следует разработать критерии справедливости, изменяющиеся в зависимости от социального и правового статуса налогоплательщика;

принцип определенности обеспечивается разработкой программных документов стратегического (концептуального) характера, обязательных к исполнению органами законодательной и исполнительной власти. Основные направления налоговой политики (Концепция налоговой политики) должны быть четкими и ясными, одинаково трактоваться всеми участниками налоговых отношений, что будет способствовать выстраиванию партнерских взаимоотношений в налоговой сфере[4,с.282-283];

принцип открытости означает, что документы, содержащие цели, задачи и направления налоговой политики государства, должна быть доступными и понятными всем налогоплательщикам и гражданам. Крайне необходимо при проведении публичных слушаний по бюджетам предоставлять возможность налогоплательщикам высказывать свое мнение по поводу новаций налогового законодательства с обязательным его учетом при принятии экономических и политических решений.

На наш взгляд, закрепление базовых принципов налоговой политики в налоговом законодательстве будет способствовать повышению авторитета власти, развитию экономической и политической стабильности, воспитанию ответственности налогоплательщиков, укреплению налоговой дисциплины, что позволит реализовать налоговую политику в стране и регионе.

Необходимость адаптации налоговой политики государства к особенностям субъектов Российской Федерации, уровню их социально-экономического развития, производственной специализации, обусловленная ассиметричным развитием российских регионов, способствует созданию условий для экономического роста и формированию стабильной доходной база каждого региона. В результате обеспечивается сбалансированность региональных бюджетов, необходимая для выполнения возложенных на них расходных обязательств.

Особую значимость эти вопросы приобретают в рамках реализации Указа Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», а также новой Стратегии пространственного развития Российской Федерации, содержащей ориентировки разработки модулей социально-экономического развития территорий. Вовлечение субъектов РФ в реализацию 12 национальных проектов требует наполнения региональных бюджетов, выступающих финансовой основой деятельности властных структур, стабильными налоговыми и неналоговыми доходными источниками.

В течение 2014-2018гг совокупные доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ демонстрировали позитивную динамику. Они выросли с 8905,7 млрд.руб. в 2014г. до 12392,4 млрд.руб. в 2018г., то есть на 3486,7 млрд.руб. или 139,1%; налоговые и неналоговые доходы - с 7234,9 млрд.руб. до 10307,2 млрд.руб., на 3072,3 млрд.руб. или 142,5% соответственно[5]. На рис.1 проиллюстрирован рост налоговых и неналоговых доходов в относительном выражении, свидетельствующий о повышении их удельного веса в общем объеме поступлений консолидированных бюджетов субъектов РФ с 81,68% в 2014г. до 83,51% в 2017г. (рис. 1).

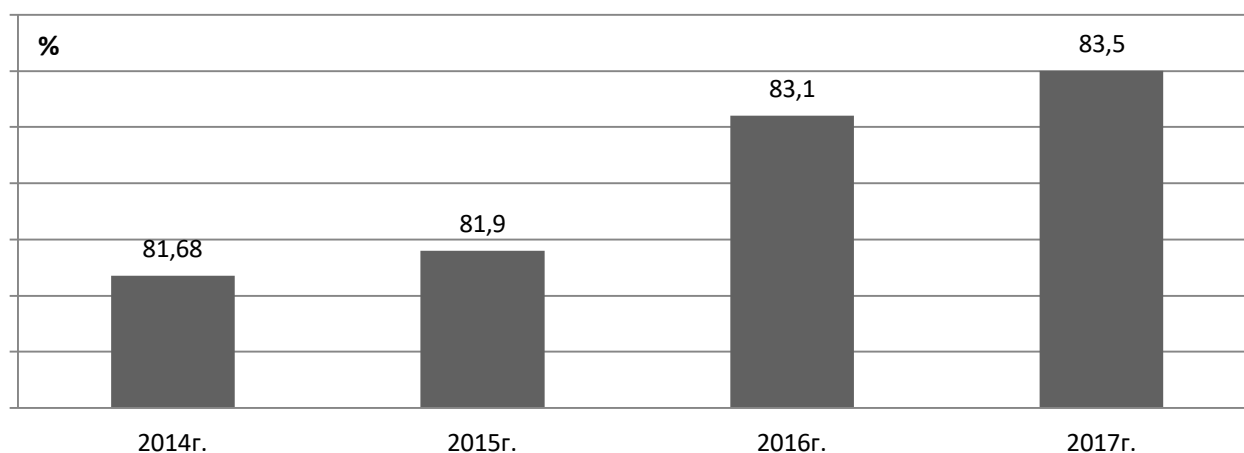


Рис. 1 . Доля налоговых и неналоговых доходов в доходах консолидированных бюджетов субъектов РФ, %. [5]

Отметим увеличение доли налоговых и неналоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ в объемах ВВП с 9,0% в 2014г. до 9,8% в 2017г. Также повысились значения показателя соотношения доходов (без учета безвозмездных поступлений) и расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ с 77,4% в 2014 г. до 86,7% в 2018г., характеризующие улучшение состояния государственных финансов субъектов РФ с позиций обеспечения их расходных обязательств собственными доходами.

Несмотря на вышеизложенные положительные тенденции в развитии доходной базы субъектов Российской Федерации, удельный вес доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ в совокупных доходах консолидированного бюджета РФ остается низким: 33,3% в 2014г., 34,6% в 2015г., 35,2% в 2016 г., 34,7% в 2017г., 33,6% в 2018г., что отражает процессы централизации доходов в федеральном бюджете.

Следует обратить внимание, что в сложившейся ситуации федеральным законодательством на субфедеральные органы власти возлагались новые расходные обязательства без передачи необходимых для их исполнения финансовых ресурсов. «Так, с 2003г. по 2018г. перечень вопросов совместного ведения РФ и ее субъектов, финансирование которых осуществляется за счет собственных доходов региональных бюджетов (без учета федеральных субвенций), увеличился с 41 до 110 пунктов. Кроме того, на регионы возложены различными федеральными законами еще не менее 60 расходных полномочий, неотраженных в указанном перечне»[6,с.10].

По мнению директора Департамента межбюджетных отношений Министерства финансов РФ Л.А.Ерошкиной, к числу основных проблем разграничения полномочий на региональном и муниципальном уровнях можно отнести отсутствие в федеральном законодательстве исчерпывающего перечня полномочий органов государственной власти субъектов РФ. Отсутствуют стабильность и полнота правовой базы; в «базовые» федеральные законы, устанавливающие вопросы ведения органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления (№ 184-ФЗ и 131-ФЗ) внесено множество изменений и дополнений, уточняющих отнесение тех или иных полномочий и вопросов местного значения к определенному уровню государственной власти и местного самоуправления[7,с.5].

Все вышеизложенное подтверждает необходимость пересмотра федеральных законов и иных нормативных правовых актов РФ, устанавливающих требования к осуществлению собственных полномочий регионов и муниципалитетов в отраслях экономики и социальной сферы, которые предопределяют расходы региональных и местных бюджетов на финансовое обеспечение данных полномочий. Безусловно, вопрос о перераспределении полномочий с уровня на уровень государственной власти достаточно сложный и подходить к его решению необходимо с осторожностью. Например, большие проблемы возникли после того, как у регионов забрали и передали на федеральный уровень полномочия в части финансового обеспечения деятельности органов внутренних дел.

Первые шаги по отмене неэффективных нормативных правовых актов были сделаны в конце 2017 года. Мероприятия по совершенствованию нормативно-правового регулирования системы разграничения полномочий между уровнями публичной власти продолжают реализовываться Минфином России в рамках проектного офиса «Подготовка предложений по внесению изменений в законодательство Российской Федерации в целях совершенствования разграничения полномочий между уровнями публичной власти». В этой работе принимают активное участие финансовые органы субъектов РФ.

Выявленные тенденции в бюджетных доходах региональных бюджетов свидетельствуют об изменениях в модели налогового федерализма. В экономической литературе выделяют три модели налогового федерализма, исходя из объема и специфики налоговых полномочий субфедеральных органов власти: конкурентную, неконкурентную и кооперативную (переходную).

На наш взгляд, в настоящее время в Российской Федерации выстраивается модель кооперативного налогового федерализма. Она характеризуется, с одной стороны, разграничением налоговых полномочий между органами государственной власти, небольшим количеством региональных и местных налогов, с другой стороны, высокой дифференциацией регионов по уровню налоговых доходов, проявлениями налоговой конкуренции за распределение мобильной налоговой базы, за привлечение инвестиционных ресурсов, работников, покупателей и регистрацию новых налогоплательщиков.

В ст.12 Налогового кодекса РФ определены полномочия законодательных органов власти субъектов Российской Федерации по управлению региональными налогами, состав которых является закрытым. Субфедеральные власти имеют право вводить на подведомственной территории региональные налоги - налог на имущество организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес, конкретизировать их налоговые ставки в установленных пределах, определять порядок и сроки уплаты, а также дополнительно к федеральным налоговым льготам региональные налоговые льготы и основания для них. Например, налоговые ставки по транспортному налогу могут быть уменьшены или увеличены законами субъектов Российской Федерации в десять раз по сравнению с установленными ст. 361 Налогового кодекса РФ, дифференцированы в отношении каждой категории транспортных средств, а также с учетом экологического класса [8,с.40-41]. Нам представляется, что возможность влиять на динамику поступлений региональных налогов у региональных органов власти ограничена из-за отсутствия права вводить собственные налоги, повышать налоговые ставки сверх установленного Налоговым кодексом РФ уровня, отменять федеральные налоговые льготы по региональным налогам.

Несмотря на ограниченность полномочий по регулированию региональных налогов, они расширены для субфедеральных органов по налогу на прибыль организаций, упрощенной системе налогообложения и патентной системе налогообложения за счет управления отдельными их элементами.

Как известно, налог на прибыль организаций – это прямой федеральный налог. Его поступления в консолидированные бюджеты субъектов РФ характеризуются положительной динамикой: 1964,0 млрд.руб. в 2014г., 2107,6 млрд.руб. в 2015г., 2279,3 млрд.руб. в 2016г., 2527,7 млрд.руб. в 2017г., 3104,7 млрд.руб. в 2018г., увеличившись, таким образом, на 158,1% [8]. За анализируемый период доля налога на прибыль организаций в поступлениях консолидированных бюджетов субъектов РФ увеличилась с 22,1 % в 2014г. до 25,1 % в 2018г. Это значительная величина, позволяющая считать его бюджетообразующим доходным источником для консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации. Регулирующая функция налога на прибыль организаций направлена на создание благоприятных условий для инвестиционной деятельности и модернизации основных фондов в регионах. В настоящее время её роль активизируется.

Законодательные органы власти субъектов РФ получили право снижать налоговую ставку по налогу на прибыль организаций, подлежащую зачислению в региональный бюджет с 17% до 12,5% на период 2017 – 2020 гг.(п.1ст.284 Налогового кодекса РФ). На полное освобождение по налогу на прибыль организаций могут претендовать участники региональных инвестиционных проектов, заключивших с органами власти региона специальный инвестиционный контракт в рамках ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». Практическое значение указанной налоговой льготы заключается в формировании диверсифицированной экономики и развитии производств с высокой добавленной стоимостью (табл.2).

Таблица 2

Динамика налога на прибыль организаций, администрируемого ФНС России за 2016-2017гг., млн. руб.[9]

Показатели	2016г.	2017г.	Темп изм.,%
1.Сумма исчисленного налога на прибыль организаций	2592269,3	2902231,4	111,9
2.Сумма, не поступившая в бюджет (налоговые льготы), из них:	892995,8	225462,1	25,2
3. в связи с установлением пониженных ставок в субъектах РФ	61895,4	57081,5	92,2

Анализируя приведенные в таблице 2 данные, следует отметить рост суммы исчисленного налога на прибыль организаций в 2017г. по сравнению с 2016г. на 111,9%. Между тем сумма не поступившего налога (налоговые льготы) уменьшилась практически на 75%. В связи со снижением субъектами РФ

налоговой ставки, не поступившая сумма налога на прибыль организаций составила 7% в общей сумме налоговых льгот в 2016г. и 25,3% - в 2017г. Если рассматривать данную льготу с фискальной точки зрения, то доля недополученных доходов консолидированными бюджетами субъектов РФ вследствие ее применения очень незначительная: 0,6% в 2016г. и 0,5% в 2017г. Следовательно, целесообразно ограничить право субъектов РФ устанавливать пониженные налоговые ставки по налогу на прибыль организаций по своему желанию, определив перечень категорий налогоплательщиков, которым она может быть понижена. Считаем важным изменением налогового законодательства продление по 2024г. распределения ставки налога на прибыль организаций между федеральным бюджетом (3%) и бюджетами субъектов Российской Федерации (17%). Его цель заключается в обеспечении сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации и последующего распределения одного процентного пункта указанного налога между бюджетами наименее обеспеченных регионов.

Одной из главных новаций налогового законодательства 2018г. по налогу на прибыль организаций является возврат к инвестиционной налоговой льготе в новом формате – инвестиционного налогового вычета. Его введение направлено на стимулирование инвестиционной активности организаций на территории субъектов Российской Федерации, где будет действовать соответствующий региональный закон. Инвестиционный налоговый вычет позволяет уменьшить исчисленную сумму налога на прибыль организаций, а не налоговую базу, на сумму расходов, связанных с приобретением или модернизацией объектов основных средств. Такая мера выгодна налогоплательщику при условии получения стабильного финансового результата в течение 10 лет, то есть до 31 декабря 2027г., когда будут действовать положения ст.286.1, 256, 270 Налогового кодекса РФ. Широкое поле действий предоставлено субфедеральным органам власти по разработке механизма применения инвестиционного налогового вычета за счет установления в региональном законе:

права на применение вычета в отношении объектов основных средств организаций или их обособленных подразделений, расположенных на территории данного субъекта Российской Федерации;

размеров вычета, не превышающих предельной величины, определяемой в соответствии с п.2 ст.286.1 Налогового кодекса РФ;

категорий налогоплательщиков, которым предоставляется и не предоставляется право на применения инвестиционного налогового вычета;

категорий объектов основных средств, в отношении которых предоставляется и не предоставляется право налогоплательщикам на применение инвестиционного налогового вычета (п.6 ст.286.1 Налогового кодекса РФ).

Следует обратить внимание на установленные Налоговым кодексом РФ ограничения по применению инвестиционного налогового вычета. Во-первых, если налогоплательщик решит реализовать основные средства, в отношении которых использовал вычет, то он будет не вправе уменьшить доходы от такой операции на остаточную стоимость объекта. Во-вторых, при реализации льготированного объекта основных средств до истечения срока его полезного использования, сумма налога, неуплаченная в связи с применением инвестиционного налогового вычета, подлежит восстановлению и уплате в бюджет вместе с суммой начисленных пеней. В-третьих, при проведении камеральной налоговой проверки налоговой декларации по налогу на прибыль организаций, в которой заявлен инвестиционный налоговый вычет, налоговый орган вправе потребовать у налогоплательщика необходимые пояснения о её применении.

Нам представляется, что интерес к инвестиционному налоговому вычету могут проявить крупнейшие налогоплательщики. У других категорий хозяйствующих субъектов он вызовет трудности в применении из-за многочисленных неясностей и ограничений в налоговом законодательстве.

Единственным субъектом РФ, на территории которого с 1.01.2018г. действует региональный закон об инвестиционном налоговом вычете от 20.12.2017г. является Ханты-Мансийский автономный округ – Югра. Остальные субъекты Российской Федерации принимали законы об инвестиционном налоговом вычете в течение 2018г., чтобы ввести их в действие с 2019г.

Считаем, что региональные бюджеты ожидают значительные потери в связи с исключением с

01.01.2019г. движимого имущества (независимо от амортизационной группы, даты его постановки на учет, способа или источника поступления) из объектов налогообложения по налогу на имущество организаций. Отмена налогообложения движимого имущества является стимулом для ускоренного внедрения и развития технологий отечественной промышленности, обновления активной части основных фондов организаций, а также мерой по снижению налоговой нагрузки на организации. Налоговая база по налогу на имущество организаций будет определяться отдельно в отношении каждого объекта недвижимого имущества организации и в отношении имущества, входящего в состав Единой системы газоснабжения (ЕСГ). Налогоплательщики будут обязаны по истечении каждого отчетного (налогового) периода представлять в налоговые органы по месту нахождения объектов недвижимого имущества и (или) по месту нахождения имущества, входящего в состав ЕСГ, налоговые расчеты по авансовым платежам (налоговую декларацию).

Следующим актуальным вопросом на сегодняшний день является оценка эффективности установленных в регионе налоговых льгот и налоговых ставок, которая осуществляется с целью: а) минимизации бюджетных потерь; б) обеспечения оптимального(обоснованного) выбора объекта для предоставления налоговых льгот; в) достижения стабильной производственной, финансово-экономической деятельности организаций, создания условий для привлечения инвестиций для развития приоритетных и новых производств в регионе. В целях увеличения налоговых поступлений в субъектах Российской Федерации проводится анализ эффективности региональных налоговых льгот и налоговых ставок по методике Министерства финансов Российской Федерации, в соответствии с которой они разделены на три типа - социальные, фискальные и стимулирующие. Методика сложна в применении, отражает процесс дисконтирования, основанный на приведении к текущему периоду времени прогнозных налоговых поступлений в региональный бюджет Их объемы не отражают основной эффект от использования налоговой льготы, выражающийся в росте доходов от продаж и объемов привлеченных инвестиций, повышении рентабельности, расширении объемов производства. Большинство субъектов Российской Федерации ищут компромисс между фискальной и стимулирующей функциями налоговой политики. Им приходится отказываться от налоговых льгот и ставок стимулирующего характера в пользу сбалансированности консолидированных бюджетов территорий, сохраняя социальные налоговые льготы, например, по транспортному налогу.

Поскольку предложенная Министерством финансов РФ методика оценки эффективности налоговых льгот носит дискуссионный характер, в научной литературе исследователи предлагают отменить стимулирующие налоговые льготы и ввести механизм прямого субсидирования, основанный на принципах адресности и нуждаемости для отдельных категорий населения, а также оценке достижений целевых показателей инвестиционных соглашений хозяйствующих субъектов и исполнительных органов власти.

Проведенный анализ реализации региональной налоговой политики, основанной на осуществление государственными органами власти субъектов Российской Федерации полномочий, установленных законодательством о налогах и сборах, показал, что на современном этапе выстраивается модель кооперативного налогового федерализма с элементами налоговой конкуренции. Её развитие направлено на обеспечение роста инвестиций и региональной экономики, создание конкурентной среды для российских организаций, формирование сбалансированного консолидированного бюджета региона. В ходе исследования выявлено, что не все субъекты Российской Федерации могут воспользоваться предоставленными им налоговыми полномочиями ввиду недостаточной обеспеченности собственными доходами для реализации социально-экономических задач. Им приходится находить компромисс: либо устанавливать налоговые льготы и пониженные налоговые ставки, либо пополнять региональный бюджет.

Проблемы сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации и развития территорий требуют решения путем совершенствования налогового и бюджетного законодательства по следующим направлениям:

- обеспечение стабильности и транспарентности действующего налогового законодательства;
- упорядочение федеральных налоговых льгот по региональным налогам с опорой на налого-

вые полномочия региональных властей;

- передача субъектам Российской Федерации стабильных доходных источников в связи с исключением движимого имущества из объектов налогообложения имущества организаций;
- предоставление субъектам Российской Федерации самостоятельности в управлении элементами региональных налогов, налога на прибыль организаций и специальных налоговых режимов при условии ответственности за результаты.

