

ISSN 2304-6562

МЕЖВУЗОВСКИЙ СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

**ЭКОНОМИКА
И СОЦИУМ:
современные модели развития**

ВЫПУСК 12

Москва
Издательский Дом «Наука»
2016

УДК 316.3:330.34

ББК 65.050+65.052+65.26+65.9(2Рос)

Э 40

Научно-редакционный совет:

Комков Николай Иванович, д.э.н., профессор, главный редактор

Акаев Аскар Акаевич, академик РАН (Кыргызстан)

Дудин Михаил Николаевич, д.э.н., профессор, зам. главного редактора

Дудников Сергей Валентинович, д.э.н., профессор

Евдокимова Светлана Шамильевна, к.с.н., зам. главного редактора

Екатеринославский Юрий Юдкович, д.э.н., профессор (Канада)

Зильберштейн Олег Борухович, к.э.н.

Иващенко Наталия Павловна, д.э.н., профессор

Камилов Магомед-Камиль Баширович, д.э.н., профессор (Республика Дагестан)

Катусьский Евгений Данилович, д.э.н., профессор

Лясников Николай Васильевич, д.э.н., профессор, зам. главного редактора

Сафин Фадбир Магусович, д.э.н., профессор

Секерин Владимир Дмитриевич, д.э.н., профессор

Смирнова Ольга Олеговна, д.э.н., доцент

Шметов Валерий Васильевич, д.э.н., профессор (США)

Яхъяев Магомедсаид Алигоджиевич, д.э.н., профессор,

Заслуженный экономист Республики Дагестан

СОДЕРЖАНИЕ

Лясников Н. В., Пирогов Н. Л.

Инновационный подход к экономическому развитию
производственно-промышленных предприятий 5

Лясников Н. В., Беспалова Н. А.

Совершенствование организационной структуры управления
как фактор повышения устойчивости предприятий туриндустрии 15

Дудин М. Н., Клепова Т. А.

Региональные особенности развития малого предпринимательства
в современных условиях 24

Проценко О. Д., Дудин М. Н.

Роль малого предпринимательства в социально-экономическом
развитии регионов России 33

Никишина И. В., Сидоренко В. Н.

Особенности интеграционного сотрудничества в рамках ЕАЭС 42

Никишина И. В.

Усиление глобальной нестабильности в контексте повышения
государственного долга развитых стран 52

Гурова И. М.

Модель профессиональной компетентности современного специалиста 64

Сертакова О. В.

Роль и место английского языка в логистической системе:
международный аспект 78

Сидоренко К. А.

Создание международных экономических интеграционных объединений
в историческом процессе институционального развития
Европейского Союза 88

Тарасова Е. А.

Сюжетноролевые игры как средство социализации личности
и адаптации детей при взаимодействии с социумом 100

Синицына Е. В.

Теоретические и методологические аспекты трансформации механизма
финансового обеспечения медицинских услуг в современных условиях 106

Хоконов А. А.

Социальная солидарность как базисный фактор развития
гражданского общества 114

Сычёва А. С.

Влияние внешних и внутренних факторов на состояние
и перспективы развития финансовой системы Российской Федерации 125

Шульгина Е. Л.

Барьеры, сдерживающие развитие бизнеса в России 138

Н. В. Лясников¹, Н. Л. Пирогов²

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. *Постановка задачи:* в данной статье предпринята попытка исследования вопросов управления качеством организации бизнес-процессов и производства продукции применительно к предприятиям народнохозяйственного комплекса страны. Поэтому качество выпускаемой продукции, а значит и качество организации бизнес-процессов имеют решающее значение для обеспечения экономической безопасности страны.

Подход данной статьи основан на междисциплинарной концепции управления качеством применительно к специфике функционирования и развития компаний народнохозяйственного комплекса страны.

Результаты: исследование теоретико-методологических и эмпирических аспектов показывает, что за последние десятилетия динамика развития компаний народнохозяйственного комплекса страны существенно изменилась и связано это с множеством объективных факторов. Для малых и средних предприятий народнохозяйственного комплекса страны управление качеством необходимо основывать на концепции цикла Деминга, такой подход ориентирует все бизнес-процессы компаний на реализацию восьми основных принципов всеобщего управления качеством.