Список литературы

1. Налоговая система: учебник /под ред. Н.Г.Кузнецова. – М.:РИОР: ИНФРА-М, 2016. – 583с.
2. Коростелкина И.А. Концепция формирования многоуровневой налоговой политики // Финансы и кредит. – 2012. - №30(510). – С.44-51.
3. Шевченко И.В., Алеников А.С. Концептуальные основы налоговой политики как комплексной экономической категории // Финансы и кредит. – 2012. - №30(510). – С.34-43.
4. Рукина С.Н. Анализ эффективности и результативности государственного налогового контроля: коллективная монография «Образование и наука: современные тренды»/гл.ред. О.Н.Широков. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2018. – 296с.
5. Материалы Министерства финансов РФ. Краткая информация об исполнении консолидированных бюджетов субъектов РФ. Электронный ресурс. Режим доступа//<http://www.minfin.ru>
6. Золотарева А.В. Состояние и перспективы развития бюджетного федерализма // Финансы. – 2018. - №12.- С.9-15.
7. Ерошкина Л.А. Межбюджетные отношения: новые задачи и новые подходы // Финансы. – 2018. - №7. – С.3-10.
8. Рукина С.Н. Управление доходами региональных бюджетов // Финансы и кредит. – 2014. - №7(583). – С.37-43.
8. Статистика и аналитика. Статистическая налоговая отчетность ФНС РФ, форма № 5-нпо. Электронный ресурс. Режим доступа//<http://www.nalog.ru>

Заключение рецензента

Сильные стороны работы:

Представленное исследование выполнено на важную как для практики, так и для теоретического развития тему – совершенствования региональной налоговой политики. Автором проведен достаточно глубокий анализ тенденций развития региональной налоговой политики, позволивший выявить ключевые проблемы сбалансированности бюджетов Российской Федерации и развития территорий. Проведена оценка эффективности налоговых льгот и ставок на региональных уровнях и рассмотрены особенности методики данной оценки. Особое внимание следует обратить на анализ статистических данных по сборам налогов и наполняемости региональных бюджетов, которые позволили автору предложить возможные направления пересмотра федеральных законов и иных нормативных правовых актов РФ в этой части.

Слабые стороны работы:

1. Не ясна цель исследования и прогноз результатов авторских рекомендаций, представляющих научную новизну.
2. Список литературы слишком узок, он не отражает глубину научного поиска, отсутствуют зарубежные источники, рассмотрение позиций которых могло бы обогатить предлагаемые варианты развития системы.

Оценка элементов статьи

(Использование шкалы, от 1 до 7, где 7 – определено да, 6 – да, 5 – скорее да, 4 – ни да, ни нет, 3 – скорее нет, 2 – нет, 1 – определено нет)

Критерий	Баллы (1–7)
Актуальность	6
Профессиональный уровень (знание актуальных проблем, современной литературы, аргументация)	5
Оригинальность, новизна, интересные или неожиданные подходы	4
Научная и/или практическая значимость	4
Корректность используемых методов сбора и анализа данных (для эмпирических работ)	4
Ясность и структурированность изложения	4
Соответствие академическим требованиям (построение статьи, ссылки, корректность цитирования, аккуратность оформления)	4
Итоговая оценка статьи (по пятибалльной системе) (где: 5 – исключительно хорошо / хорошо, готово к публикации; 4 – рекомендовано в целом, но требуется определенная доработка; 3 – публиковать при условии существенной доработки/ переработки материала; 2 – публиковать не следует; 1 – не подходит в принципе)	4

Дата заполнения данной формы: 03.04.2019.

Сведения о рецензенте:

Бабанова Юлия Владимировна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика промышленности и управление проектами», директор Научно-образовательного центра технологий развития бизнеса Высшей школы экономики и управления ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (НИУ)»

УДК 336.719

ГЛАВА 8. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОМПЛЕКСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

ГАВРИЛИН А.В.

канд. эконом. наук, доцент департамента Финансовых рынков и банков
ФГОБУ ВО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации",
Россия, г. Москва.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы, касающиеся особенностей комплексного обслуживания физических лиц в коммерческих банках. Кредитные организации уделяют данному вопросу значительное внимание, поскольку в конкурентной среде необходимо максимально расширить перечень оказываемых физическим лицам банковских продуктов и услуг.

Ключевые слова: коммерческий банк; банковские обслуживание; банковские продукты; физические лица; комплексное обслуживание.

THEORETICAL BASES OF COMPLEX SERVICE OF PHYSICAL PERSONS IN COMMERCIAL BANKS

Gavrilin Andrey Vladimirovich

Abstract: The article discusses issues related to the characteristics of integrated services to individuals in commercial banks. Credit organizations pay considerable attention to this issue, since in a competitive environment it is necessary to maximize the list of banking products and services provided to individuals.

Keywords: bank; banking services; banking products; individuals; comprehensive service

Комплексное обслуживание клиентов физических лиц в коммерческом банке нельзя отнести к какому-то конкретному виду банковского продукта или услуги, такой тип обслуживания носит именно «комплексный характер». В зависимости от банка, оно может включать множество различных сервисов, услуг, продуктов. Например, в рамках договора комплексного обслуживания клиенту – физическому лицу могут быть предоставлены такие услуги, как:

- ✓ открытие текущего банковского счёта;
- ✓ выпуск банковской карты;
- ✓ sms-информирование;
- ✓ подключение к дистанционным каналам обслуживания;
- ✓ открытие счёта по вкладу и т.д.

Открытие текущего банковского счёта можно назвать основой комплексного обслуживания физических лиц. Именно с его помощью клиент получает возможность совершения операций, используя денежные средства, размещённые на указанном счёте. Как правило, открытие и ведение такого счёта является для клиента абсолютно бесплатным и не несёт какой-либо дополнительной финансовой нагрузки. Как и любой банковский счёт, он может быть закрыт при отсутствии движения по нему в течение 2-х лет (если иное не предусмотрено условиями договора между клиентом и банком), а также в

иных случаях, установленных ст. 859 ГК РФ[1]. При этом, законодательством не ограничивается количество счетов, открытых для конкретного клиента. Что касается юридического дела, в таком случае, банк может сформировать одно юридическое дело клиента, поместив туда информацию, касающуюся всех счетов, открытых одному клиенту вне зависимости от их количества.

В рамках договора на комплексное банковское обслуживание клиенту может быть выпущена как дебетовая, так и кредитная карты. Дебетовая карта может быть прикреплена к упомянутому выше текущему счёту, или же иметь отдельный карточный счёт. Использование карт стимулирует развитие безналичных расчётов, а также предоставляет клиенту возможность удобно и безопасно хранить и использовать денежные средства. Как правило, в зависимости от статуса карты, денежные средства, хранящиеся на ней, застрахованы от финансовых потерь, связанных с возможным проведением мошеннических операций третьими лицами. Не секрет, что при обращении в банк за кредитом клиенты зачастую жалуются на «навязывание страховок». Согласно Федеральному закону от 02.12.1990 № 395-1 "О банках и банковской деятельности" кредитная организация не вправе заниматься страховой деятельностью[2], но никакого разночтения здесь нет. Кредитные организации активно сотрудничают со страховыми компаниями по поводу страхования тех или иных рисков, связанных с возможными финансовыми потерями. Что касается карт, даже если средства, находящиеся на них, не застрахованы, клиенту предлагается возможность застраховать их за дополнительную плату. Так как страхование не является банковским продуктом, его нельзя отнести к составной части договора комплексного банковского обслуживания, но не сказать о нём вовсе, было бы неправильно.

SMS-информирование также не является чисто банковской услугой, но всё же, деятельность такого рода для кредитных организаций, действующим законодательством не запрещается. С целью предоставления этой услуги, банки сотрудничают с мобильными операторами. Клиенты получают информацию о состоянии своих счетов, карт, подключенных услугах, начисленных баллах в рамках бонусных программ и т.д.

Подключение к дистанционным каналам обслуживания, прежде всего, предполагает предоставление клиенту доступа к личному кабинету, в котором он сможет управлять всеми, открытыми на его имя банковскими продуктами в пределах конкретного банка. Современный уровень развития технологий защиты информации обеспечивает как полную конфиденциальность клиентских данных, так и сохранность средств. Банки очень заинтересованы в доверии клиентов и делают все возможное, чтобы обеспечить безопасность их средств, ведь это залог сохранности их репутации. Также получение информации о состоянии своих счетов и некоторые операции могут осуществляться по звонку в банк. Чаще всего для этих целей банки предлагают своим клиентам воспользоваться услугами «горячей линии», которая работает круглосуточно, и за звонок на которую с клиента не взимается плата.

Согласно договору банковского вклада, банк принимает денежные средства от клиента или поступившие в его пользу, с обязательным условием возвращения суммы вклада и выплаты процентов на них, на условиях и в порядке, предусмотренных договором[1]. Все вклады, размещаемые физическими лицами или в их пользу, как в рублях, так и в иностранной валюте, подлежат обязательному страхованию. В настоящее время страхованием вкладов занимается Агентство по страхованию вкладов. С 29 декабря 2014 года предельная сумма возмещения в пределах одного банка (но в совокупности по всем вкладам, размещённым в нём) составляет 1 400 000 рублей. При этом, в указанную сумму входят и капитализированные проценты.

В настоящее время действующим законодательством не предусматривается понятие «комплексного обслуживания клиентов». Тем не менее, если мы обратимся к статье 428 ГК РФ, то сможем найти там определение «договора присоединения». Согласно п. 1 ст. 428 ГК РФ, им считается «договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могли быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом» [1]. Таким образом, договор комплексного обслуживания предполагает согласие клиента с целым рядом правил и условий, в рамках каждого продукта и услуги, включённых в договор. Как правило, такая информация очень объёмна и не выдаётся клиенту на руки в распечатанном виде, а размещается на официальном сайте самого банка.

Появление комплексного обслуживания в коммерческих банках – это вполне объяснимая закономерность.

Рассмотрим, что же даёт комплексное обслуживание клиенту и банку.

Для клиента:

- ◆ Компетентность сотрудников - существующие программно-технические решения позволяют сотрудникам банка быть не «узкоспециализированными кадрами», которые отвечают за предоставление одного конкретного банковского продукта/услуги, а обслуживать клиента, предлагая ему широкий спектр услуг «в одном окне», сохраняя при этом высокий уровень сервиса.

- ◆ Отсутствие очередей – система комплексного обслуживания практически в первую очередь предполагает подключение клиента к дистанционным каналам обслуживания. То есть, клиенты, которые лояльно относятся к использованию личного кабинета, экономят своё время и деньги (совершение операций через дистанционные каналы, как правило, гораздо дешевле аналогичных операций в офисе банка), что существенно снижает клиентопоток в самом офисе.

- ◆ Скорость обслуживания - для совершения различных операций в офисе банка, как правило, больше не нужно отстаивать несколько разных очередей, т.к. всё можно сделать у одного специалиста. А большинство самых распространённых операций (денежные переводы, проверка баланса счёта/карты, открытие вклада, гашение кредита и т.п.) можно за несколько секунд осуществить через личный кабинет.

- ◆ Желание сотрудников банка решить проблему клиента – как показывает практика, очень важный показатель для клиентов банка. Здесь нужно сказать о мотивации самих сотрудников банка (достойный уровень заработной платы, социальный пакет, комфортные условия труда и т.д.) [4] и работоспособности программных решений. Система комплексного обслуживания позволяет сотруднику с большой вероятностью определить, какой именно продукт подходит тому или иному клиенту, не «навязывая» ему то, в чём клиент не нуждается.

- ◆ Удобный режим работы отделений – существующая система обслуживания клиентов ориентирована на перевод клиентов на удалённое обслуживание, банкам просто не выгодно содержать большое количество офисов. Тем не менее, для удобства клиентов опять же существуют круглосуточные «горячие линии», а также доступ к личному кабинету.

- ◆ Индивидуальный подход – согласно опросу находится не на последнем месте по важности для клиентов. Именно индивидуальный подход к каждому клиенту и позволяет обеспечить система комплексного обслуживания. На основании имеющихся данных о клиенте, формировании статистики об используемых им продуктах/услугах, программа позволяет банку предложить клиенту именно то, что ему нужно. Ошибочно считать, что индивидуальный подход важен лишь для так называемых «привилегированных» клиентов. Физические лица обращаются в банки именно для совершения финансовых операций, потребность в которых растёт у населения с каждым днём. В связи с этим, каждому клиенту важно знать, как он важен для своего банка.

- ◆ Удобство пользования интернет- и мобильным банком – как уже было сказано, комплексное обслуживание базируется на переводе клиентов на дистанционные каналы обслуживания. Крайне важным моментом здесь является и удобство использования таких каналов. Речь здесь идёт не только о том, чтобы личный кабинет был «приятен на вид», но и о том спектре продуктов и услуг, которые клиент может приобрести, используя такие каналы.

Для банка внедрение системы комплексного обслуживания клиентов – физических лиц (чья доля очень велика) означает возможность расположить к себе клиента, выявить его потребности и предложить ему банковский продукт или услугу, не вызывая при этом негатива, т.к. скорее всего предложено клиенту будет именно то, что его заинтересует. Помимо этого, банки делают из своих сотрудников «универсальных солдат», способных обслужить клиента по любым возникающим у него вопросам, что в свою очередь позволяет снизить издержки на оплату труда, т.к. меньшее число людей выполняют функции специалистов различных областей.

Такие результаты говорят о том, что в последние годы, благодаря улучшению качества сервиса, появлению новых и совершенствованию уже существующих банковских продуктов и услуг, банки смог-

ли добиться очень неплохих показателей по удержанию своих клиентов. И именно введение системы комплексного обслуживания можно назвать одной из основных причин этому.

В условиях рыночной экономики, которая сама по себе основана на конкуренции, взаимоотношения коммерческих банков с клиентами выстраиваются с помощью банковского маркетинга. Кратко его можно охарактеризовать как «рыночную теорию управления». Формула современного маркетинга представлена следующим образом: производить то, что покупается, а не продавать то, что производится. Для того чтобы разработать продукт, который будет востребован на рынке, в банках существуют маркетинговые службы. Они проводят анализ рынка банковских продуктов и услуг с целью выявления потребностей потенциальных клиентов для того, чтобы в дальнейшем создать такой продукт или услугу, которые не просто будут обладать конкурентным преимуществом, а в идеале окажутся уникальными в своём роде.

Принимая решение, в каком банке обслуживаться, клиенты, так или иначе, руководствуются определёнными критериями. Можно выделить несколько признаков, позволяющих разделить их на группы. Например, разделим их на объективные и субъективные[5]:

1. По отношению к самому клиенту:

1.1. Объективные – их можно назвать достоверными и точными, такие критерии не определяются эмоциями или личными предпочтениями:

а) история банка – опыт показывает, что чем дольше работает банк, тем стабильнее считается его деятельность. При наличии у банка длительного срока существования, у клиента появляется возможность изучить историю его деятельности, поведения в той или иной ситуации (например, изменение процентных ставок по кредитам, вкладам в период экономического кризиса в стране);

б) репутация и имидж – чем стабильнее банк осуществляет свою деятельность, тем выше доверие клиентов к нему. Сюда же можно отнести степень участия государства в уставном капитале кредитной организации. В первую очередь, клиенты готовы доверять свои средства надёжным банкам. При этом под надёжностью понимается именно преобладающее участие государства в уставном капитале банка;

в) качество предоставляемых услуг – любому клиенту, не зависимо от возраста и положения в обществе, важно знать, что обращаясь в конкретную кредитную организацию, он получит высокий уровень сервиса и качественный продукт. Даже имея приличный срок работы и стабильность в ведении своей деятельности, банку очень легко потерять своего клиента, если уровень удовлетворённости последнего банковским обслуживанием будет на низком уровне;

г) и другие критерии.

1.2. Субъективные – зависят от эмоций и личных предпочтений конкретного клиента. В свою очередь, субъективные критерии выбора для разных типов клиентов будут иметь как общие черты, так и существенные отличия. Имеется в виду условное деление клиентов на «обычных» и «привилегированных»:

1.2.1. Общие критерии – присущие обоим типам клиентов:

а) надёжность банка и его репутация – выше был представлен похожий критерий, но рассмотренный с другой стороны. Например, если банк известен тем, что в его кредитных договорах есть множество «подводных камней» (размеры штрафных санкций в случае нарушения сроков уплаты кредита и т.д.), о которых сотрудники банка не предупреждают клиента в момент подписания такого договора, то, навряд-ли клиент в первую очередь обратится за кредитом именно туда. Тем не менее, если у клиента нет потребности в получении кредита, а ему всего лишь нужно осуществить денежный перевод или оплатить услуги сотовой связи, вероятнее всего ситуация с кредитованием никак не повлияет на его выбор;

б) возможность обслуживания в режиме 24/7 – вне зависимости от своего статуса, любому клиенту важна свобода действий, в том числе, свобода выбора времени, когда ему удобно совершить ту или иную операцию. Это не обязательно должно означать, что все офисы банка должны работать круглосуточно, достаточно предложить клиентам круглосуточный доступ к устройствам самообслуживания, личному кабинету и возможность обратиться на «горячую линию» в любое время суток;

в) совершение различных операций в «одном окне» - желания стоять в очередях, нет ни у одного клиента, тем более, если отстояв получасовую очередь, оказывается, что специалист не может оказать ему полный спектр услуг, в которых он нуждается. Клиент хочет получить качественный сервис, консультацию по любому вопросу и оформление всех банковских продуктов, в которых он заинтересован, у одного специалиста, не тратя время на переход от одного специалиста к другому;

г) наличие бонусной составляющей – сейчас потребители банковских продуктов и услуг представляют собой достаточно «искушённых» клиентов. Для стимулирования безналичного денежного обращения в виде использования банковских карт, многие банки разрабатывают собственные программы лояльности для стимулирования таких операций. Таким образом, рассчитываясь картами в магазинах, кафе и т.д., банк возвращает клиенту часть потраченных им средств, в виде бонуса определённого вида (программа «Коллекция» у банка ВТБ (ПАО), бонусы «Спасибо» от Сбербанка);

д) положительный опыт обслуживания в данной кредитной организации – если клиент ранее уже имел опыт работы с конкретным банком, и его всё устраивало в их сотрудничестве, следовательно, с высокой долей вероятности он вновь обратится именно в этот банк.

1.2.2. Обычные клиенты:

а) минимальная стоимость обслуживания – для среднестатистического клиента, который понимает, как высока конкуренция на рынке банковских услуг (а значит, с высокой долей вероятности, практически любая кредитная организация предложит высокий уровень сервиса), в первую очередь важна стоимость обслуживания. Далеко не каждый клиент готов платить за пользование, например, личным кабинетом. Если предоставить ему такую услугу бесплатно, вероятнее всего, он будет часто её использовать. Тем не менее, стоит предложить ему тот же личный кабинет за ежемесячную плату, скажем в 50 рублей, он уже подумает, а так ли ему необходима эта услуга. За удобство обслуживания сегодня готов платить далеко не весь среднемассовый сегмент;

б) территориальная доступность офисов и удобный режим их работы – не смотря на то, что 21 век – век высоких технологий, и банки, так или иначе, стараются перевести клиентов на дистанционные каналы обслуживания, психологию людей изменить сложно. Для населения банк будет считаться более надёжным, если у клиентов будет возможность обратиться в офис банка. И, если более молодое поколение в какой-то степени, готово поступиться данным критерием, то люди более зрелого возраста (чаще всего пенсионеры), с высокой долей вероятности не обратятся в банк, который не имеет офиса в населённом пункте клиента, если присутствует альтернатива выбора «банка с отделением». Людьми всё ещё важно знать, куда они смогут обратиться в случае возникновения конфликтной ситуации или для разъяснения по тому или иному вопросу.

1.2.3. Для привилегированных клиентов - специфика обслуживания клиентов со статусом VIP (Very Important Person) состоит в том, что в отличие от обычных клиентов, они гораздо чаще готовы платить за качественный сервис:

а) персональный менеджер – если банк принял на себя обязательства по обслуживанию статусных клиентов, он должен понимать, что в первую очередь, необходимо дать клиенту почувствовать себя особенным или даже единственным. Основной задачей персонального менеджера является выстраивание прочных долгосрочных отношений с клиентом. Такие клиенты требуют особого внимания и уровня обслуживания. Задача персонального клиентского менеджера состоит не только в том, чтобы клиент остался доволен обслуживанием, он должен видеть в сотруднике банка «друга». Менеджер, как правило, круглосуточно находится на связи с клиентом, владеет полной ситуацией о его финансовом положении и стремится сделать обслуживание клиента более комфортным;

б) выделенная зона для обслуживания – далеко не каждый VIP-клиент готов обслуживаться в общем зале с остальными клиентами. Если банк дорожит «выгодными» клиентами, он должен обеспечить для них и соответствующие условия обслуживания. Всё чаще стали появляться специализированные офисы, предназначенные исключительно для обслуживания привилегированных клиентов. Если же нет возможности открыть отдельный офис для таких клиентов, выделяется хотя бы специальная зона для их обслуживания. Она предполагает более комфортные места для сидения (диваны, кресла),

уединённое обслуживание персональным менеджером «без посторонних глаз». Наличие очереди в указанных зонах/отделениях считается недопустимым;

в) отсутствие необходимости посещения офиса для совершения операций – время – это то, что клиенты такого уровня ценят превыше всего. Конечно, если банк создаст для своего клиента комфортные условия обслуживания, последний будет с удовольствием возвращаться в офис банка, но не всегда есть возможность потратить время на то, чтобы приехать в офис лично. Некоторые банки даже предлагают привилегированным клиентам личный кабинет с индивидуальным дизайном, отличным от того, что предлагают клиентам массового сегмента. Помимо этого, обязательно должна существовать отдельная «горячая линия» для владельцев привилегированного статуса;

г) наличие небанковских сервисов – если банк заслужил доверие со стороны своего «особого» клиента, тот доверит ему ведение если не всех, то практически всех своих финансовых дел. От обычных денежных переводов до брокерского обслуживания. Но этого мало. Почему бы не предложить клиенту облегчить ему жизнь тем, что всю налоговую отчётность за него оформит банк? Или же приобрести коробочный страховой продукт перед тем, как отправиться в путешествие? Клиенты с высоким уровнем дохода, это, как правило, очень занятые люди, которые не могут себе позволить отвлекаться на осуществление операций, которые не приносят им доход. Именно в этом банки призваны помогать своим клиентам. В идеале обслуживание должно быть построено таким образом, чтобы клиент не мог даже представить себе перейти на обслуживание в другую кредитную организацию.

Для банков же, в первую очередь, важно определить в каком сегменте они готовы работать. Не смотря на внешнюю схожесть и наличие общих критериев при выборе обслуживающего банка, специфика обслуживания у каждого из них своя. Формируя свои предложения на рынке комплексного банковского обслуживания физических лиц, банки должны учитывать факторы, которые в конечном итоге повлияют на структуру комплексного предложения:

Наличие лицензий – осуществление банковских операций возможно лишь при наличии лицензий соответствующего вида. Существующие виды лицензий (базовая и универсальная), а также перечень всевозможных банковских операций, право на осуществление которых они предоставляют, прописаны в Федеральном законе от 02.12.1990 № 395-1 "О банках и банковской деятельности". На сегодняшний день, для того, чтобы банк смог получить универсальную лицензию, величина его уставного капитала должна быть не менее 1 миллиарда рублей. Для получения базовой лицензии достаточно иметь уставный капитал величиной в 300 миллионов рублей.

Спрос со стороны клиентов – как было сказано выше, маркетинг сегодняшнего дня (в том числе и в банковской сфере) нацелен на удовлетворение потребностей клиентов. Повышенный спрос на ту или иную услугу, рождает соответствующее предложение. Нет смысла тратить время и деньги на разработку продукта или услуги, которые не будут востребованы на рынке. Банк – это коммерческая организация, а значит, его основной целью всегда будет являться извлечение прибыли. Поэтому, целесообразнее вкладываться в развитие продуктов и услуг, которые будут интересны клиентам, дадут им возможность понять, что банк в них заинтересован. Именно поэтому, ни одно комплексное предложение банков, не обходится без открытия обычного текущего счёта. Зачем предлагать клиенту подключить личный кабинет в нашем банке, если он не пользуется ни одним из наших продуктов? Никакого смысла в таком предложении не будет. Убедите клиента в необходимости открыть счёт, тогда он сам поймёт, насколько удобно будет пользоваться и личным кабинетом.

Наличие технической возможности для удовлетворения потребностей клиентов – сегодня всё банковское обслуживание буквально «держится» на информационных технологиях. Объёмы финансовых операций, их количество не оставляют банкам возможности обходиться без высокотехнологичных программных комплексов. Если у банка нет программы, позволяющей элементарно собрать статистику, например, о наиболее востребованных продуктах, на основе обработки данных, полученных путём сбора информации о количестве приобретённых продуктов/услуг, стоит задуматься, как же вообще такая кредитная организация собирается конкурировать с кем-то на рынке? Помимо сбора статистических данных, которые, так сказать, «помогают» банку продавать, не стоит забывать и о качестве обработки информации. Мало просто привлечь клиента на обслуживание, предложив ему свой продукт. По-

сле привлечения наступает более важная стадия использования продукта/услуги, на которой банк обязан обеспечить качественную и бесперебойную работу всех своих сервисов. Ни один клиент не обрадуется, если перевод денежных средств внутри одного банка будет осуществляться даже в течение нескольких часов, не говоря уже о нескольких днях.

Экономическая целесообразность включения в пакет услуг конкретного продукта или услуги – перед тем как принять окончательное решение стоит ли остановиться на реализации конкретного банковского продукта, банк непременно должен убедиться в том, что это принесёт ему ожидаемый доход, а в последствии, и прибыль. Чем функциональнее продукт по своей сути, тем дороже банку обойдётся и его разработка и дальнейшее сопровождение. Также не стоит забывать о том, что выгоду от его использования должен получать не только банк, но и клиент, иначе никакого толка от внедрения не будет. Понятность и простота в использовании – одни из самых важных критериев, влияющих на принятие клиентом решения, касательно приобретения банковского продукта. Попытка внедрения на рынок продукта, который не будет востребован клиентами, неизбежно приведёт к существенным финансовым потерям со стороны банка. Именно поэтому, внедряя новый продукт, банки пытаются найти «золотую середину», а именно, умеренные издержки при разработке продукта, выгодность для клиентов, при одновременном увеличении доходов самого банка.

Обеспечение сохранности клиентских данных – регулирование отношений, связанных с обработкой персональных данных, осуществляется на базе Федерального закона от 27.07.2006 № 152-ФЗ "О персональных данных". При формировании комплексного предложения, банки стараются включить в него не только чисто банковские продукты или услуги, а также, прибегают к использованию услуг сторонних организаций. Во-первых, это sms-оповещения. Данную услугу клиентам оказывает не сам банк, а сотовый оператор, обслуживающий конкретного клиента. При этом, в таких сообщениях может содержаться информация об остатках средств на счетах/банковских картах клиента, одноразовые пароли для совершения расчётов через Интернет и т.д. Получается, что предлагая клиенту такую услугу, банк берёт с него согласие на обработку персональных данных (как и при принятии на обслуживание в целом), с той лишь разницей, что теперь помимо самой кредитной организации, ответственность за сохранность данных клиента возлагается и на оператора сотовой связи. Это говорит о том, что помимо наличия соглашения между банком и оператором об оказании услуг такого рода, должен быть налажен обмен информацией исключительно по защищённым каналам связи. Теперь о каналах связи. Стоимость разработки собственных программ, обеспечивающих обмен информацией между клиентом и банком по защищённым каналам, очень высока. Гораздо выгоднее просто приобрести готовый продукт у IT-компаний, которые на этом специализируются, и использовать его в своей деятельности. Например, такие банки как ВТБ, Сбербанк, Газпромбанк сотрудничают с группой IT-компаний «BSS». Опять же, банк приобретает готовое программное решение у своего контрагента, система адаптируется к реалиям, существующим в конкретном банке, и используется им. Ситуация очень похожая на сотрудничество с сотовыми операторами. Банк может не предоставлять в IT-компанию сведения о своих клиентах, если собственные IT-специалисты способны это сделать, но всё же, сторонняя компания «от и до» знает, как функционируют системы данного банка. Поэтому, чтобы не нарушить действующее законодательство, а именно, ст. 26 Федерального закона "О банках и банковской деятельности", которая гласит «Кредитная организация... гарантируют тайну об операциях, о счетах и вкладах своих клиентов и корреспондентов...»[2], обязана предпринять все необходимые меры для того, чтобы обеспечить сохранность клиентских данных, особенно при сотрудничестве со сторонними организациями.

В той или иной ситуации на состав продуктового предложения банков в рамках комплексного обслуживания влияние различных факторов может усиливаться или ослабевать, но их значимость никогда не должна терять своей актуальности.

Для того чтобы понять, каким образом в банке должен быть организован процесс комплексного обслуживания физических лиц, необходимо разобраться с какой целью банк пытается его выстроить. Так как конечной целью любого коммерческого банка по умолчанию будет являться получение прибыли, мы рассмотрим этот аспект с другой стороны. Для максимизации прибыли, банк должен работать не только на привлечение новых, но и на удержание уже существующих клиентов. Следовательно, од-

ной из задач, стоящих перед коммерческим банком всегда будет являться повышение качества клиентского обслуживания. Таким образом, мы подошли к термину «сервис». Единого мнения по определению этого термина нет. Кто-то определяет сервис как услугу, которую одна сторона предлагает другой и которая в основном не является осязаемой, не предполагает права собственности на что-либо, а её результатом может быть или не быть физический продукт. Другие учёные считают, что услуги присущи тем видам экономической деятельности, которые в определённых местах и в определённое время создают ценности для клиентов и, следовательно, передают им ожидаемое положительное ощущение [5].

В целях достижения требуемого уровня банковского сервиса, определим два основных подхода к менеджменту качества услуг:

- реагирование или пассивный подход – качество оказываемой услуги не выступает в качестве основного источника конкурентных преимуществ. При контроле и планировании качества основной упор делается на минимизацию неудобств и удовлетворение потребностей клиентов;

- стратегический или активный подход – качество услуги играет основную роль в стратегии достижения конкурентного преимущества. Акцент делается именно на удовлетворении запросов клиентов, и качество услуг выступает как источник такого преимущества над возможным конкурентом.

Обращаясь в банк сегодня, клиент как бы говорит: «Дайте мне то, что соответствует моим критериям» [6]. Получается, для того, чтобы привлечь новых клиентов, мало разработать интересный для потребителя продукт, нужно также уметь качественно его сопроводить. Особенно остро вопрос привлечения и удержания клиентов стоит сейчас, когда рынок банковских услуг перенасыщен. Продукты банков похожи между собой, зачастую они могут различаться лишь названиями. Тогда и появляется необходимость в разработке определённой методики для качественной работы с клиентами. Изначально, при обращении клиента в банк, он имел возможность оформить каждый банковский продукт как самостоятельную единицу. Со временем спектр банковских продуктов настолько расширился, а их количество, приходящееся на одного клиента, настолько возросло, что оставлять каждый продукт на обособленном обслуживании стало крайне затруднительно. Тогда и начали появляться пакеты услуг. Пакетом услуг принято считать комплекс банковских услуг для управления финансами, который включает в себя удобные инструменты для выполнения ежедневных банковских операций. Критериями для деления на пакеты услуг могут служить разные категории. Это может быть социальное деление на молодёжь, пенсионеров и т.д.; по уровню дохода (поступления на карту до 5 000 рублей, от 5 001 до 15 000 рублей и т.д.); пакеты для клиентов, получающих заработную плату на счёт, открытый в банке и прочих клиентов и др.

И так, мы определили, что для банка важно создать свой подход, свою методику при работе с клиентами. Под методикой мы будем понимать фиксированную совокупность приёмов практической деятельности, которая приводит к заранее определённому результату. В качестве результата банк хочет получить качественное обслуживание клиента и, как следствие, его лояльность. Согласно одному из существующих подходов, лояльность определяется как принятое клиентом решение о регулярном потреблении продуктов того или иного бренда, которое выражается через внимание и поведение [7]. В западной практике одной из самых популярных методик оценки лояльности является NPC (Net Promoter Score) [8]. Суть расчёта данного показателя сводится к тому, чтобы оценить какое количество клиентов банка не просто удовлетворены обслуживанием, но и готовы порекомендовать данный банк другим людям. В ходе опроса клиенту предлагается оценить, например, на сколько он готов порекомендовать наш банк другим по шкале от 0 до 10. Затем на основе полученных результатов клиенты делятся на 3 группы:

- (0-6 баллов) «критики» - скорее всего такие клиенты не просто не выскажут положительного мнения о банке, но даже окажутся враждебными в его адрес;

- (7-8 баллов) «нейтралы» - могут пользоваться услугами конкретного банка, но в то же время вполне вероятна возможность их обращения в другую кредитную организацию при наличии более привлекательного предложения;

- (9-10 баллов) «промоутеры» - о таких клиентах мечтает любой банк. Они не просто лояльны к

банку, а готовы делиться своими положительными впечатлениями с окружающими и, скорее всего, в спорной ситуации встанут на сторону банка.

Рассчитывается показатель следующим образом. $NPC = (\text{количество промоутеров} - \text{количество критиков}) / (\text{количество респондентов}) \times 100$. Таким образом, кредитная организация сможет понять, какая доля клиентов действительно довольна предлагаемым обслуживанием.

Для банка, который нацелен в своей деятельности на указанный выше результат всегда будут актуальны следующие направления развития его деятельности:

- ✓ расширение географического присутствия – не обязательно открывать офисы в каждом населённом пункте, достаточно, например, разместить в большинстве из них устройства самообслуживания;
- ✓ проведение эффективного риск-менеджмента – не только программы должны решать можно ли принять на обслуживание конкретного клиента, компетентность сотрудников банка в таких вопросах очень важна;
- ✓ рост лояльности со стороны клиентов и сотрудников – клиенты должны получать безукоризненный уровень обслуживания, при обращении в кредитную организацию. А для этого необходимо, чтобы у сотрудников банка была соответствующая мотивация, они должны быть довольны условиями работы;
- ✓ создание сильной корпоративной культуры – каждый сотрудник банка должен чётко осознавать, какие ценности важны для банка, в котором он работает. Положительный результат в обслуживании клиентов может быть достигнут исключительно совместными действиями всех сотрудников[10].

Предлагать клиентам сервис высокого уровня банкам помогают программные продукты последних лет. В комплексе решить задачу по удержанию существующих и привлечению новых клиентов можно с помощью внедрения CRM-системы. Применение такой системы в банке, говорит о его клиентоориентированном подходе.

Во-первых, CRM-система должна накапливать всю необходимую информацию о клиентах:

- какими продуктами они пользуются;
- как часто обращаются в офис банка лично;
- какое количество звонков совершают на горячую линию, и по каким вопросам;
- принимают ли участие в маркетинговых компаниях, и, если да, то в каких именно;
- а также любую другую информацию, которая поможет банку лучше понять своего клиента.

Получение такой информации позволит банку разработать стратегию по удержанию клиента и повышению уровня лояльности. Никому не нужны sms-рассылки с предложениями, которые нам не интересны. Именно здесь и приходят на помощь CRM-системы, которые на основе собранных о клиенте данных, позволяют предложить ему тот продукт, который, вероятнее всего, заинтересует именно его. Предложения должны быть ненавязчивыми и персональными.

Во-вторых, система должна быть не только функциональной, но и обладать гибкостью в настройке, а также легко интегрироваться с различными внешними и внутренними системами. При обслуживании клиентов банки не используют в своей деятельности одну единственную программу, даже если специалисты по обслуживанию клиентов работают только в одной программе, существует множество дополнительных программ, обеспечивающих деятельность в том или ином направлении. Например, при обработке заявок на выдачу кредита, крайне затруднительно обойтись всего одним программным продуктом. Тем более, невозможно обойтись без информации, полученной из внешних источников. Даже для открытия текущего счёта клиенту, банк должен убедиться, что последний не имеет приостановлений по действующим счетам не только в данном банке, но и в других кредитных организациях. Следовательно, хорошая CRM-система позволит нам получать данные и с сайта Федеральной миграционной службы (например, о действительности паспорта), и с сайта налоговых органов (о наличии действующих приостановлений по счетам клиента), и с сайтов различных бюро кредитных историй и т.д.

В-третьих, на современном этапе, некоторые CRM-системы также позволяют собирать информацию о любых упоминаниях данной кредитной организации в социальных сетях, блогах, страничках на просторах сети Интернет. Это позволяет узнать мнение клиентов о банке более точно, выявить слабые

места, или наоборот, выразить своим сотрудникам благодарность за то, что клиент остался полностью доволен обслуживанием.

Иными словами, внедрение CRM-систем помогает банкам решить такие вопросы как:

- создание единого информационного пространства для сотрудников банка – не важно, в какой офис или отдел обратился клиент, если ранее он уже обращался в конкретный банк по какому-либо вопросу, данная информация должна быть доступна любому сотруднику, который занимается обслуживанием. Нужно стремиться к тому, чтобы клиенту не приходилось несколько раз объяснять различным специалистам, зачем именно он обратился в банк, достаточно один раз отразить эту информацию в системе при обращении и сделать её доступной для всех заинтересованных сотрудников;

- управление продажами продуктов и услуг банка – клиенту должны предлагаться лишь те услуги, которые могут его заинтересовать и, которые, по имеющейся у банка информации, он сможет себе позволить приобрести. Если банк видит, что единственным доходом клиента являются, например, поступления от пенсионного фонда в размере 15 000 рублей ежемесячно, ни в коем случае нельзя делать рассылку в адрес такого клиента с предложением приобрести пакет услуг для VIP клиентов. Такие ошибки в коммуникации с клиентами могут очень дорого обойтись банку. Также как не будет смысла предлагать клиенту кредит, если он не платёжеспособен;

- помощь в организации маркетинговой деятельности банка – система помогает собирать информацию о том, какие продукты банка пользуются наибольшей популярностью, какие факторы влияют на повышение/снижение спроса на тот или иной продукт. Также, на основании оценки качества предоставляемых услуг, у кредитной организации появляется возможность понять, в каком направлении продолжать развитие продуктовой линейки;

- управление просроченной задолженностью клиентов – в первую очередь, наличие единого информационного поля, не позволит клиенту с просроченной задолженностью взять новый кредит. В таком случае, при соблюдении определённых условий, клиенту будет доступна лишь его реструктуризация. Также службы банка, ответственные за взыскание просроченной задолженности, смогут своевременно реагировать на любые изменения в финансовой активности клиента, а при поступлении средств на счёт, они автоматически будут списаны для погашения просроченной задолженности;

- оптимизация процессов привлечения и развития лояльности клиентов[11] – существуют различные способы расположения клиента к банку. Для одних клиентов будет интересно накапливать бонусные баллы при расчётах по банковским картам, для других – повышенная процентная ставка по вкладам. При работе с широким спектром клиентов, банкам приходится находить подход к различным типам людей, удовлетворять их потребности и «подогревать» интерес к использованию продуктов именно нашей организации. CRM-системы позволяют, на основе собранной информации, определить что именно может подвигнуть клиента к использованию того или иного продукта, и не тратить средства на разработку систем лояльности, которые не будут интересны клиентам;

- получение полной информации о клиенте – так как система накапливает в себе данные о клиентах на протяжении всего срока обслуживания, это позволяет банкам определить, на сколько данный клиент может быть заинтересован в наших новых продуктах, а также, заинтересован ли в нём сам банк. Если в прошлом у клиента были проблемы с выплатой долга по кредиту, система анализирует все данные о нём и позволяет определить, на сколько вероятно, что больше проблем такого характера во взаимоотношениях с конкретным клиентом не возникнет.