Заключение / рекомендации: Персоналу организаций предложено освоение технологических методик и инструментов через обучающие программы. Обосновано распределение программ по четырем этапам по методу PDCA [9]. Показано, что благодаря формулированию профильных команд и освоению ими обучающих программ стало возможно накопление внутренних ресурсов для исполнения инновационных проектов, направленных на достижение действенных изменений в развитии экономической ситуации на предприятиях промышленного типа.

¹ **Лясников Николай Васильевич**, д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник лаборатории стратегического управления развитием национальной экономики (Институт Менеджмента и Маркетинга), Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (119571, Москва, проспект Вернадского, 82, стр. 1); acadra@yandex.ru

² **Пирогов Николай Леонидович**, д.э.н., профессор, АНО ВО Национальный институт бизнеса (111395, Россия, г. Москва, ул. Юности, 5/1 корп. 2)

Ключевые слова: *рационализаторская работа, межфункциональная команда, обучающая программа, инновационный проект, экономическое развитие.*

Практически все современные технологии в управленческой области включают в себя раздел реализации творческих и интеллектуальных возможностей сотрудников организации. По словам Лясниковой Ю.В. вследствие игнорирования интеллектуального капитала рабочего при разработке управленческих технологий как правило возникают значительные потери финансовых и экономических выгод в хозяйственно-экономической деятельности организации [7]. При этом весьма знаменательным является то, что обычно в организации существуют преграды между повседневной операционной деятельностью (функционированием) и проектной деятельностью, которая ориентирована на развитие и устойчивый экономический рост.

Также существуют и определенные проблемы в коммуникациях между сотрудниками операционного уровня, линейными руководителями и высшим руководством.

Мнение автора по этой проблеме состоит в том, что наиболее оптимальный и наиболее перспективный подход к коммуникациям между руководством и сотрудниками — это разделение деятельности организации на повседневную текущую или операционную деятельность и проекты развития (инновационные проекты). В рамках ведения организацией повседневной или текущей операционной деятельности коммуникации по иерархии, а также по горизонтали осуществляется в соответствии с функциональной управленческой структурой. Но при этом, что касается инновационных проектов (проектов развития организации), то в рамках ведения деятельности, ориентированной на развитие, организация может и должна быть представлена в качестве системы взаимодействия между лидерами и командами. Создание в организации межфункциональных команд модно рассматривать в качестве базиса и одного из основных инструментов реализации проектов, ориентированных на развитие (инновационных проектов). Это связано с тем, что при предоставлении участникам команд реальной возможности принять участие в выработке и реализации решений по управлению происходит усиление мотивационной составляющей, а также фиксируется рост эффективности принятия решений и последующих действий [6].

Однако необходимо не забывать, что руководство организации должно предпринять серьезные усилия для выработки у персонала

потребности делиться креативными идеями и предложениями, которые ориентированы на достижение целей развития организации. Не принижая роли мотивационной составляющей, мы считаем, что ключевые управленческие действия заключаются в изменениях организацией управленческой инфраструктуры. Очень хорошо организационные изменения описаны Т. Джексоном в работе «Хосин канри: как заставить стратегию работать» [3]. Так, в соответствии с технологией «хосин канри» (hochin kanri), имеется связь между организационными изменениями и формированием межфункциональных команд четырех типов.

Сконцентрированные в командах ресурсы направлены на то, чтобы выполнялись инновационные проекты семи типов. Каждый проект имеет свою сформированную цель, характеристиками которой является длительность цикла выполнения задач и взаимосвязи со стратегической организационной целью. Сложность задачи и уровень команды в управленческой организационной иерархии зависит от длины инновационного цикла. В организациях, приступивших к инновационным проектам, к примеру, к внедрению «шести сигм» или «бережливого производства», первый цикл может выполняться на протяжении полутора года. А организации, уже успешно апробировавшие эти технологии и методы, успевают повторить цикл два раза в год и ускорить процесс. Семь типов инновационных проектов, распределенных между командами четырех типов, представлены в таблице [3].

Команда высшего управленческого уровня (или команда первого типа) должна создавать и реализовывать решения, а также осуществлять разработки стратегической цели развития организации на долгосрочный период. Эта команда должна отвечать в целом за инновационные проекты, которые планируются в рамках всей организации. Соответственно, участники отбираются в команду с высшего управленческого уровня. К примеру, состав этой команды может включать также и акционеров организации. Лидером в такой команде может стать руководитель организации, который составит ее из своих непосредственных подчиненных.