Вернёмся к такому важному аспекту в привлечении и удержании клиентов, как программы лояльности, о которых говорилось чуть выше. В зависимости от того, какой целевой сегмент клиентов выбрал для себя банк, эти программы будут отличаться друг от друга. Рассмотрим, в какой форме банки разрабатывают свои системы лояльности:

- одной из разновидностей программ лояльности можно назвать само наличие в банке комплексного обслуживания в форме пакетов услуг. Если клиент соблюдает условия пользования пакетом (как правило, это хранение определённой суммы на счетах в банке или обороты по карте), то взамен получает множество преимуществ, таких, как: бесплатные межбанковские переводы, бескомиссионное снятие средств в банкоматах сторонних банков, бесплатное использование интернет-банкинга, оформ-

ление бесплатных дополнительных карт и т.д. Уже наличие всех этих составляющих начинает располагать к себе клиента;

- круглосуточная поддержка клиентов также является большим преимуществом. Это особое специализированное подразделение банка, которое занимается обслуживанием телефонных обращений клиентов с помощью специальных технологий и оборудования. Для клиентов важно знать, что при возникновении любых вопросов в любое время суток, находясь в любом часовом поясе, они смогут обратиться за консультацией в банк. Это не обязательно должны быть жалобы. Если банк стремится наладить долгосрочные отношения с клиентом, он предлагает ему обращаться по любым вопросам. Например, как подключить sms-оповещение, используя устройства самообслуживания, где находится ближайший банкомат, узнать подробнее о функциональных возможностях личного кабинета. Нельзя отказывать клиенту в общении с банком, так как, зачастую, именно в процессе такого общения, клиент принимает решение остаться на обслуживании именно в нашей кредитной организации;

- бонусные программы с финансовой составляющей есть практически в каждом банке. К ним можно отнести льготные ставки по кредитованию, повышенные ставки при размещении средств в банке, cash-back (возврат денег) при расчётах по картам и т.д.;

- наличие небанковской составляющей в бонусной программе банка также может выступать сильным конкурентным преимуществом. Самыми популярными программами такого рода сегодня являются программы, связанные с путешествиями. Участники могут накопить бонусные баллы/мили, которые в дальнейшем можно будет потратить на приобретение билетов на поезд/самолёт, бронирование гостиниц, аренду автомобилей.

Существуют различные мнения о том, стоит ли унифицировать программы лояльности для всех типов клиентов, или же предлагать уникальные программы для разных категорий обслуживания. Но сходятся их мнения в том, что при разработке таких программ нужно учитывать финансовую грамотность, уровень дохода клиентов и географический фактор.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) [Электронный ресурс]: Консультант Плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/
2. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 01.01.2019) "О банках и банковской деятельности" Консультант плюс [Электронный ресурс]: Консультант Плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/3ed3290497299bf01cf0cc88cedf7da6f60f384c/
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) [Электронный ресурс]: Консультант Плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
3. Афолина А. С. Мотивация труда банковских работников // Молодой ученый. — 2013. — №5. — С. 355-356. — URL <https://moluch.ru/archive/52/6878/> (дата обращения: 05.03.2019)
4. Палкина Ю.А. Основные критерии выбора банка клиентами [Электронный ресурс]: официальный сайт Издательства «Креативная экономика» URL: <https://creativeconomy.ru/lib/10020> (дата обращения 05.03.2019)
5. А. Никпур, Х. Донои. Основные тенденции в управлении качеством электронных банковских услуг//Банковское дело. – 2015. - № 3. – С. 54
6. Кинг, Бретт. Банк 3.0 Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете. 2014. – С. 52
7. Аймалетдинов Т.А. О подходах к исследованию лояльности клиентов в банковской сфере// Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2013. № 2. С. 56
8. Быстрова О.Ю., Данилевская Е.Е. Формирование системы лояльности на основе анализа рынка банковских услуг [Электронный ресурс]: Известия УрГЭУ. 2016. № 4. С. 92 URL:

<https://cyberleninka.ru/article/v/formirovanie-sistemy-loyalnosti-na-osnove-analiza-rynka-bankovskih-uslug>
(дата обращения 05.03.2019)

9. Определение и формула Net Promoter® Score [Электронный ресурс]: Официальный сайт SurveyMonkey URL: <https://www.surveymonkey.ru/mp/net-promoter-score-definition-formula/>

10. Филонова Э.А., Березниченко Е.И. К вопросу о необходимости совершенствования комплексного банковского обслуживания в современных условиях [Электронный ресурс]: Научно-практический журнал «Управление и экономика в XXI веке». – 2015. - № 2. – С. 39 URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/k-voprosu-o-neobhodimosti-sovershenstvovaniya-kompleksnogo-bankovskogo-obsluzhivaniya-v-sovremennyh-usloviyah>

11. Игнатьков К. CRM-система для формирования бизнес-стратегии банка [Электронный ресурс]: Информационно-аналитический портал "Практика CRM" URL: <http://www.crm-practice.ru/articles/4040/> (дата обращения 20.03.2019)

УДК 336.71

ГЛАВА 9. БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

ПОДКОЛЗИНА ИРИНА МИХАЙЛОВНА,

к.э.н., доцент

МОЛЧАНОВА АНЖЕЛА ЕВГЕНЬЕВНА,**КРИВОРОТЬКО ЮЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА,**

студентки

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: В статье проанализирована роль и основные проблемы в сфере кредитования реального сектора экономики. Представлен анализ состояния и развития рынка банковского кредитования населения в РФ. Рассмотрена динамика рынка банковского кредитования населения в РФ, а именно: качественные и количественные характеристики изменений, факторы их определяющие, процентные ставки, виды предлагаемых услуг.

Ключевые слова: банковское кредитование, процентная ставка, банковская система, кредитная ответственность, платежеспособность, денежный рынок.

BANK LENDING TO THE REAL ECONOMY

**Podkolzina Irina Mihailovna,
Molchanova Anzhela Evgenevna,
Krivorotko Julia Alekseevna**

Abstract: the article analyzes the role and main problems in the sphere of lending to the real sector of the economy. The analysis of the state and development of the market of Bank lending in Russia is presented. Dynamics of the market of Bank crediting of the population in the Russian Federation, namely: qualitative and quantitative characteristics of changes, factors determining them, interest rates, types of the offered services is considered.

Keywords: Bank lending, interest rate, banking system, credit responsibility, solvency, money market.

В развитии отношений между банками и их клиентами большая роль отводится таким моментам, соблюдение которых позволяет раскрыть сущность банка как кредитной организации. Отношения банка с клиентами должны быть объективными. В целом состояние банковского сектора на данный момент характеризуется следующими показателями: совокупные активы на конец 2017 года составили 85191,8 млрд. руб. (92,5% от ВВП), что на 5128,5 млрд. больше, чем за 2016 год (прирост на 6,4%) и на 27768,7 млрд. руб. больше, чем по результатам 2013 года (прирост на 48,3%). Кредиты физическим лицам в 2017 году выросли на 12,7%, (на 1,1% в 2016 году), вклады физических лиц возросли на 7,4% (4,2% в 2016 году).

В этом смысле банк является таким субъектом, который производит продукт, отличающийся от любого другого. Этот продукт является товаром, так как он содержит в себе деньги: они способствуют развитию сфер обслуживания, производства, распределения, обмена и потребления, и тем самым развивают денежно-кредитные отношения с клиентами. Исходный доход российских банков в течении 2018-2021 годов станет стагнировать на фоне плавного снижения объема отчислений в запасы, сдер-

живающее влияние будет кроме того проявлять сокращение маржи банков, спровоцированное низкой инфляцией в стране. Годовая инфляция в РФ в январе, по данным Росстата, замедлилась до 2,2% с 2,5% в декабре.

По прогнозу ЦБ, годовая инфляция в РФ стала ниже 4% в 2018 году и будет находиться вблизи этого уровня в 2019 году. А также известно, что в первом полугодии 2018 года продолжилось замедление годового роста потребительских цен в РФ.

Развитие кредитования физических лиц с неприемлемо высокими процентными ставками и неограниченное увеличение ссудной задолженности граждан РФ в условиях мировой экономической нестабильности и развития кризисных ситуаций может привести к нарушению социально-экономической стабильности в обществе [2].

Доказательством тому является тот факт, что на протяжении анализируемого периода 2015–2018 гг. темпы роста денежных доходов постоянно снижались. При этом темпы роста ссудной задолженности превысили темпы роста ВВП и денежных доходов населения.

Таблица 1

Динамика валового внутреннего продукта, денежных доходов и кредитов населения

Показатель	01.01.15	01.01.16	01.01.17	01.01.18
Валовой внутренний продукт (ВВП) (млрд.руб.)	79 199,7	83 387,2	86 148,6	92 037,2
Темпы прироста ВВП, в %	8,3	5,3	3,3	6,8
Денежные доходы населения (млрд.руб.)	47 920,6	53 525,9	54 117,7	55 466,6
Темпы прироста денежных доходов населения, в %	7,3	11,7	1,1	12,7
Кредиты и прочие средства, предоставленные физ. лицам, включая просроченную задолженность (млрд. руб.)	11329,5	10684,3	10803,9	12173,7
Темпы прироста кредитов и прочих средств, предоставленных физ. лицам, в %	13,8	-5,7	1,1	12,7
в % к ВВП	14,3	12,8	12,6	13,2
в % к денежным доходам населения	23,6	20,0	20,0	22,3

В 2016 году увеличение темпов прироста ВВП составило 1,2 %. При этом темпы прироста денежных доходов населения снизились в 2017 году, но в 2018 году возросли на 11,6 %. Невысокие темпы роста денежных доходов населения снижают платежеспособность населения.

При снижении платежеспособности граждан и увеличении процентных ставок по кредитам банков повышает риски кредитования физических лиц. Банковское кредитование физических лиц существенно увеличивает потребительский спрос, повышает деловую активность и, как следствие, способствует развитию экономики [1].

Надо отметить, что 2018 год, особенно его вторая половина, был рекордным в том числе и по выдаче ипотечных кредитов. Это связано с историческим минимумом по ставкам – средневзвешенная кредитная ставка к осени колебалась на уровне 9%. По предварительной оценке портала, созданного Правительством РФ, за 2018 г. выдано 910-920 тыс. ипотечных кредитов на сумму 1,8 трлн руб. Это в 1,5 раза больше, чем за 8 месяцев 2017 г. в количественном выражении, и в 1,65 раза – в денежном.

Задолженность заемщика (тело долга плюс проценты за весь срок) по кредиту или займу сроком до года, выданному с 28 января, не может превышать размер ссуды более чем в 2,5 раза, с 1 июля 2019 г. – в 2 раза, а с 1 января 2020 г. – в 1,5 раза. Также ограничена максимальная ставка по потребкредиту и микрозайму: с 28 января – не более 1,5% в день, с 1 июля 2019 г. – не более 1%.

Таким образом, с 1 июля 2019 г. микрозаймы для населения станут дешевле, ведь эффективная процентная ставка в годовом выражении не превысит 365% годовых (сейчас около 850%). По оценкам правительства, в первом полугодии 2018 г. на займы стоимостью 1,5–2% в день приходилось около 70% всех выдач микрозаймов.

Эти ограничения не будут касаться ссуд до 10 000 руб. на срок до 15 дней. Сумма начисленных

процентов по такому займу не может быть выше 30% от ссуды (730% годовых), а ежедневная выплата не будет превышать 200 руб.

С помощью банковского кредитования населения обеспечивается непрерывность воспроизводственного процесса и кругооборота капитала в экономике, ускоряется процесс реализации товаров и услуг конечным потребителям, стимулируется платежеспособный спрос на товары и услуги длительного пользования и, как следствие, создаются предпосылки для увеличения ВВП [3].

Негативные структурные изменения, происходящие в национальной банковской системе, оказали влияние на состояние кредитования физических лиц РФ.

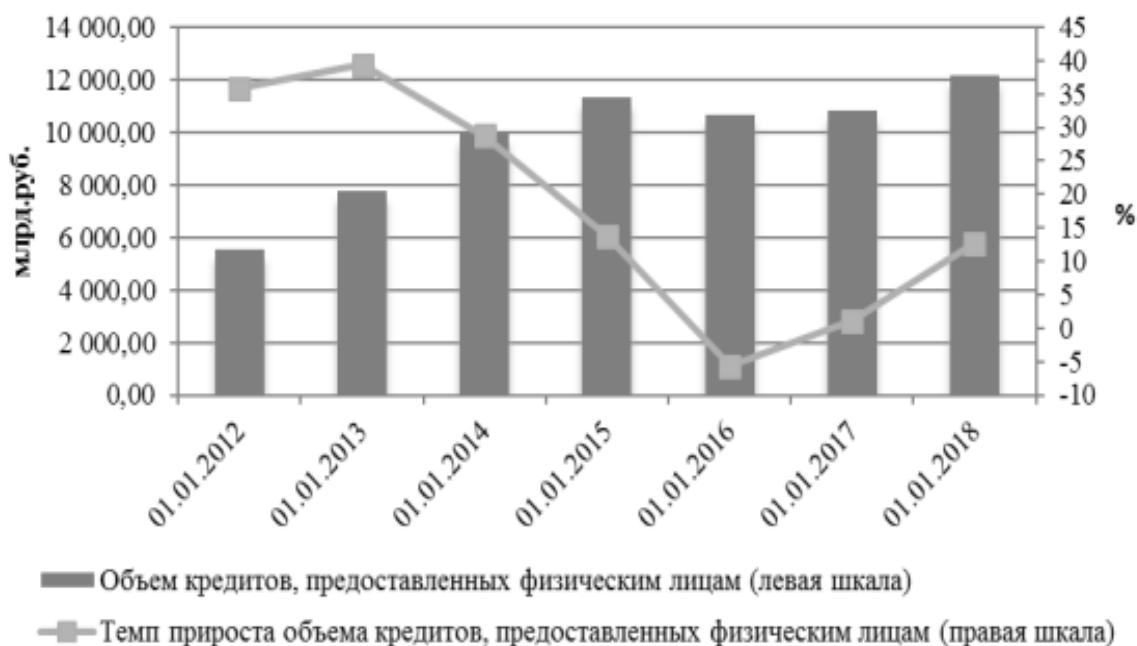


Рис. 1. Динамика банковских кредитов, предоставленных населению в России

Из графика видно, что объем банковских кредитов, предоставленных физическим лицам, в целом снижается, причем наблюдается существенное замедление темпов их прироста.

Как видно из представленных материалов, «бум кредитования населения» в РФ пришелся на период 2017–2018 гг. За это время объем кредитов населению увеличился почти в 2 раза — с 5 550,9 млрд. руб. до 11 329,5 млрд. руб. Так, до 2017 года наблюдается ежегодный темп роста банковских кредитов населения, а с 2018 года наблюдается снижение темпов роста.

По данным Банка России, в структуре банковских кредитов населению стабильно преобладают кредиты, предоставленные в рублях. В целом за период объем кредитов, выданных населению, сократился более чем в 2 раза, при этом существенное сокращение наблюдается как по рублевым, так и по валютным кредитам [4].

В 2019 году правительство приняло решение выплатить в виде компенсаций отечественным кредитным учреждениям до 7,2 миллиарда рублей. Это недополученная прибыль, которую потеряли банковские учреждения, выдавая пакеты кредита по заниженным процентным ставкам. Они коснулись только малых и средних организаций, которые работают в приоритетных отраслях.

Эти принципы описаны в проекте формирования федерального бюджета на 2020–2021 год. К 2024 году в планах повысить затраты на предоставление субсидий в 10 раз. Сумма, которая выделена в 2024 году на поддержку субъектов малого предпринимательства, – 66,6 миллиарда рублей. Совокупный размер затрат на 6 лет – в показателе 190,9 миллиарда рублей.

В 2019 году субсидирование для представителей малого и среднего бизнеса снизится в 11 раз. В целом субсидии выделяются на сумму 635,5 миллиона рублей. В ближайшие 3–5 лет чиновники обещают расширить льготы, учитывая разные сферы предпринимательства.

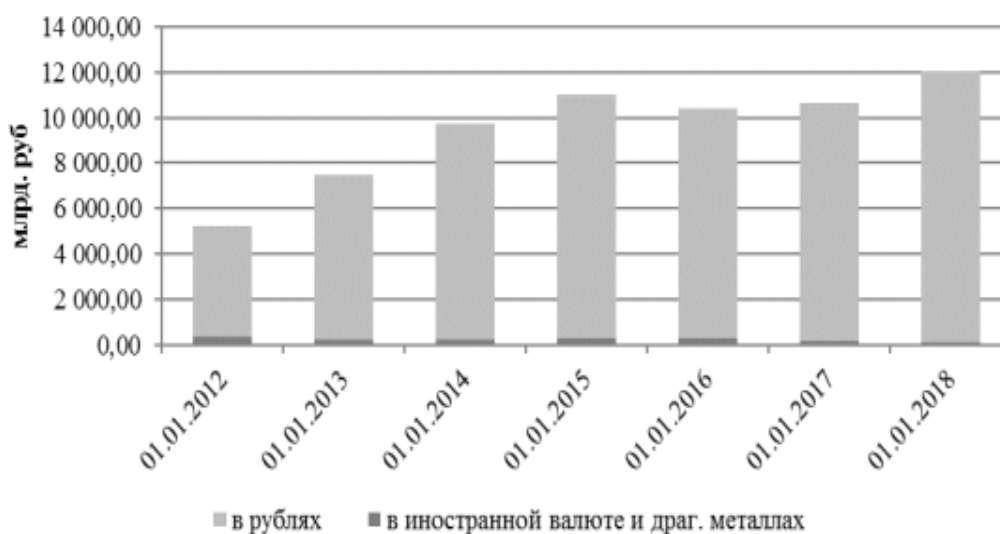


Рис. 2. Динамика банковских кредитов, предоставленных физическим лицам в России по валюте

Из рисунка видно, что объемы выданных кредитов за анализируемый период увеличились с 5 550,9 млрд. руб. до 12 173,7 млрд. руб., что составляет 45,6 %. Из них темпы прироста в национальной валюте составили 130,8 %, а в иностранной валюте темп прироста составил -66,6 %.

Представленный выше график наглядно показывает, что кредиты физическим лицам предоставляются в основном в рублях (до 98 % всех кредитов), оставшиеся 2 % приходятся на кредиты в иностранной валюте и драгоценных металлах. Данное можно объяснить отсутствием потребности в России брать кредит в иностранных валютах потому, что практически 100 % потребительских товаров приобретаются в национальной валюте.

Но вместе с развитием рынка кредитования населения происходит стремительный рост объема просроченной задолженности по кредитам, предоставленным населению, причем темпы роста просроченной задолженности превышают темпы роста кредитования физических лиц.

Рынок розничных кредитов вырос на 22,4% по итогам 2018 года, но в последние три месяца рост этого сегмента стабилизировался. Результаты 2018 года в сегменте розничного кредитования в целом совпали с ожиданиями – темпы роста кредитного портфеля российских банков ускорились с 13-14% г/г в начале 2018 года до 22,4% г/г по итогам года (рост на 22,8% г/г, на который ссылаются в прессе, является ростом рынка с поправкой на валютную переоценку, мы же ориентируемся на стандартную оценку роста рынка). При этом важно отметить два момента. Прирост ипотечного кредитного портфеля обеспечил около 47% прироста общего портфеля (по результатам 10M18) по сравнению с 54% в 2017 году, что в целом говорит о сохранении сбалансированной структуры роста рынка и является хорошим знаком. В результате повышения ЦБ РФ коэффициентов риска по потребительским кредитам с сентября 2018 темпы роста общего портфеля стабилизировались на уровне 22-23% г/г.

Способность стабилизировать рост рынка розничного кредитования с помощью изменения коэффициентов риска снимает необходимость обеспечивать ужесточение монетарных условий через изменение процентной ставки и соответствует нашей концепции, что ЦБ постарается закорить процентную ставку на текущем уровне. По нашим оценкам на 2019 год, приемлемым выглядит 17%-й рост кредитного рынка.

Сейчас ситуация изменилась и темпы роста кредитования населения уверенно опережают темпы роста просроченной задолженности по этим кредитам. Наглядно данная динамика представлена на графике.

Ипотечные ставки в банках могут повыситься за год в среднем на 0,3–0,5 процентного пункта, прогнозируют банкиры. А средневзвешенная ставка выданных ипотечных кредитов в 2019 г. достигнет 10,3–10,5% годовых по сравнению с 9,41% годовых в октябре 2018 г.