Команда высшего управленческого уровня должна создаваться для работы с тремя первыми инновационными проектами в рамках краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной стратегии. Направлением всех трех проектов, как правило, является совершенствование управления в масштабе всей организации.

Таблица 1

**Организация команд и инновационных проектов
согласно технологии «хосин канри»**

№	Тип команды	Наименование и описание инновационных проектов		
1	Команда высшего уровня	1	Долгосрочная стратегия	5–10-летний проект, как правило, рассчитан на длительный период организационных изменений и преобразований управленческой структуры самой компании
		2	Среднесрочная стратегия	3–5 летний проект частичной модернизации оборудования направленный на формировании необходимого потенциала улучшений
		3	Краткосрочная стратегия	Проект на ближайшие 0,5–1,5 года. Такой проект должен сформировать конкурентные преимущества и обеспечить операционную эффективность деятельности организации согласно со среднесрочной стратегией развития.
2	Тактические команды	4	Тактические мероприятия	Конкретные инициативы сроком от 0,5 до 1,5 года, которые определены согласно краткосрочной стратегии. Целями реализации таких инициатив являются новые результаты на основе применения новых технологических решений и методов управления
3	Оперативные команды	5	Операционная деятельность	Конкретные инициативы на срок 3–6 месяцев, которые определены в строгом соответствии с тактическими мероприятиями и реализуются для достижения результатов на основе применения новых технологических решений управления в бизнес-процессах.
4	Команды исполнителей	6	Кайкаку	Конкретные инициативы сроком до трех месяцев, которые определяются в большинстве случаев после развертывания краткосрочной стратегии и реализуются для использования технологических решений в стандартных рабочих операциях.
		7	Кайдзен	Стратегическое решение повседневных проблем операционной технологической среды, а также улучшение деятельности компании.

Тактические команды (или команды второго типа), формируемые командой высшего уровня, обычно ведут работу с проектом четвертого типа — тактическими предложениями (например, по увеличению уровня конкурентоспособности организации, расширения её рыночных позиций и т.п.). В большинстве случаев направление тактических инициатив заключается в совершенствовании бизнес-процессов маркетингового, коммерческого и логистического типа, но они могут охватывать другие важные составляющие межфункциональной координации, которые необходимы для успеха проектной реализации.

Оперативные команды отвечают за формирование оперативных команд (или команды третьего типа), осуществляют работу над операционными проектами пятого типа, которые в свою очередь направлены на совершенствование определенных продуктов и рабочих мест. Направленностью операционных проектов также является увеличение эффективности бизнес-процессов и решение задач межфункциональной координации.

Оперативные команды занимаются формированием команд исполнителей (или команд четвертого типа). Они работают с шестым и седьмым типами проектов, осуществляя регулярные усовершенствования, называемые «кайкаку» (kaikaku), или осуществляя непрерывные поступательные улучшения, которые также получили название «кайдзен» (kaizen).

Каждая из команд верхнего уровня имеет в своем составе лидера команды от соответствующего нижнего уровня организационного управления. Каждой командой формируется собственный спектр решаемых проектных задач.

Для создания тактических команд применяется число, равное числу участников команд высшего уровня. Для создания оперативных команд, соответственно, используется число продуктов и процессов. Основанием формирования команд исполнителей является число профессий, бригад, звеньев, смен. В итоге в организации создается сеть команд.

Сущностью работы команд является написание рабочих планов для всех инновационных проектов в отдельности (со своим графиком, бюджетом и структурой) и принятии в работу минимум по одному плану для каждой многофункциональной команды. Инновационными проектами определяется реальный рабочий объем, выполнение которого необходимо межфункциональным командам для внедрения

представленной в проектах стратегии, призванной решать проблемы, возникающие перед организацией. Это позволяет преодолевать разделяющие людей границы, которые мешают движению потока данных, необходимых для решения задач в режиме онлайн.