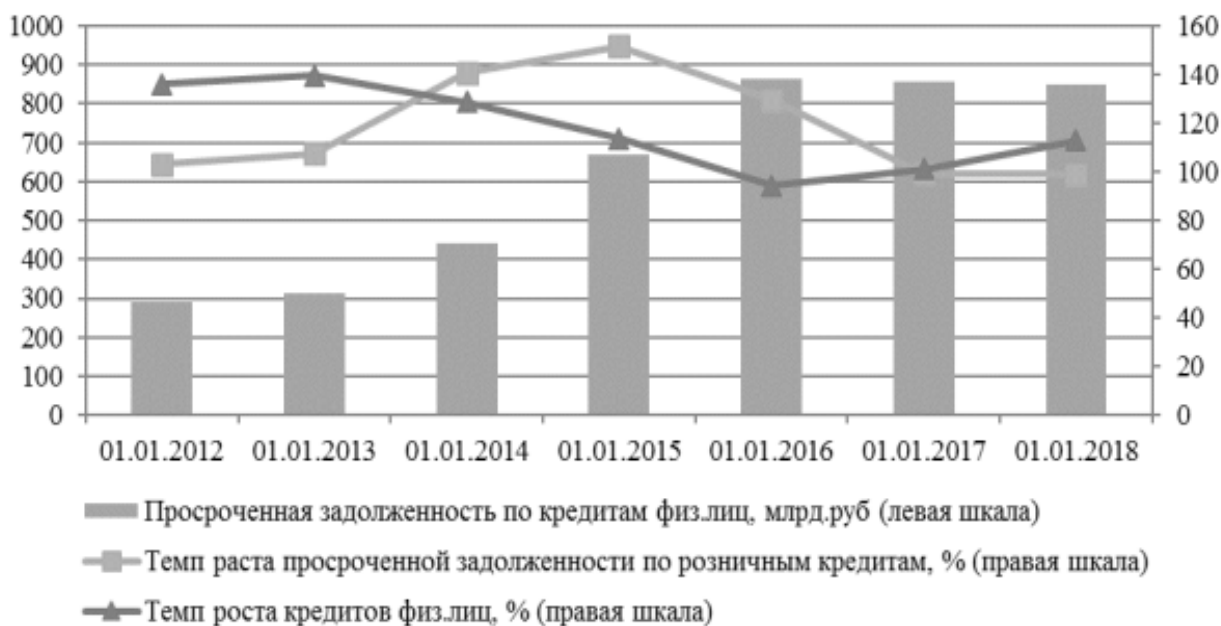


Рис. 3. Динамика темпов роста кредитования населения и просроченной задолженности

Кредитная ответственность населения стремительно ухудшается. На фоне высокой закредитованности и ухудшения экономической обстановки в стране многие россияне выходят на просрочку по своим кредитным обязательствам. И если раньше причиной этому могло являться в основном низкий уровень финансовой грамотности населения, то теперь основная причина — это экономические факторы [5].

Колебания объемов выдачи банковских кредитов населению, происходило на фоне изменения ключевой ставки Банка России. Также изменение ставок по кредитам напрямую влияет на платежеспособность заемщиков, их рост способен вызвать увеличение неплатежей и рост просроченной задолженности.

Таблица 2
Состав и структура просроченной задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам

	01.01.2015г.		01.01.2016г.		01.01.2017г.		01.01.2018г.	
	Млрд. Руб.	Уд. Вес, %	Млрд. Руб.	Уд. Вес, %	Млрд. Руб.	Уд. Вес, %	Млрд. Руб.	Уд. Вес, %
просроченная задолженность, в том числе по кредитам:	667,5	100	863,9	100	857,9	100	848,9	100
- в рублях	621,0	93,0	803,3	93,0	810,6	94,5	814,0	95,9
- в иностранной валюте и драг. металлах	46,5	7,0	60,5	7,0	47,4	5,5	34,9	4,1

Рост просроченной задолженности за анализируемый период составил более 60 %. Данный факт не может не вызывать тревогу, причем стоит заметить, что основные негативные тенденции прослеживаются в 2017 году.

Необходимо отметить, что важным достижением для банковской системы было создание бюро кредитных историй. В соответствии с Законом «О кредитных историях» все банки должны предоставлять в бюро сведения о кредитной истории заемщиков [6].

Эта база создавалась как для банков, так и для заемщиков. Банкам бюро кредитных историй мо-

жет помочь отсеять недобросовестных заемщиков, а заемщикам с положительной кредитной историей получить более дешевые кредиты.

Стоимость потребительских кредитов для россиян в первые девять месяцев 2018 года устойчиво снижалась. В результате банки снизили ставку по кредитам населению до 1 года на 1,49 процентного пункта - до 17,5%, а по кредитам свыше 1 года – на 1,02 процентного пункта, до 12,5%.

Но повышение ключевой ставки в сентябре приостановило эту тенденцию. В октябре средняя ставка по кредитам до 1 года подскочила на 0,49 процентного пункта - до 17,99%, а стоимость кредитов свыше 1 года перестала снижаться.

Приемлемые условия кредитования, минимальное количество документов являются преимуществами данных структур. Физические лица в 2019 году могут оформить ссуды по следующим ставкам: в Сбербанке заключается договор на получение кредита под 11,7 процента в год; ВТБ предлагает ипотеки под 7,9 процента годовых.

Динамика активов, капитала, совокупного кредитного портфеля и клиентских средств по итогам 2018 года в целом по банковской системе заметно превышает показатели предшествующего 2017 года. Общая сумма капитала кредитных организаций в 2018 году вышла в плюс после сокращения на 1,2% в 2017-м. Чистая прибыль сектора оказалась на 70% выше прибыли 2017 года (1,345 трлн против 789,7 млрд рублей в 2017 году). Кредитный портфель без вычета валютной переоценки вырос на 15%, в частности за счет высокой динамики кредитов, выданных физическим лицам, включая необеспеченные. Совокупные активы за год увеличились на 10,7%, клиентские средства — на 11,1%.

Совокупный **кредитный портфель** российских банков увеличился за 2018 год на 15% — до 52,9 трлн рублей. Это во многом определило общую динамику сектора. Объем кредитного портфеля на 1 января 2019 года превышает 57% активов. Динамика кредитного портфеля во всех четырех кварталах была положительной, наиболее заметный рост наблюдался в III квартале — 5,3%.

Доля валютных кредитов продолжает сокращаться. В корпоративном портфеле их доля за 2018 год снизилась с 29,7% до 28,8% (на начало 2017 года — 32,2%), в розничном — с 0,9% до 0,7% (на начало 2017 года – 1,5%).

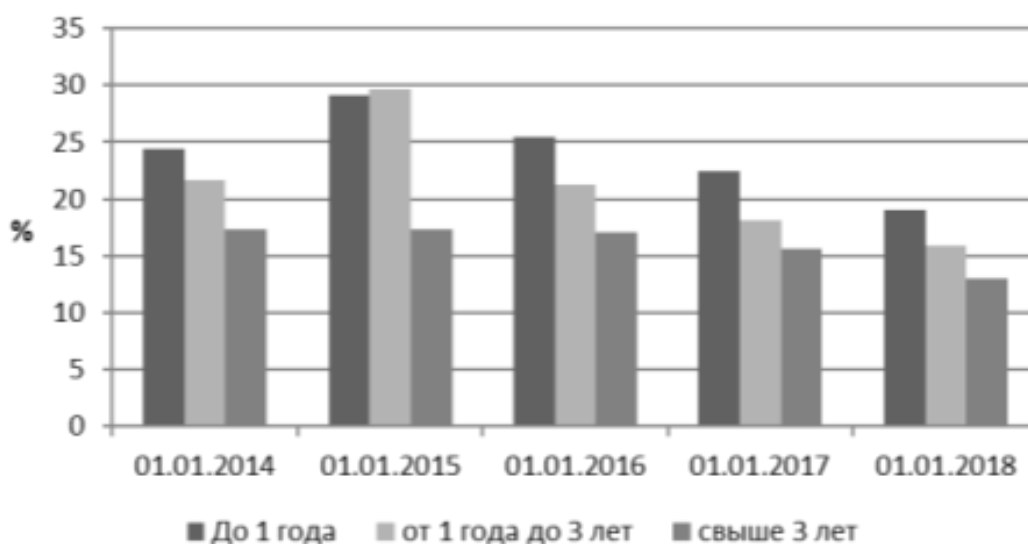


Рис. 4. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам физических лиц в рублях, % годовых

По данным рисунка, средневзвешенная процентная ставка по краткосрочным рублевым кредитам, уменьшилась с 24,4 % до 18,9 % годовых. Долгосрочные кредиты, сроком свыше 3 лет, демонстрировали с 2017 года снижение ставки с 17,3 % до 12,9 % годовых в 2018 году. Уменьшению ставки по кредитам связана хоть и со слабой, но стабилизацией экономической ситуации. Изменение ставок

по кредитам непосредственно влияет на платежеспособность заемщиков, их рост способен привести к увеличению неплатежей и рост просроченной задолженности.

Необходимо отметить, что в настоящее время, как и на протяжении последних трех лет происходит активное восстановление рынка банковского кредитования физических лиц, сопровождающееся обострением конкурентной борьбы за данный сектор банковских услуг для населения. В результате конкуренции на рынке кредитования населения наблюдалась тенденция к снижению процентных ставок, а также либерализация условий кредитования физических лиц. Стремясь занять наибольшую долю рынка розничного кредитования, многие банки решились на смягчение требований к заемщикам [7].

Ставки по потребительским кредитам могут существенно снизиться после того, как с 2019 года каждый россиянин получит персональный кредитный рейтинг. Введение нового параметра предусмотрено отдельными поправками к закону о «О кредитных историях», которые были приняты в 2018 году. С одной стороны, такое новшество поможет избежать больших просрочек по долговым обязательствам, что отразится на качестве банковских портфелей, а, с другой стороны, зная свой персональный рейтинг, каждый гражданин сможет самостоятельно оценить свои финансовые возможности по выплате задолженности еще до подачи заявки на получение денег под процент.

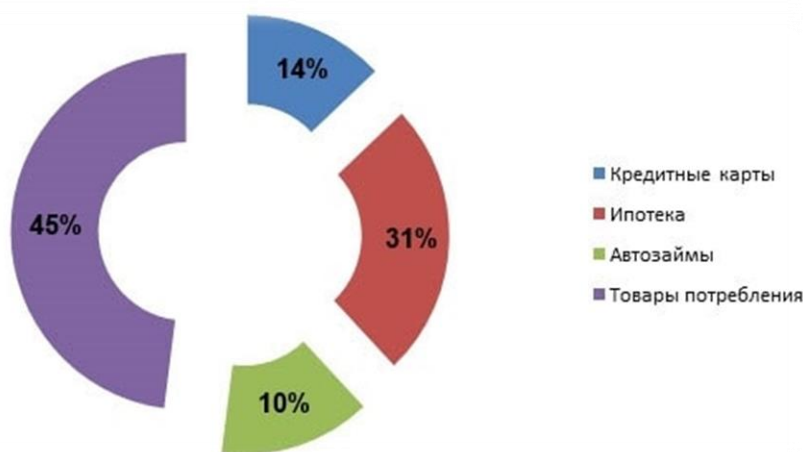


Рис. 1. Банковское кредитование населения в 2018г., %

Темпы кредитования населения РФ будут постепенно замедляться, по итогам 2019 года составят 12-17%, а в среднесрочной перспективе опустятся до 10-15%, следует из основных направлений единой денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов Банка России.

Темп прироста требований к физическим лицам будет в дальнейшем постепенно замедляться — до 12–17% в 2019 году и 10–15% на среднесрочном горизонте. Рост долговой нагрузки населения будет соответствовать темпам увеличения реальных доходов и потому не будет сопровождаться накоплением рисков финансовой стабильности в экономике.

Динамика просроченной задолженности в розничном и в корпоративном сегменте в 2018 году была разнонаправленной. Если просрочка по рознице сокращалась на протяжении трех кварталов (рост был только в III квартале — на 0,1%), то сумма просрочки по корпоративным кредитам три квартала росла, а сокращалась только в IV-м — на 3,6%. Наиболее высокий рост просроченной задолженности по корпоративным кредитам пришелся на I квартал — 9,4%. Розничная просрочка максимально сокращалась в IV квартале — на 6,7%.

В итоге рост совокупной просроченной задолженности составил за год 3%. Для сравнения: в 2017 году динамика «просрочки» составила 4,3%, а в 2016 году была отрицательной.

Однако благодаря опережающему росту объемов кредитования удельный вес просрочки в совокупном кредитном портфеле на 1 января 2019 года составил 5,5% (годом ранее — 6,2%), доля просроченных ссуд в розничном портфеле сократилась за прошедший год с 7% до 5,1%, в корпоративном портфеле — с 5,9% до 5,7%.

Банк России предположил, что к концу прогнозного периода долговая нагрузка физических

лиц составит 5 — 5,5% ВВП. При этом ЦБ пообещал принять соответствующие меры в случае возникновения дисбалансов на отдельных сегментах кредитного рынка.

По последним данным, банки РФ в августе увеличили кредитование населения на 2,4%, до 13,9 триллиона рублей, компаний — на 1,1%, до 32,7 триллиона рублей. Совокупный объем банковских кредитов экономике (нефинансовым организациям и физическим лицам) в августе вырос на 1,5%, до 46,6 триллиона рублей.

Указанные тенденции являются неблагоприятными как для российских банков, так и для экономической системы в целом. В связи с экономической ситуацией в стране, развитие сегмента банковского кредитования населения замедлится, возможен кризис банковской системы [8].

Чтобы банки начали активнее кредитовать и больше зарабатывать, безусловно, нужен более существенный экономический рост или хотя бы предпосылки к нему. Между тем пока прогнозы «скромные» — к примеру, корпоративные кредиты вырастут где-то на 5% в 2019 году, и рост при этом в основном объясняется рефинансированием внешних кредитов.

Из-за отсутствия спроса со стороны компаний банки активнее идут в ретейл (рост в этом году может превысить 15%), снижая стандарты выдачи. Банки продолжают закредитовывать население, выдавая длинные необеспеченные кредиты на срок до семи лет, что чревато ростом просрочки, особенно в случае стресса. Большой объем ипотеки (около 40%) выдается с первоначальным взносом меньше 20. Это можно объяснить минимизацией банковских рисков кредитования при более тщательном отборе [9].

Рассматривая тенденции рынка банковского кредитования населения можно сделать вывод о том, что банки постепенно переходят к расчету индивидуальных процентных ставок, величина которых определяется в зависимости от оценки платежеспособности клиента.

В период мирового кризиса многие россияне отказывались от больших покупок или откладывали их на лучшие времена. Если некоторым просто отказывали в займе, то другие сами не хотели взваливать на себя тяжелую ношу кредита. Во время кризиса желание удовлетворить текущие потребности у многих граждан отошло на второй план и уступило место желанию сберечь, отложить «на черный день» и обеспечить себе некоторую уверенность в будущем.

Список литературы

1. Безвезюк К.В., Решетов К.Ю. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 564-571.
2. Павлюк А.В. Государственное регулирование экономики Российской Федерации в условиях экономических санкций // В сборнике: 25 лет внешней политике России. Сборник материалов X Конвента РАМИ: В 5 томах. 2017. С. 496-508.
3. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет и финансовая отчетность (продвинутый уровень). – М., 2015.
4. Agarkova L., Gurnovich T., Shmatko S., Podkolzina I., Filonich V. PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF INNOVATION EDUCATION CLUSTER IN THE REGIONAL AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Т. 6. № 2. С. 718-727.
5. Dudin M.N., Reshetov K.Yu., Mysachenko V.I., Mironova N.N., Divnenko O.V. Green technology and renewable energy in the system of the steel industry in Europe // International Journal of Energy Economics and Policy. 2017. Т. 7. № 2. P. 310-315.
6. Kaldiyarov D.A., Dudin M.N., Reshetov K.Y., Bashilov B. I., Noskov I.Y. Developing vehicles for collective investment in real estate in the Russian Federation // Journal of Real Estate Literature. 2018. № 26. P. 313-329.
7. Kolesnikov Y.A., Pavlyuk A.V., Radachinsky Y.N., Rodionova N.D. PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIA // European Research Studies Journal. 2018. Т. 21. № S1. С. 187-197.

8. Reshetov K.Yu., Khoroshavina N.S., Mysachenko V.I., Komarov V.Yu., Timofeev M.I. State policy in the area of implementation of innovations in industrial production // The Journal of Social Sciences Research. 2018. № S3. P. 271-276.

9. Sharafutdinov R.I., Gerasimov V.O., Akhmetshin E.M., Yumashev A.V., Pavlyuk A.V., Luzina T.V. INCLUSIVE GROWTH INDEX ASSESSMENT IN THE REGIONS OF THE VOLGA FEDERAL DISTRICT OF THE RUSSIAN FEDERATION // В сборнике: Innovation Management and Education Excellence through Vision 2020 Proceedings of the 31st International Business Information Management Association Conference (IBIMA). 2018. С. 3890-3902.

10. Taranova I.V., Podkolzina I.M., Prokhorova V.V., Kolomyts O.N., Kobozeva E.M. GLOBAL FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS IN RUSSIA: TRENDS AND PROSPECTS // Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences. 2018. Т. 9. № 6. С. 769-775.

Заключение рецензента

Сильные стороны статьи:

Авторами проведено интересное исследование на актуальную в настоящее время тему потребительского кредитования. Авторы отмечают с одной стороны замедление развития услуг банковской сферы, с другой рост закредитованности населения. Приведенные статистические данные систематизированы и логически интерпретированы, что позволило авторам выявить драйверы и препятствия динамики рынка банковского кредитования в РФ. Выявленные тенденции аргументированы достаточным объемом актуальных данных. Особое внимание авторы уделяют влиянию банковского кредитования на общее развитие экономики государства и отмечают негативные структурные изменения, происходящие в национальной банковской системе.

Слабые стороны статьи:

1. В целом статья представляет собой изложение аналитических материалов и не содержит внятных авторских выводов и предложений.
2. Авторами приводятся статистические данные без ссылок на используемые источники.
3. В статье допущен ряд синтаксических ошибок.

Оценка элементов статьи

(Использование шкалы, от 1 до 7, где 7 – определенно да, 6 – да, 5 – скорее да, 4 – ни да, ни нет, 3 – скорее нет, 2 – нет, 1 – определенно нет)

Критерий	Баллы (1–7)
Актуальность	7
Профессиональный уровень (знание актуальных проблем, современной литературы, аргументация)	5
Оригинальность, новизна, интересные или неожиданные подходы	3
Научная и/или практическая значимость	3
Корректность используемых методов сбора и анализа данных (для эмпирических работ)	3
Ясность и структурированность изложения	3
Соответствие академическим требованиям (построение статьи, ссылки, корректность цитирования, аккуратность оформления)	4
Итоговая оценка статьи (по пятибалльной системе) (где: 5 – исключительно хорошо / хорошо, готово к публикации; 4 – рекомендовано в целом, но требуется определенная доработка; 3 – публиковать при условии существенной доработки/ переработки материала; 2 – публиковать не следует; 1 – не подходит в принципе)	4

Дата заполнения данной формы: 03.04.2019.

Сведения о рецензенте:

Бабанова Юлия Владимировна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика промышленности и управление проектами», директор Научно-образовательного центра технологий развития бизнеса Высшей школы экономики и управления ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (НИУ)»

УДК 368

ГЛАВА 10. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

ПОДКОЛЗИНА ИРИНА МИХАЙЛОВНА,

к.э.н., доцент

ОСИПОВА СОФЬЯ ГЕОРГИЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: Основная часть страховых премий в России приходится на автострахование. В последние годы этот сегмент страхового рынка нестабилен в своем развитии. Данная статья посвящена анализу наблюдающихся тенденций в развитии автокаско и ОСАГО, выявлению причин этих тенденций и прогнозированию развития автострахования.

Ключевые слова: ОСАГО, страхование, страховой случай, тарифная ставка, тарифный коридор.

THE ANALYSIS OF THE STATUS AND DEVELOPMENT TRENDS OF THIRD PARTY LIABILITY INSURANCE

Podkolzina I. M.,
Osipova Sophia Georgievna

Abstract: the Main part of insurance premiums in Russia falls on car insurance. In recent years, this segment of the insurance market is unstable in its development. This article is devoted to the analysis of the observed trends in the development of motor hull and CTP, identifying the causes of these trends and forecasting the development of motor insurance.

Key words: OSAGO, insurance, insured event, tariff rate, tariff corridor.

На протяжении первых 10 лет своего существования рынок ОСАГО развивался гармонично и плавно: взносы страхователей устойчиво росли, убыточность данного вида была умеренно и не выходила за рамки приемлемого показателя. Страховщики в конкурентной борьбе стремились занять свою нишу на данном рынке и укрепить свои позиции. Истории ухода страховщиков с этого страхового рынка были редкими, скорее выступая исключениями в основном правиле, и не затрагивали ситуацию на рынке в целом. Однако в последние годы рынок ОСАГО вошел в фазу кризиса развития, когда необходимо реформирование и корректировка сложившихся условий.

В 2013 году была впервые зафиксирована стабильная убыточность данного вида страхования в ряде регионов, страховщики стали занижать выплаты или оттягивать их сроки (рис.3). В связи с тем, что ряд регионов демонстрировал более высокую убыточность, страховщики в этих субъектах останавливали работу по продаже полисов ОСАГО [8]. Это привело к росту социальной напряженности: начались проблемы с бланками полисов, во многих регионах покупка полиса стала практически невозможной. Все это привело к значительному снижению удовлетворенности населения услугой ОСАГО. Резко активизировалась мошенническая деятельность в данном сегменте, что еще более увеличило убыточность данного рода деятельность.

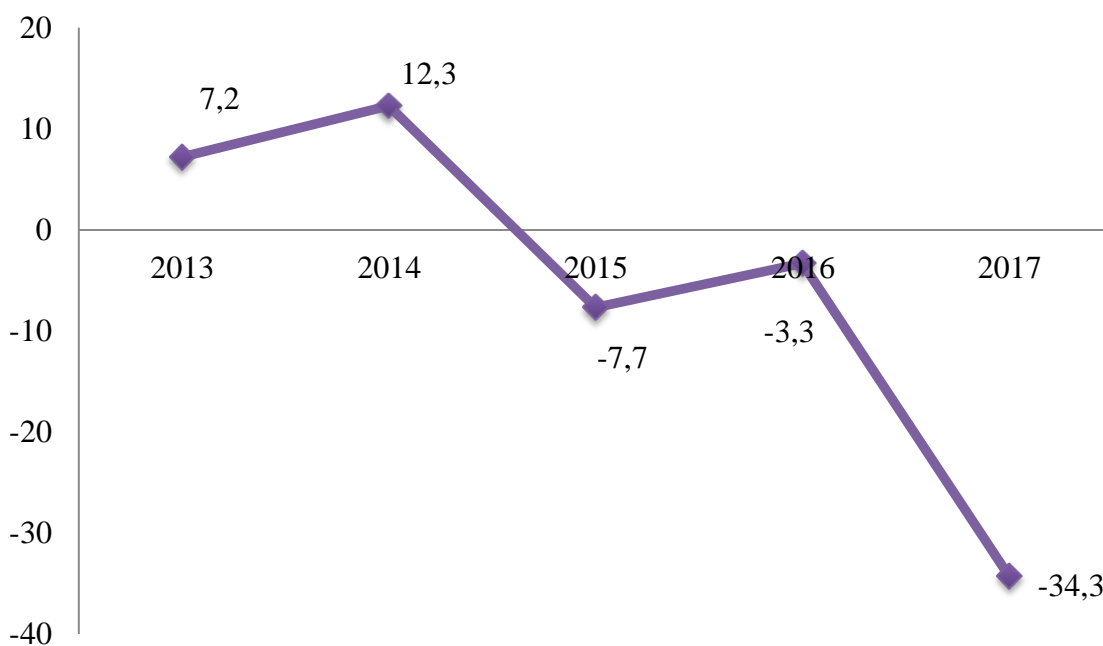


Рис.1. Финансовый результат рынка ОСАГО, млрд руб.

После роста прибыли по ОСАГО в 2014 году, наблюдается значительное сокращение данного показателя в последующие годы. В 2015 году деятельность стала убыточной и по итогу года убыток составил 7,7 млрд руб., в последующий период убыток незначительно снизился, а к 2017 году увеличился в 10 раз и составил 34 млрд руб. Помимо общего роста убыточности рынка обратимся к таким составляющим и определяющим финансовый результат показателям, как премии и выплаты.



Рис.2. Динамика премий и выплат, млрд руб.

Обращаясь к диаграмме, отметим, что на протяжении представленного периода рост выплат стабильно догоняет рост премий, что говорит об отрицательной тенденции, причем в 2017 году выплаты продолжили рост, в то время как сумма премий сократилась [6].

Отметим, каким изменениям подверглись цены на услуги по ОСАГО в разрезе нескольких отдельно взятых территорий.

Таблица 1

Динамика средних цен на ОСАГО (без учета персональных коэффициентов), руб.

Территория	2015	2016	2017	2017 к 2015	
				(+,-)	%
Московская область	3 700	7 000	7 000	3 300	в 1,9 раза
Ленинградская область	3 450	5 350	5 350	1 900	в 1,6 раза
Мурманск	5 900	8 600	8 600	2 700	в 1,5 раза
Сочи	2 650	4 900	4 900	2 250	в 1,8 раза
Казань	5 400	8 200	8 200	2 800	в 1,5 раза

Из данных таблицы видно, что в 2016 году произошел значительный рост цен на данный вид страховых услуг по различным регионам страны. В следующем периоде цены сохранились на достигнутом уровне.

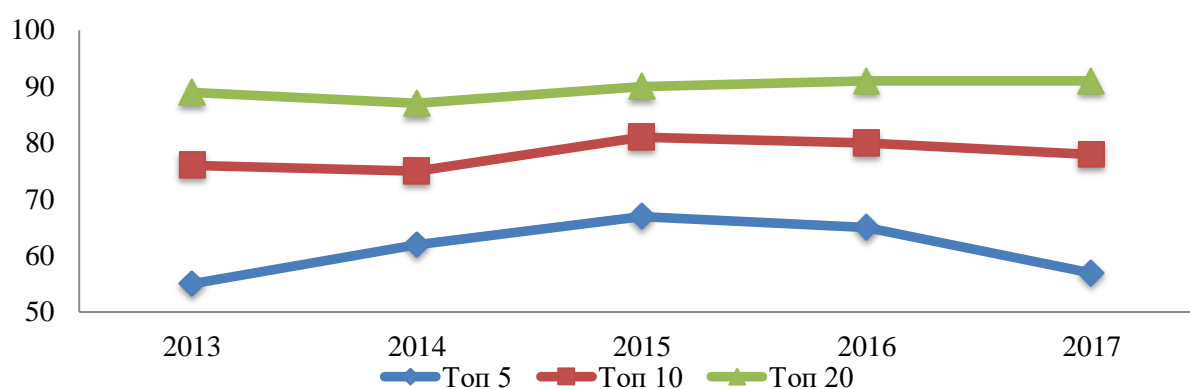


Рис. 3. Доля рынка у крупнейших страховщиков ОСАГО в динамике, %

Обратившись к графику отметим, что в момент начала кризиса системы ОСАГО быстрый рост доли рынка, принадлежащей Топ 5 лидирующих компаний, сменился таким же стремительным спадом. Большое значение в динамике данного показателя приобрела ситуация с ведущим участником рынка компанией «Росгосстрах», которая ранее контролировала более трети всего рынка ОСАГО. Более плавно меняется доля рынка, принадлежащая Топ 10 и Топ 20 компаний, тут снижение незначительное и носит плавный характер [7].

Обратимся к динамике страховой премии по ОСАГО в ПАО «Росгосстрах».

Высокое значение размера страховой премии в 2015 году с формальной точки зрения является результатом присоединения в конце 2015 года к ПАО «Росгосстрах» дочерней компании ООО «Росгосстрах».

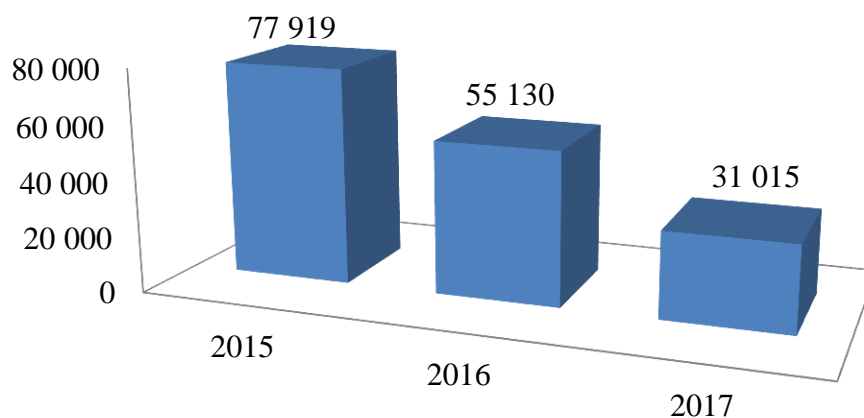


Рис.4. Страховые премии по ОСАГО, млн руб.

С учетом статистики ООО «Росгосстрах» за 2015 год, темп роста страховой премии составил 82,48%, включая темп роста 70,75% по ОСАГО, занимающему наибольшую долю в страховом портфеле компании.

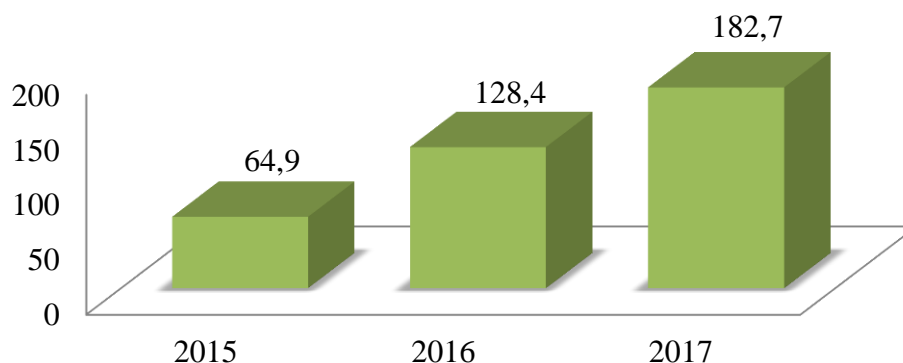


Рис.5. Уровень выплат по ОСАГО, %

По итогам следующего года она составила 44,03%, что меньше на 7,74% по сравнению с концом 2015 года – данный вид страхования потерял привлекательность для компании в силу его отрицательной рентабельности, и, начиная со второго квартала 2016 года, компания выбрала тренд по существенному сокращению доли на рынке в данном сегменте.

Обращаясь к графику, отметим, что уровень выплат стремительно растет, что отрицательно характеризует эффективность данного вида деятельности для страховщика. По результатам 2017 года в компании уровень выплат составил 183%, за три исследуемых периода значение показателя выросло втрое [21].

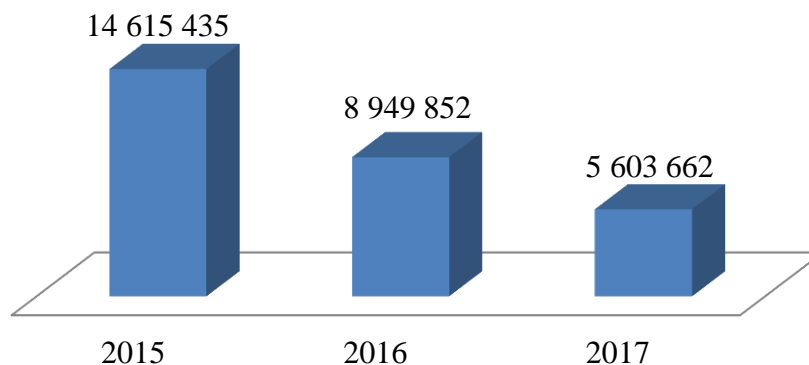


Рис.6. Действующие договоры по ОСАГО, ед.

Говоря о количестве договоров по ОСАГО в страховом портфеле Общества, следует отметить значительное систематическое снижение числа действующих договоров на протяжении исследуемого периода (рис.6). Это связано, как уже было отмечено, с убыточностью деятельности в данном сегменте и целенаправленным сокращением доли услуг по ОСАГО в портфеле самой компанией [2].

Таким образом, рынок ОСАГО сегодня находится в нестабильном состоянии, существует ряд проблем, которые ведут к убыточности данной отрасли. Такая динамика свойственна как рынку в целом, так и отдельным страховщикам. На протяжении первых 10 лет своего существования рынок ОСАГО развивался гармонично и плавно. Страховщики в конкурентной борьбе стремились занять свою нишу на данном рынке и укрепить свои позиции. Однако в последние годы рынок ОСАГО вошел в фазу кризиса развития, когда необходимо реформирование и корректировка сложившихся условий. В 2015 году деятельность стала убыточной и по итогу года убыток составил 7,7 млрд руб., в последующий период убыток незначительно снизился, а к 2017 году увеличился в 10 раз и составил 34 млрд руб. В 2016 году произошел значительный рост цен на данный вид страховых услуг по различным регионам

страны. В 2017 году цены сохранились на достигнутом уровне. По результатам 2017 года в компании ПАО «Росгосстрах» уровень выплат составил 183%, за три исследуемых периода значение показателя выросло втрое. В момент начала кризиса системы ОСАГО быстрый рост доли рынка, принадлежащей Топ 5 лидирующих компаний, сменился таким же стремительным спадом. Более плавно меняется доля рынка, принадлежащая Топ 10 и Топ 20 компаний, тут снижение незначительное и носит плавный характер. Несмотря на убыточность деятельности, ОСАГО в силу своего социального значения и обязательного характера не может оставаться без изменений и корректировок, направленных на совершенствование данной отрасли.

Преодоление кризиса на рынке ОСАГО требует планомерных и скоординированных действий как органов государственной власти, так и страховых союзов и непосредственных участников страхового рынка. Такая работа уже ведется, однако планы и задачи еще масштабнее. Усилия Всероссийского союза страховщиков (ВСС) и Российского союза автостраховщиков (РСА), направленные на преодоление кризиса ОСАГО, включают лоббирование изменений в системе законодательного регулирования, работу с информационными системами, работу с местными органами управления и судами, а также противодействие страховому мошенничеству. Результатом уже предпринятых мер выступило снижение в 2018 году средней выплаты по ОСАГО на территории РФ на 17%, при том, что размер собранных премий упал только лишь на 1%, а выплаты снизились на 29% [1].

Реформа обязательного автострахования стала главной темой преодоления кризиса в этом сегменте. 2018 год принес облегчение страховщикам. Если премии по ОСАГО за 11 месяцев года прошлого года практически не изменились и составили 206,3 млрд рублей, то выплаты снизились на 23% до 129,4 млрд рублей. При этом тенденция опережающего снижения выплат по ОСАГО устойчиво нарастала.

Комментируя улучшение ситуации, эксперты связывали это с проявившимися результатами борьбы со страховыми мошенниками и с влиянием выплат в натуральной форме, которые исключают многих недобросовестных участников рынка из процесса получения выплат в ОСАГО.

Однако есть и другое мнение. Как показал проведенный "Интерфаксом" опрос страховых компаний, улучшение статистики в ОСАГО многие объяснили устранением негативного влияния компании "Росгосстрах" и прекращением её прежней практики на рынке. Изменения наступили после прихода банка "Открытие" в качестве собственника и с началом кураторства ЦБ.

В 2018 году в ОСАГО мы увидели, как работает рынок без негативного фактора "Росгосстраха" [как это было в 2016-2017 гг. с прежними акционерами]. По его мнению, "сам кризис в ОСАГО был спровоцирован политикой прежнего "Росгосстраха", убытки которого перераспределялись другим компаниям, например, через взаиморасчеты между прямым страховщиком и страховщиком виновного в ДТП.

Средняя выплата "Росгосстраха" в ту пору на 50% превосходила по размеру среднюю выплату по рынку, хотя до этого у "Росгосстраха" была слава страховщика, который нещадно режет выплаты по автострахованию. Особо подозрительные допускали, что "дело нечисто" и напоминает вывод средств из компании через подставных автоюристов.

В любом случае, если бы не было негативного влияния на сегмент прежнего "Росгосстраха" с его политикой, не понадобилось бы создавать и систему "Единого агента" для обеспечения покупки бумажных полисов клиентами, и систему "Е-Гарант" для обеспечения электронных продаж в особо убыточных с точки зрения ОСАГО сегментах или регионах. Решение ЦБ 2017 года о переводе "Росгосстраха" под контроль банка "Открытие", контроль регулятора за положением компании было правильным.

Политика новых управленцев "Росгосстраха" по блокировке всех возможных каналов оттока денег из компании, видимо, дала результат, который ощутил и весь рынок ОСАГО.

В целях стабилизации системы ОСАГО, Банк России совместно с союзами страховщиков приняли за последние 5 лет ряд радикальных мер, приведших к значительным изменениям в данном сегменте. Были увеличены базовые тарифы и пересмотрены поправочные коэффициенты.

Комплекс действий был направлен также на повышение доступности данной услуги для населения в целях повышения удовлетворенности автовладельцев и пострадавших в ДТП процедурами,

связанными с урегулированием страховых случаев по ОСАГО. Были увеличены лимиты ответственности, внедрены системы «Единый агент» и «Е-Гарант», также вошло в практику электронное страхование ОСАГО (е-ОСАГО), практикуются процедуры натурального возмещения, разработаны единые справочники цен на запчасти, стандартизирована работа оценщиков и прочее.

Союзами страховщиков за последние годы проделана работа по модернизации существовавшей системы ОСАГО с ориентацией на опыт западных стран. На 30% за четыре года повысилось количество автовладельцев, использующих возможность составления европротокола при возникновении ДТП определенного характера. Такая динамика явилась следствием усилий Союзов.

Поэтапный план либерализации тарифов к 2020 году весной 2018 года был озвучен Банком России. Согласно первоначальному плану, первый этап должен был стартовать летом 2018 года, однако по некоторым причинам политического характера необходимые изменения в законодательной базе не были обеспечены, в связи с чем реализация данной программы была отсрочена. Первый этап предполагает расширение тарифного коридора по базовому тарифу на 20% в обоих направлениях, а также корректировку системы поощрения страховщиков за безаварийность использования транспортного средства и систему коэффициентов по возрасту и стажу.

Второй этап содержит в себе законодательные изменения, которые дали бы возможность индивидуализации тарифа, автоматического расширения тарифного коридора, а также расширения полномочий Банка России в сегменте ОСАГО [3].

Третий этап, сроки осуществления которого заявлены не ранее второй половины 2020 года, предполагает освобождение тарифа от всевозможных социальных коэффициентов. К тому же Банк России намерен расширить контроль за посреднической деятельностью в сфере ОСАГО.

В рамках конкретных страховщиков также ведется работа в области ОСАГО и снижения убыточности деятельности по данному направлению. В качестве примера, на 2018 год Советом Директоров ПАО «Росгосстрах» был утвержден финансовый план, предусматривающий существенное сокращение убытков Общества при сохранении доли рынка ОСАГО в пределах 10-12%, сложившейся к концу 2017 года, что более чем в 2,5 раза меньше аналогичного показателя годом ранее. Сокращенная доля позволит Обществу поддерживать баланс страхового портфеля в части его диверсификации, а также реструктурировать портфель в пользу сегментов рынка ОСАГО с убыточностью, позволяющей минимизировать отрицательный финансовый результат в данном виде страхования. Бюджет 2018 года предполагает операционный результат близкий к нулевому значению. В рамках новой стратегии, Общество планирует развивать новые продукты и каналы продаж, включая продажи через банковские отделения материнской компании, что позволит улучшить совокупный финансовый результат в будущих отчетных периодах. Также в Компании реализуется план, включающий в себя оптимизацию и повышение эффективности процессов урегулирования убытков, усиление юридической функции, борьбы со страховым мошенничеством, повышения качества клиентского сервиса и автоматизации процессов.