Уместным также станет детальная разработка других управленческих действий по вовлечению сотрудников, в частности, могут быть созданы обучающие программы для приобретения сотрудниками навыков анализа информационных потоков, видения проблем, использования методик и инструментов решения проблем. Так, например, на одном из уральских заводов в рамках развития системы менеджмента качества усовершенствовали рационализаторские процедуры, благодаря чему были отражены планы руководителей предприятия по привлечению творческого и интеллектуального потенциала их работников на решение управленческих целей и задач, направленных на экономическое развитие предприятия [4]. Однако при этом при детальном рассмотрении внедренной процедуры была выявлена традиционная форма взаимоотношений между руководством и сотрудниками, выражаемая в жестком разделении сотрудников по подразделениям структуры (финансово- экономическое подразделение, техническое подразделение, цеха основного производства, цеха вспомогательного типа и др.). Из-за границ подразделений в функциональной структуре управления организацией сотрудники вынуждены находиться только внутри отделов и цехов. Имеются сложности общения через данные границы, а работник того или иного подразделения должен вносить предложения, относящиеся к внутренним функциям его подразделения. Следовательно, работник отдельного подразделения не может заниматься решением проблем, возникающих на стыках выполнения функций, которые затрагивают некоторое количество подразделений или являются приоритетными для администрации предприятия. Мнение многих исследователей менеджмента выражается в том, что самое благоприятное поле для инновационных проектов находится на стыках между подразделениями, т.е. в «пустых» местах структурной схемы. Так, данные зоны рассматриваются в исследованиях Ю. П. Адлера [1], Б. Андерсена [2] и др. По мнению автора, в такой ситуации для создания прорывных возможностей (в частности, в рамках ведения рационализаторской работы на одном из уральских заводов) необходимо направить усилия на организацию и функционирование межфункциональных команд и на запуск обучающих программ.

В обзоре практики использования инновационных инструментов, особое место среди которых занимают современные процедуры рациона-

лизаторской работы, нередко приводятся свидетельства о большом потенциале обученных людей, являющихся участниками одной команды, в процессе проведения инновационных проектов в их организациях.

Так, описан один из примеров обучения на рабочем месте с производственных площадок одного из волжских заводов, на котором получившие предварительное обучение инструкторы в течение пятидневного срока провели работы по решению проблем производственного характера и этом позволило предприятию получить реальную экономию в размере более 1 млн рублей [5]. Отсюда, для вышеприведенного примера с уральским заводом можно заключить, что многократный рост значимости и ценности рационализаторских предложений будет возможным в том случае, если такие предложения станут результатами нового подхода к работе, характеризующегося большей эффективностью инновационных проектов.

Для целей инновационного проекта целесообразным является планирование обучения персонала навыкам и ориентации в случаях, связанных с аспектами управления. Эффективным по мнению ряда российских и зарубежных авторов, среди которых можно выделить работу М.Н. Дудина, представляется также формирование обучающих программ (включающих 4 основных этапа), при этом рекомендуется придерживаться известного управленческого цикла PDCA, состоящего из этапов «планирования», «исполнения», «проверки», «программы необходимых воздействий» [11].

Для формирования обучающей программы на этапе «планирование» избираются направления, представляющие знания, умения и навыки по стратегическому планированию и основным методам их реализации:

- анализ преимуществ и недостатков, возможностей и угроз (SWOT);
- целевое управление в соответствии со схемой SMART;
- матрица ответственности и полномочий;
- наставничество, образование команд, мозговые штурмы;
- метод критического пути (CPM).

На этапе «исполнение» производится подбор направлений, касающихся, прежде всего, требуемого обеспечения инновационного проекта: базовые принципы экономических процессов производства; визуализация действий и результатов со стороны руководства; управление на основании принципа открытой книги; коммуникации посредством интрасети и интернета; графы связей.

Вводимыми направлениями на этапе «проверка» являются: основы сбалансированной системы показателей (BSC) и установление ключевых индикаторов эффективности (KPI); анализ эталона; диаграмма Парето; управление по информационной панели; анализ тенденций.

Эффективными направлениями на этапе внесения инноваций в повседневную организационную деятельность в процессе реализации «программы необходимых воздействий» станут: предупреждающие действия; процесс решения проблем 8D (действия корректирующего характера); стандартизация (стандартные операционные процедуры).