Сложная ситуация в ОСАГО, которая затрагивает всех участников страхового рынка, вызвана в первую очередь безответственными, а зачастую криминальными действиями мошенников, а также так называемых «автоюристов». Компания планомерно проводит снижение своей доли в ОСАГО, в первую очередь, в регионах с высокой убыточностью, особенно в регионах действия механизма «Единого агента», разработанного и утвержденного ЦБ РФ и РСА. Данные изменения должны оказать существенное влияние на сокращение убытков в ОСАГО и на общие результаты Компании в 2018 году. Следует отметить, что и законодательные изменения в регулировании рынка ОСАГО, в части преимущественного урегулирования в натуральной форме, позволит уменьшить объем убытков, связанных с действиями околостраховых посредников и, вкрупне с сокращением доли Компании на рынке, также позволит выйти на положительный финансовый результат в 2018 году [4].

РСА развернул серьезную и планомерную работу по борьбе со страховым мошенничеством. В большинстве субъектов Российской Федерации созданы рабочие группы по противодействию противоправным действиям в ОСАГО. Эти рабочие группы должны координировать эту работу и обеспечивать взаимодействие страховщиков и местных органов власти. В целом ряде федеральных округов были проведены крупные межведомственные совещания.

Одним из наиболее надежных индикаторов распространения страхового мошенничества и уровня «токсичности» данного региона с точки зрения убытков является показатель средней выплаты по ОСАГО. Для разных регионов РФ этот параметр показывает совершенно различную динамику - в том числе, благодаря усилиям, предпринимаемым страховым сообществом. При этом до сих пор средняя выплата в благополучном регионе в 4,5 раза отличается от показателя неблагополучного.

Наибольший на сегодня показатель – в Северной Осетии (Алании), где средняя выплата составляет почти 160 тыс. рублей. При этом насколько тот или иной регион можно считать благополучным, можно заключить, сравнивая динамику изменения средней выплаты в нем с общероссийскими трендами. В ряде регионов продолжается устойчивый рост величины средней выплаты, что позволяет отнести такие регионы к «токсичным». Такой рост, например, фиксируется в Северной Осетии (Алании), Крыму, Тыве и Приморском крае. В то же время, этот показатель быстро снижается (обгоняя темпы снижения средней выплаты по РФ в целом) в Ненецком АО, Ульяновской и Челябинской областях, а также в Татарстане. Некоторые регионы – например, Тульскую или Иркутскую области – можно отнести к стабильным по этому показателю, там величина средней выплаты невелика и в последнее время не показывает заметных колебаний [5].

Однако усилия страховых союзов не помогут страховщикам предупредить случаи страхового мошенничества, если эта работа не будет проводиться на серьезном уровне в самих компаниях. Именно поэтому среди региональных страховщиков наиболее высокие результаты демонстрируют страховые компании с жесткой и целенаправленной борьбой с мошенничеством, носящей систематический характер. Эти компании доводят каждый отдельный случай до судебного разбирательства, что значительно снижает выгоду мошенников при совершении противоправных действий [11].

В последнее время количество жалоб на невозможность приобрести полис ОСАГО или навязывание дополнительных услуг страховыми компаниями стало меньше. Однако нельзя сказать, что проблемы в этом плане не существуют.

Для борьбы со страховщиками, которые препятствуют возможности граждан нормально купить полис ОСАГО, Банк России планирует вновь увеличить штрафы в отношении первых. Также идет обсуждение инициативы, согласно которой оформление договора автострахования будет проходить под «прицелом» камер с аудио- и видеозаписью.

Таким образом, преодоление кризиса на рынке ОСАГО требует планомерных и скоординированных действий как органов государственной власти, так и страховых союзов и непосредственных участников страхового рынка. В целях стабилизации системы ОСАГО, Банк России совместно с союзами страховщиков предприняли за последние 5 лет ряд радикальных мер, приведших к значительным изменениям в данном сегменте. Были увеличены базовые тарифы и пересмотрены поправочные коэффициенты. Комплекс действий был направлен также на повышение доступности данной услуги для населения в целях повышения удовлетворенности автовладельцев и пострадавших в ДТП процедурами, связанными с урегулированием страховых случаев по ОСАГО. В большинстве субъектов Российской Федерации созданы рабочие группы по противодействию противоправным действиям в ОСАГО. Однако усилия страховых союзов не помогут страховщикам предупредить случаи страхового мошенничества, если эта работа не будет проводиться на серьезном уровне в самих компаниях.

Достаточно ли этих изменений на сегодня? – Однозначно, нет. Именно поэтому в ближайшем будущем в правительстве собираются отменить коэффициент мощности и территории. Вместо них будет введен «коэффициент нарушений водителя». Данный коэффициент и будет определять индивидуальный рейтинг риска для автолюбителя [10].

В результате этого полностью отпадет вопрос о «либерализации» цен на ОСАГО, о которой так давно говорят на рынке автострахования. Эту, так называемую «либерализацию» проведет «история нарушений» каждого водителя. Теперь каждый автолюбитель сможет определить для себя цену полиса. Любите быстро ездить, проезжать на «красный», выпить за рулем – платите большие деньги. Именно эти изменения в идеале должны привести не только к более справедливому подходу к ценам ОСАГО, но и в дальнейшей перспективе привести к снижению количества нарушений ПДД. А значит, это поспособствует к снижению числа аварий и смертности на дорогах.

Таким образом, в реформе рынка страхования «автогражданки» наша страна нуждается уже более десятилетия. Почти 20 лет XXI век, а у нас до сих пор не работает должным образом система, которая в Европе регулирует водителей более четверти века. Технологическая отсталость, бюрократия, коррупция порождают такого рода серьезные изъяны.

Прошлый год оказался для российского страхового сообщества в целом более удачным, чем предыдущий. 2019 год должен стать годом реформ, которые начались с вступления в силу измененных правил обязательного автострахования. Реформы несут шанс повышения рентабельности страховщиков, сопровождающегося ростом стоимости услуг для страхователей.

Список литературы

1. Дорохова И.М. Формирование эффективной системы продовольственного обеспечения региона зерном (на материалах Ставропольского края) // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ставропольский государственный аграрный университет. Ставрополь, 2004
2. Павлюк А.В. Государственное регулирование экономики Российской Федерации в условиях экономических санкций // В сборнике: 25 лет внешней политике России. Сборник материалов X Конвента РАМИ: В 5 томах. 2017. С. 496-508.
3. Павлюк А.В. Нормативные правовые акты российской федерации, регулирующие формирование, содержание и реализацию внешней политики государства // Пробелы в российском законодательстве. 2018. № 5. С. 258-261.
4. Подколзина И.М. Страховой рынок на современном этапе: актуальные риски и угрозы // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 7 (454). С. 57-64.
5. Таранова И.В., Подколзина И.М. Мировой финансово-экономический кризис в России: тенденции и перспективы // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2017. № 1 (41). С. 2.
6. Agarkova L., Gurnovich T., Shmatko S., Podkolzina I., Filonich V. PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF INNOVATION EDUCATION CLUSTER IN THE REGIONAL AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Т. 6. № 2. С. 718-727.
7. Dudin M.N., Reshetov K.Yu., Mysachenko V.I., Mironova N.N., Divnenko O.V. Green technology and renewable energy in the system of the steel industry in Europe // International Journal of Energy Economics and Policy. 2017. Т. 7. № 2. P. 310-315.
8. Kaldiyarov D.A., Dudin M.N., Reshetov K.Y., Bashilov B. I., Noskov I.Y. Developing vehicles for collective investment in real estate in the Russian Federation // Journal of Real Estate Literature. 2018. № 26. P. 313-329.
9. Kolesnikov Y.A., Pavlyuk A.V., Radachinsky Y.N., Rodionova N.D. PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIA //European Research Studies Journal. 2018. Т. 21. № S1. С. 187-197.
10. Reshetov K.Yu., Khoroshavina N.S., Mysachenko V.I., Komarov V.Yu., Timofeev M.I. State policy in the area of implementation of innovations in industrial production // The Journal of Social Sciences Research. 2018. № S3. P. 271-276.
11. Sharafutdinov R.I., Gerasimov V.O., Akhmetshin E.M., Yumashev A.V., Pavlyuk A.V., Luzina T.V. INCLUSIVE GROWTH INDEX ASSESSMENT IN THE REGIONS OF THE VOLGA FEDERAL DISTRICT OF THE RUSSIAN FEDERATION // В сборнике: Innovation Management and Education Excellence through Vision 2020 Proceedings of the 31st International Business Information Management Association Conference (IBIMA). 2018. С. 3890-3902.

© И.М.Подколзина, С.Г. Осипова, 2019

Заключение рецензента

Сильные стороны работы:

В целом статья подготовлена по актуальной в настоящее время тематике и содержит достаточно глубокий анализ рынка автострахования. В данной сфере сегодня существует ряд противоречий, требующих не только практических решений, но и научного обоснования тенденций и возможных перспектив развития. В представленном исследовании авторами многогранно рассмотрены статистические характеристики и проведены логические связи между фактическими данными динамики развития рынка по оказанию услуги автострахования.

Особое внимание авторами уделено возможным направлениям преодоления кризисных явлений на рынке ОСАГО и интеграции политических решений в этом направлении. Для полноты картины хотелось бы ещё увидеть авторскую позицию в этой части исследования.

Слабые стороны работы:

1. В целом исследование представляет собой обобщение статистических данных о состоянии рынка автострахования и не ясен авторский вклад в рассмотренные вопросы.
2. В тексте допущен ряд опечаток и несогласованность в формулировках предложений.

Оценка элементов статьи

(Использование шкалы, от 1 до 7, где 7 – определено да, 6 – да, 5 – скорее да, 4 – ни да, ни нет, 3 – скорее нет, 2 – нет, 1 – определено нет)

Критерий	Баллы (1–7)
Актуальность	6
Профессиональный уровень (знание актуальных проблем, современной литературы, аргументация)	5
Оригинальность, новизна, интересные или неожиданные подходы	2
Научная и/или практическая значимость	3
Корректность используемых методов сбора и анализа данных (для эмпирических работ)	4
Ясность и структурированность изложения	4
Соответствие академическим требованиям (построение статьи, ссылки, корректность цитирования, аккуратность оформления)	3
Итоговая оценка статьи (по пятибалльной системе) (где: 5 – исключительно хорошо / хорошо, готово к публикации; 4 – рекомендовано в целом, но требуется определенная доработка; 3 – публиковать при условии существенной доработки/ переработки материала; 2 – публиковать не следует; 1 – не подходит в принципе)	4

Дата заполнения данной формы: 03.04.2019.

Сведения о рецензенте:

Бабанова Юлия Владимировна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика промышленности и управление проектами», директор Научно-образовательного центра технологий развития бизнеса Высшей школы экономики и управления ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (НИУ)»

УДК 347.451.02

ГЛАВА 11. ДОГОВОР ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ: ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

ПРОНИНА ЮЛИЯ ОЛЕГОВНА

к.э.н., доцент

НОВРУЗОВА ОКСАНА БАХМАНОВНА

преподаватель

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»

Аннотация: в статье проводится исследование правовой природы договора теплоснабжения, который является одним из ключевых договоров, способствующих благоприятному развитию общества. Авторы приходят к выводу о том, что большое количество существующих законов и подзаконных актов, регулирующих отношения в сфере теплоснабжения, требует глубокого изучения и апробации в правоприменительной практике.

Ключевые слова: энергия, теплоснабжения, договор, абонент, потребитель, энергоснабжающая организация.

A HEAT SUPPLY AGREEMENT: GENERAL PROVISIONS

**Pronina Yulia Olegovna,
Novruzova O. Bahmanova**

Abstract: the article investigates the legal nature of the heat supply contract, which is one of the key contracts that contribute to the favorable development of society. The authors come to the conclusion that a large number of existing laws and regulations governing relations in the field of heat supply, requires in-depth study and testing in lawenforcement practice.

Key words: energy, heat supply, contract, subscriber, consumer, power supply organization.

11.1 ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

Энергетическое законодательство охватывает все виды общественных отношений связанных с различными отраслями энергетики, что, несомненно, вызывает интерес при анализе договора регулирующие отношения по снабжению теплоэнергией.

При рассмотрении данной темы в первую очередь стоит обратить внимание на стороны данного договора. Опираясь на положения статьи 15 Федерального закона от 27 июля 2010 г. N 190-ФЗ «О теплоснабжении» (далее по тексту - Закон), необходимо отметить, что физическое или юридическое лицо, закупающее на основании договора теплоснабжения теплоноситель и/или теплоэнергию у теплоснабжающей организации является потребителем.

По договору теплоснабжения потребители вправе приобретать теплоэнергию как для личных нужд при эксплуатации теплоснабжающих установок, которые принадлежат им на праве собственности или ином законном основании (физическое лицо), так и для дальнейшего предоставления коммунальных услуг по предоставлению отопления или горячего водоснабжения (юридическое лицо).

Существующая система теплоснабжения включает в себя теплоснабжающую организацию, под которой в соответствии с Законом понимается такая организация, которая, владея на праве собственности тепловыми сетями (посредством которых предоставляется теплоэнергия потребителям) и (или)

источниками теплоэнергии. На основании договора организация осуществляет продажу приобретенной или произведенной тепловой энергии (мощности) и теплоносителей потребителям.

Круг лиц имеющих право получить статус теплоснабжающей организации строго регламентирован законодательными актами. К данной категории относятся лица, которые реализуют теплоэнергию в системе теплоснабжения через объекты теплоснабжения, принадлежащие им на праве собственности или ином законом основании.

В целях оптимизации процесса передачи тепловой энергии, установления единых тарифов для потребителей, систематизации обращения потребителей по всем вопросам в одну организацию, следует в системе теплоснабжения определить единую теплоснабжающую организацию, которая будет закупать тепловую энергию, производимую источниками тепловой энергии реализуя указанные задачи.

Для определения единой теплоснабжающей организацией (далее по тексту - ЕТО), Правительством РФ утверждены определенные правила организации теплоснабжения, которые устанавливают критерии и порядок закрепления статуса ЕТО. В соответствии с ними федеральным органом исполнительной власти в сфере теплоснабжения определяется организация, осуществляющая передачу теплоэнергии. Основными требованиями предъявляемыми к ЕТО выступают:

- наличие тепловых сетей, находящихся в собственности на закрепленной территории и подключенных к теплоисточнику, обладающему наибольшей аккумулированной тепловой мощностью;
- организация деятельности по обслуживанию потребителей.

Неоспоримыми плюсами при получении статуса ЕТО являются гарантии и господдержка не только потребителей, но и самой снабжающей организации в экономическом пространстве.

Постановление Правительства РФ от 08.08.2012 № 808 «Об организации теплоснабжения в Российской Федерации и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» в пункте 35 закрепляет основные правила для оформления и подачи заявки, перечисляя все необходимые сведения для заключения договора теплоснабжения с ЕТО, которую заявитель должен направить в адрес организации.

Кроме того, законодательством определен перечень сопровождающих документов:

- устав товарищества собственников жилья,
- документальное подтверждение подключения теплоснабжающих установок,
- утвержденное разрешение на ввод в эксплуатацию,
- акты, указывающие на готовности к отопительному сезону,
- в случае если потребителем выступает управляющая организация, то к оформленной заявке прикладывается договор управления многоквартирным домом.

После получения заявки и требуемого пакета документов, оформленных надлежащим образом, ЕТО в течение 10 рабочих дней направляет заявителю подписанный проект договора в 2 экземплярах. В свою очередь, заявитель обязан подписать полученные документы в течение 10 рабочих дней с последующим направлением 1 экземпляра в адрес ЕТО. После подключения теплоснабжающей установки гражданина-потребителя к системе теплоснабжения, договор между ним и ЕТО считается заключенным.

Спецификой регулирования процесса теплоснабжения является отсутствие законодательно установленных правил. Для организации отношений, связанных с заключением договора теплоснабжения, существует прямая отсылка к Постановлению Правительства № 808. Однако закон содержит указание по поводу тепловых сетей, теплоснабжающих организаций, а так же ЕТО, говоря об обязанности заключения договора по оказанию услуг, в частности передачи теплоэнергии в том объеме, который необходим потребителям.

Так же немаловажную роль в организации системы теплоснабжения играют основы ценообразования, опираясь на которые устанавливаются тарифы на теплоэнергию переходящую от теплоснабжающей организации к потребителям. Размер тарифа включает в себя цену за переданную тепловую энергию и расходы, обеспечивающие ее передачу.

Договор теплоснабжения должен содержать ряд необходимых условий:

- объем поставок теплоэнергии;

- количество нагрузки теплопотребляющих установок, соответствие стандартам качества теплоснабжения, режим потребления тепловой энергии;
- указание должностных лиц сторон, которые ответственны за выполнение условий настоящего договора;
- ответственность сторон за несоблюдение требований к параметрам качества теплоснабжения и нарушение режима потребления теплоэнергии, в том числе ответственность за нарушение положений о количестве, качестве, показателях термодинамических параметров возвращаемого теплового носителя;
- ответственность потребителя за неисполнение и (или) ненадлежащее осуществление обязательства по оплате тепловой энергии(или) теплоносителя, в случае если договором предусмотрена предварительная плата, то обязательства и условия ее выполнения.;
- обязательства теплоснабжающей организации обеспечить четкую и бесперебойную поставку, соответствующую техническим регламентам и правилам контролирующих и организующим процесс теплоснабжения, которые утверждены Правительством РФ, в том числе и определенные обязательства потребителя теплоэнергии.

Всю совокупность правоотношений возникающих при тепло производстве регулирует и устанавливает закон, который ведет контроль над следующими сферами деятельности:

- создание, передача и потребление теплоэнергии;
- контроль мощности;
- установка определенных теплоносителей;
- Использование теплопередающих систем;
- Создание, функционирование и развитие систем теплоснабжения.

При обеспечении потребителя горячей водой, законодатель не определяет уровень качества и безопасности её подачи, однако, осуществляет организацию теплоснабжения в соответствии со следующими принципами:

- надёжности теплоснабжения в соответствии с требованиями технических регламентов безопасности;
- энергетической эффективности теплоснабжения, потребление тепловой энергии;
- приоритетного использования комбинированной выработки электрической и тепловой энергии для организации теплоснабжения;
- совершенствования систем централизованного теплоснабжения;
- баланса экономических интересов организаций теплоснабжения и интересов потребителей;
- стабильных условий для предпринимательской деятельности;
- экономической обоснованности доходов теплоснабжающих организаций;
- экологической безопасности и безопасной эксплуатации теплоснабжающих объектов.

Монополия в сфере деятельности касающейся теплоснабжения является одним из условий препятствующих процессу совместной выработки электрической и тепловой энергии. Также немаловажным является тот факт, что законодательное регулирование сфер электро- и теплоснабжения имеет существенные различия. В отличие от монополистичных отношений в теплоснабжении, осуществление торговли в сфере электроэнергетики осуществляется на конкурсной основе. Опираясь на анализ гражданских правоотношений в сфере энергоснабжения, мы видим, что законодатель четко закрепил договор энергоснабжения как вид договора купли-продажи (§ 6 ч. 30 ГК РФ). Тем не менее, законодатель указывает в нормативных актах и другие товары, к которым относит нефть, нефтепродукты, газ, воду и т.д., которые находятся за пределами самого энергоснабжения. Однако гражданское законодательство в п.2 статьи 548 ГК РФ указывает, что существующие правила при договоре поставки энергии распространяют свою юрисдикцию на отношения по поставке через взаимосвязанную сеть вышеперечисленных других товаров, если иные обстоятельства не будут предусмотрены законом, другими нормативно-правовыми актами или исходить из сущности обстоятельств. В своих исследованиях И.А. Дроздов указывает на сходство отношений связанных с передачей различных товаров в сфере ресурсоснабжения, «но не их личность»[1, с. 131]. Подтверждая данное мнение, анализ существующей практики наглядно

указывает, что контроль отношений по поставке других товаров регулируется отдельными нормативно-правовыми правилами, построенными на основе положений гражданского законодательства.

С принятием Федерального закона «О теплоснабжении», законодатель определил ее основу, большинство социально-экономических и организационно-правовых отношений связанных с передачей теплоэнергии получили четкую регламентацию. Он позволил закрепить круг полномочий по регулированию и контролю теплоснабжения органами государственной власти и органами местного самоуправления, определил права и обязанности сторон в договоре по поставке теплоэнергии.

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что в условиях быстрого экономического развития общества, правовое регулирование в области теплоснабжения не стоит на месте, совершенствуется и адаптируется под потребителей. Существует ряд неурегулированных вопросов решение, которых возможно достичь при более четкой регламентации и закреплении на законодательном уровне принципов, условий и порядка ведения деятельности в сфере теплоснабжения. Следует добавить, что преимущества централизованного теплоснабжения (в РФ традиционно являющееся основным способом обеспечения потребителей тепловой энергией) с каждым годом падает, в том числе вследствие названных выше причин. Все это создает предпосылки для появления иных теплоснабжающих организаций, предлагающих для потребителей альтернативные источники тепла. Следовательно, деятельность по теплоснабжению перестанет быть монопольной. Все это потребует от законодателя тщательного регулирования отношений по теплоснабжению, т.е. потребует единого закона, распространяющего свое действие на все субъекты, задействованные в процессе организации и функционирования теплоснабжения.

11.2 ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И МЕСТО ДОГОВОРА ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ В РОССИЙСКОМ ДОГОВОРНОМ ПРАВЕ

Советский период развития гражданского законодательства в сфере регулирования правоотношений по обеспечению потребителей тепловой энергией характеризовался существенным несоответствием значимости организации отношений по теплопередачи с потребностями общества.

Договор на поставку тепла не был отнесен ни к одному виду договоров, закрепленных в гражданском кодексе, организация действий в сфере теплопередачи происходила путем выдачи специальных ведомственных актов [2, с. 131]. Примером могут послужить Правила использования электрической и тепловой энергии, утвержденные приказом Министерства энергетики и электрификации СССР от 06.12.1981 г. № 310 [3].

Это обстоятельство повлияло на необходимость доктринального определения конкретного вида договора с учетом общих особенностей договорных видов которые были закреплены к положениям Гражданского кодекса действующего в тот период. Многие авторы связывали договор теплоснабжения с одним из видов договора купли-продажи, акцентируя внимание на их схожей правовой природе. Некоторые исследователи считали невозможным отнести договор теплоснабжения ни к одной из существующих договорных конструкций, предлагая закрепить рассматриваемый договор как самостоятельный вид в гражданско-правовой системе [4, с. 29].

По мнению А. М. Шафир передача теплоэнергии одним лицом другому есть ни что иное как перемещение предмета договора от организации к потребителю, что подходит под условия договора перевозки [5, с. 7].

Выделение договора на поставку энергии в отдельный вид договора купли-продажи в его нынешнем виде обусловлено именно его специфическими особенностями, которые можно проследить, проведя анализ самого рассматриваемого договора.

Современное гражданское законодательство четко определяет положения договора энерго-снабжения, как самостоятельного вида купли-продажи, что прямо закреплено во второй части Гражданского кодекса Российской Федерации (§ 6 гл. 30 ГК РФ).

Согласно ч. 1 ст. 539 ГК РФ по договору энергоснабжения, энергоснабжающая организация обязуется предоставлять абоненту (потребителю) по подключенной сети энергию, а абонент обязуется

оплатить полученную энергию, а также выполнить с режимом потребления, предусмотренным соглашением, для обеспечения безопасности работы используемых в нем энергетических сетей и оборудования, связанного с потреблением энергии.

Однако относить в полной мере договор теплоснабжения к договору купли-продажи не представляется возможным, ввиду наличия не только общих черт, но и существенных различий, определяющих специфику передачи теплоэнергии. Несмотря на то что оба договора возмездные и связаны с регулированием передачи определенного количества энергии от одной стороны к другой в соответствии с установленными тарифами, таким образом осуществляя акт обмена, предметы самих договоров существенно различаются по характеру происхождения.

При определении понятия «энергия» мнения ученых разделились. А.Д. Жанэ оперируя тем, что энергия обладает рядом специфических свойств, не дающих возможность использовать ее как объект материального мира, считает, что с гражданско-правовой точки зрения ее следует относить к бестелесному имуществу, то есть рассматривать как вещь [6, с. 7]. Однако не все ученые придерживаются данной точки зрения. Противоположную позицию высказывает Л. Эннекцерус, отвергая идею объявления электроэнергии вещью.

Современные авторы, занимающиеся изучением правовой природы договора энергоснабжения рассматривая энергию как товар, рассматривая ее предметом договора купли-продажи. В своих работах В. В. Витрянский высказывает мнение, что энергия это товар, аргументируя свою позицию тем, она имеет определенные свойства материи, отличающие ее от вещей. В частности, — «способность производить полезную работу, обеспечивать выполнение различных технологических операций, создавать необходимые условия для предпринимательской и любой иной деятельности» [7, с. 459]. С ним полностью согласен С.М. Корнеев, в своих суждениях разделяя такие понятия как «энергия» и «вещь».

По мнению Мелюхина И.С. под вещью следует понимать некоторые предметы, которые непосредственно созданы человеком либо выделены из окружающей мира, но не имеющие слишком крупных размеров и находящиеся в пространстве. Размышляя над таким философским пониманием данного определения, он указывает всю казуистичность его применения по отношению к такой форме материи как энергия [8, с. 128].

Учитывая физические свойства вещи очевиден факт невозможности ее накопления в определенных количествах с сохранением свойств. Процесс потребления и использования энергии является результатом ее реализации, в результате которой энергия не материализуется в продукции или в иной форме, а исчезает. Фиксация ее использования отражается на приборах учета. Учитывая положения параграфа 90 Германского гражданского уложения 1896 года, которое содержит более точное понятие вещи и указывает на то что, только физические предметы в силу закона выступают вещами, можно утверждать, что при рассмотрении энергии ее стоит относить к товару, а не вещи.

В договоре теплоснабжения в качестве товара будет выступать теплоноситель, представляющий собой воду или пар, используемые с целью передачи теплоэнергии потребителю через тепловые сети. Таким образом, у теплоснабжающей организации отсутствует необходимость предпринимать какие либо дополнительные действия для доставки товара конечному потребителю. Это выступает второй особенностью рассматриваемого договора купли-продажи.

В-третьих, перед теплоснабжающей организацией стоит задача по осуществлению мероприятий направленных на обеспечение постоянного нахождения товара в тепловой сети под давлением, то есть теплоносителя, данные меры направлены на возможность постоянного доступа со стороны потребителя к товару.

В-четвертых, технологическая сторона договора теплоснабжения продиктовала еще одну особенность данного вида договора. Существующие законодательство вводит определенные обязательства, предъявляемые к потребителю, заключающиеся в необходимости содержать принадлежащее ему на праве собственности теплоустановку, обеспечивая ее исправное техническое состояние, соблюдать установленные режимы потребления теплоэнергии. Данные требования определены характеристиками самих установок, которые по своим функциональным признакам способны выдерживать строго определенные тепловые нагрузки [9, с. 90].

Договор теплоснабжения носит публичный характер, это позволяет решать возникающие споры в судебном порядке без обязательного согласия обеих сторон. В случае неисполнения своих обязанностей энергоснабжающей организацией, суд вправе вынести решение о принудительном заключении договора. Только потребитель тепловой энергии может обратиться в суд.

Данная позиция поддерживается судами, так, Постановлением Третьего Арбитражного Апелляционного суда по делу № А33-14364/2013в исковых требованиях и апелляционной жалобе было отказано, поскольку с иском к Администрации городского поселения Диксон об обязывании заключить договор теплоснабжения обратилось ООО «Таймырская энергетическая компания», являющая теплоснабжающей организацией [10].

Выводы суда были основаны на положениях ст. 445 ГК РФ, в котором установлено, что контрагент обязанной стороны имеет право обратиться в суд за принуждением заключить соглашение только в том случае, если сторона, обязанная заключить соглашение, отказывается вступить в он или если он уклоняется от заключения, то есть на дневной срок, а не уведомления о принятии договора с поправками стороны, отправившей его проект, не отправляя проект договора после получения предложения другой стороны направить проект.

В приведенном выше примере ответчик не был обязанной стороной, т. е. Организацией теплоснабжения, которая владеет источником тепловой энергии или тепловых сетей и является потребителем тепловой энергии. Аргумент заявителя о том, что истец поставляет тепловую энергию всем объектам недвижимости на территории муниципального сообщества «Городской поселок Диксон», включая здание Торгового центра, был отклонен судом, поскольку администрация городского поселения Диксон является потребителем предоставляемых услуг.

В связи с гласностью заключенного договора, лицо не может в одностороннем порядке отказаться от его исполнения, независимо от оснований для отказа. Данное положение содержится в разъяснениях Конституционного суда РФ.

Учитывая вышеизложенное, необходима определенность в вопросе гласности контракта на поставку тепла, чтобы унифицировать представление тепла к «правилам игры» всеми субъектами рынка, минимизировать риск нарушения соответствующих нормативных предписаний и избегать возникновения негативных юридических последствий, связанных с таким нарушением.

Так, А. Д. Жанэ поднимает очень важный как с теоретической, так и практической точки зрения, вопрос, а именно, соотношение единой теплоснабжающей организации (далее – ЕТО) и иных, не имеющих статуса единых, теплоснабжающих ее оплате [11, с. 250]. Автор в своей статье отмечает, что ч. 7 ст. 15 ФЗ «О теплоснабжении», прямо оговаривает публичность договора теплоснабжения и отнесены именно к ЕТО.

Основываясь на Положения пункта 12 Правил организации теплоснабжения в РФ, содержать перечень мероприятий, которые единая теплоснабжающая организация обязана осуществлять в ходе своей деятельности [12].

Тем не менее нормативное отраслевое законодательство не содержит нормативной конкретизация юридического статуса договора теплоснабжения для иных теплоснабжающих организаций. Данное обстоятельство, как отмечает, А. Д. Жанэ, обусловлено «полярностью существующих подходов к определению статуса договора теплоснабжения для теплоснабжающих организаций».

Так, приверженцы публичности договора для теплоснабжающих организаций аргументируют свою позицию следующими доводами.

Контракт на теплоснабжение формализует процессы, аналогичные контракту на поставку электроэнергии, и является своего рода контрактом на поставку энергии.

В свою очередь, публичный договор является договором, заключенным лицом, осуществляющим предпринимательскую или другую деятельность, которая приносит доход. Договор определяет круг обязанностей относительно продажи товаров, выполнения определенных работ или оказания иных услуг, которые такое лицо должно по характеру своей деятельности уважение к каждому, кто обращается к нему (розничная торговля, перевозка общественным транспортом, услуги связи, электроснабжение, медицинские, гостиничные услуги и т. д.) (пункт 1 статьи 426 Гражданского кодекса Российской

Федерации).

Противники же публичности договора теплоснабжения для теплоснабжающих организаций считают, что вышеприведенная интерпретация базируется на буквальном толковании закона и никак не принимает во внимание концепцию безальтернативности контрагента, для потребителя, отраженную в нормах других отраслей.

Таким образом, А. Д. Жанэ приходит к выводу, что отраслевое регулирование может показывать ориентацию законодателя на формирование на базе ЕТО единой системы снабжения потребителей тепловой энергии, в этой связи восприятие заключаемых теплоснабжающей организацией договоров в качестве непубличных кажется вполне логичной и обоснованной. В то же время суды и антимонопольные органы рассматривают договоры теплоснабжения для теплоснабжающих организаций как публичные, что подтверждается Постановлениями Третьего Арбитражного Апелляционного суда по делу №А33-17748/2016, № А33-29648/2015, №А33-26415/2016 (на основании ч. 1 ст. 426 ГК РФ).

В соответствии с частью 3 ст. 539 ГК РФ к отношениям по договору энергоснабжения, не регулируемым настоящим Кодексом, применяются законы и другие НПА по энергоснабжению, а также обязательные правила.

Основным нормативным правовым актом, регулирующим общественные отношения в области теплоснабжения, является Федеральный закон от 07.07.2010. № 190-ФЗ «О теплоснабжении» (далее - ФЗ № 190-ФЗ «О теплоснабжении»), который устанавливает правовую, экономическую и организационную основу отношений в области теплоснабжения в Российской Федерации, определяет полномочия органов государственной власти и органов местного самоуправления по регулированию и контролю в области теплоснабжения, прав и обязанностей субъектов теплоснабжения, потребителей тепловой энергии и других лиц, участвующих в процессах производства, передачи и потребления тепловой энергии.

Кроме того, рассматриваемый Федеральный закон содержит подробный концептуальный аппарат, а также основы тарифного регулирования в области теплоснабжения, положения об организации коммерческого учета тепловой энергии, об обеспечении надежности теплоснабжения и т.д. на основании этого закона было принято достаточное количество подзаконных нормативно правовых актов регулирующих общественные отношения в сфере теплоснабжения.

К таким документам, нормативно-правового характера, можно отнести Правила организации теплоснабжения в Российской Федерации, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 08.08.2012 № 808 (далее по тексту - Правила № 808). Данные правила содержат порядок организации теплоснабжения потребителей, включая основные условия контрактов на теплоснабжение, особенности заключения контрактов на поставку тепла, а также порядок ограничения и прекращения подачи тепловой энергии потребителям в том случае, если они нарушают условия договора.

Таким образом, в отношении с теплоснабжающей организацией по поводу установления договорных отношений по теплоснабжению могут выступать:

Физические и юридические лица, которые на праве собственности или ином законном основании имеют теплотребляющие установки и потребляющие тепловую энергию для любых видов нужд: производственных, бытовых или иных.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели, выступают исполнителем при оказании коммунальных услуг в многоквартирных жилых домах. К ним относятся управляющие организации, которые выбирают собственник жилых помещений многоквартирного дома, либо товарищество собственников жилья, жилищные кооперативы или иные специализированные потребительские кооперативы (ч. 2 ст. 161 ЖК РФ).

Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования в лице своих органов, которые могут выступать как субъекты гражданского оборота для обеспечения собственных нужд в тепловой энергии.

Таким образом, гласность договора для предпринимателя определяется характером его деятельности, деятельность по энергоснабжению устанавливает обязательство о его осуществлении предпринимателем (то есть гласность) в отношении любого, кто к нему обращается. Присвоение кон-

тракта на поставку тепла к типу контракта на поставку энергии также указывает на гласность контракта на поставку тепла. В связи с этим наличие или отсутствие статуса ЕТО не имеет значения, поскольку контракт на энергоснабжение (как человек, реализующий энергию) всегда является для него публичным.

Список литературы

1. Дроздов И.А. Гражданско-правовые проблемы обслуживания жилых помещений. - М.: Инфра-М, 2012. - С. 131.
2. Матиящук С.В. Правовое регулирование договорных отношений в сфере электро- и теплоснабжения. - М.: Инфра-М, 2011. - С. 131.
3. Приказ Министерства энергетики и электрификации СССР от 06.12.1981 № 310. [Электронный ресурс]// СПС КонсультантПлюс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Корнеев С.М. Договор о снабжении электроэнергией между социалистическими организациями. - М., 1956. - С. 29.
5. Шафир А.М. Энергосбережение предприятий: правовые вопросы. - М., 1990. - С. 7.
6. Жанэ А. Субъективный состав договора энергоснабжения // Эж-Юрист. 2003. № 2. С. 7
7. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. — М., 2000. С. 459.
8. Мелюхин И.С. Информационное общество: истоки, проблемы, тенденции развития. — М., 1999. С. 128.
9. Головкина Д.В. Понятие договора теплоснабжения и его место в системе гражданско-правовых договоров // Вестник Пермского университета. - 2014. - № 1 (23). - С. 90.
10. Постановление Третьего Арбитражного апелляционного суда по делу № А33-14364/2013. [Электронный ресурс] // <http://ras.arbitr.ru>.
11. Головкина Д.В. К вопросу о существенных условиях договора теплоснабжения // Актуальные теоретические и практические вопросы развития юридической науки: общегосударственный и региональный аспекты. - 2014. - № 5. - С. 250-252.
12. Об организации теплоснабжения в Российской Федерации и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации; Постановление Правительства Российской Федерации от 08.08.2012 № 808 (ред. от 04.02.2017): Постановление правительства Российской Федерации // Собрание законодательства РФ, 20.08.2012 № 34. Ст. 4734.

© Ю.О. Пронина, О.Б. Новрузова, 2019

Заключение рецензента

Сильные стороны работы:

Тема научной работы, безусловно, является актуальной. Авторы поднимают насущные проблемы, в статье находят отражение правовая природа договора теплоснабжения, который является одним из ключевых договоров, способствующих благоприятному развитию общества. Исследователи приходят к выводу о том, что большое количество существующих законов и подзаконных актов, регулирующих отношения в сфере теплоснабжения, требует глубокого изучения и апробации в правоприменительной практике. В связи с этим, их исследование можно охарактеризовать как теоретико-прикладное.

При проведении данного исследования в первую очередь, авторы обращают внимание на стороны данного договора, ссылаясь на положения статьи 15 Федерального закона от 27 июля 2010 г. N 190-ФЗ «О теплоснабжении» (далее по тексту - Закон), указывая, что физическое или юридическое лицо, закупающее на основании договора теплоснабжения теплоноситель и/или теплоэнергию у теплоснабжающей организации является потребителем.

При написании работы автор использует традиционные методы и методологию проведения научных исследований.

Выводы, содержащиеся в работе научным образом аргументированы, не лишены самостоятельности и обоснованности. Авторы владеют нормативным материалом и теоретическими материалами по теме исследования. Следует отметить узкий характер тематики исследования, но несмотря на это авторы сумели найти оригинальные подходы к рассмотрению данной темы. Выводы четкие, аргументированные, не лишены научности. Автором ведется научная дискуссия с соблюдением норм этики. Несомненным достоинством работы является высокий уровень оригинальности исследования.

Слабые стороны работы: Не проанализирован ретроспективный аспект проблемы.

Оценка элементов работы

(Использование шкалы, от 1 до 7, где 7 – определенно да, 6 – да, 5 – скорее да, 4 – ни да, ни нет, 3 – скорее нет, 2 – нет, 1 – определенно нет)

Критерий	Баллы (1–7)
Актуальность	7
Профессиональный уровень (знание актуальных проблем, современной литературы, аргументация)	6
Оригинальность, новизна, интересные или неожиданные подходы	5
Научная и/или практическая значимость	5
Корректность используемых методов сбора и анализа данных (для эмпирических работ)	
Ясность и структурированность изложения	7
Соответствие академическим требованиям (построение статьи, ссылки, корректность цитирования, аккуратность оформления)	6
Итоговая оценка статьи (по пятибалльной системе) (где: 5 – исключительно хорошо / хорошо, готово к публикации; 4 – рекомендовано в целом, но требуется определенная доработка; 3 – публиковать при условии существенной доработки/ переработки материала; 2 – публиковать не следует; 1 – не подходит в принципе)	4

Кунц Елена Владимировна, д.ю.н., профессор, профессор кафедры уголовного права Уральского филиала ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия»

01.04.2019

Авторский коллектив

*Андрющенко О.В., Арутюнова Г.И., Березина Е.С., Воробьев К.А.,
Гаврилин А.В., Гончаров С.П., Зайцева И.В., Криворотько Ю.А.,
Молчанова А.Е., Некрасов С.Н., Нестеренко Н.А., Новрузова О.Б.,
Орлова Т.С., Осипова С.Г., Подколзина И.М., Пронина Ю.О.,
Рукина С.Н., Суркова И.Ю., Тимошин А.А., Яковлева Ю.К.*

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ

монография

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г. Ю. Гуляева

Подписано в печать 3.04.2019.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 9,3

Тираж 500 экз.

МЦНС «Наука и Просвещение»
440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10
mon@naukaip.ru