Конечно, подбор представленных выше ключевых направлений обучения осуществляется руководителем организации на основании поставленных целей развития. Выбранные направления обучения не являются претендентами на то, чтобы считаться таковыми, которые исчерпываются списком или содержат полный пакет методик и инструментов. Такие направления и темы должны быть освоенными членами команд перед тем, как они приступят к выполнению поставленных задач.

Осваивать представленные темы лучше всего в режиме обучения на месте работы, т.е. в рамках использования специальных рабочих тренингов, для возможности в дальнейшем более четкого выражения способности применения знаний на практике. Имеется широкое освещение полных описаний программ обучения, к ним можно получить легкий доступ на веб-ресурсах отечественных и зарубежных обучающих организаций.

П. Друкер неоднократно отмечал в своих исследованиях [4], что современная тенденция построения эффективных коммуникаций руководства компании с персоналом заключается в том, чтобы согласовать две потребности:

- 1) потребность руководства добиться от индивидуального сотрудника максимального личного вклада в планы экономического развития предприятия;
- 2) потребность отдельного сотрудника в том, чтобы руководство признало его личные цели приоритетными [4].

Успешный поиск эффективного компромисса между потребностями, возможно, и представляет собой ключ к раскрытию творческих возможностей сотрудников и является источником новых выгод экономического и финансового характера для бизнеса. Условие компромисса с первой потребностью может выражаться в том, что админи-

страция будет не только обеспечивать мероприятия инновационного проекта обучением и другими необходимыми ресурсами, но и реализовывать полученные проектом результаты. Данное условие становится ключевым в поиске социального партнерства во внутренней среде организации. Говоря о компромиссе со второй потребностью, необходимо отметить важность обучения сотрудников (отдельных категорий персонала) приемам и методам решения задач по управлению и это должно стать привычной повседневной деятельностью на рабочих местах.

Список литературы

1. Адлер Ю.П. Восемь принципов, которые меняют мир // Стандарты и качество. 2001. № 5, 6. С. 49–61.
2. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. М.: Стандарты и качество, 2004. 272 с.
3. Джексон Т. Хосин канри: как заставить стратегию работать: пер. с англ. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. 248 с.
4. Друкер П. Эффективный руководитель. М.: Вильямс, 2007. 224 с.
5. Жишкевич С.С. Распредложения в России. Второе рождение. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.e-xecutive.ru/community/articles/1396143/> (дата обращения: 28.07.2012).
6. Инновационные процессы в российской экономике. Коллективная монография / под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В. М.: изд-во «Научный консультант», 2016. 327 с.
7. Иващенко Н.П., Энговатова А.А., Коростылева И.И. Трансформация отечественных вузов в предпринимательские: Логика пути // Экономические стратегии. 2014. Т. 16. № 8 (124). С. 130–135.
8. Лясников Н.В., Дудин М.Н., Лясникова Ю.В. Экономика и социология труда. М.: КНОРУС, 2012.
9. Сенин А.С., Никандрова О.А. Экологическое инновационное предпринимательство как стратегический фактор решения проблем экономической безопасности // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. № 3 (27). С. 33–37.
10. Проценко О.Д., Спасибенко Л.Д. Развитие предпринимательской активности в Крыму на основе оптимизации инвестиционных потоков // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 4-2 (24). С. 411–414.
11. Dudin M.N., Frolova E.E. Gryzunova N.V., Shuvalova E.B. / The Deming Cycle (PDCA) concept as an efficient tool for continuous quality

improvement in the agribusiness // Asian Social Science. 2015. Vol. 1. pp. 239–246.

12. Grablowsky B. Management of the small Enterprise. Ways, problems, decisions // Management Hand Book. Vol. II., 2000. pp. 14–51.

Nikolaj V. LYASNIKOV¹, Nikolaj L. PIROGOV²

INNOVATIVE APPROACH TO ECONOMIC DEVELOPMENT INDUSTRIAL INDUSTRIAL ENTERPRISES

Annotation. *Problem Statement: This article attempts to study the issues of quality management of business processes and production with respect to the enterprises of the national economy. Therefore, product quality, and thus the quality of the business processes of the organization are critical to the economic security of the country.*

The approach of this article is based on an interdisciplinary concept of quality management in relation to the specifics of functioning and development of the national economy companies.

Results: A study of theoretical and methodological and empirical aspects shows that in recent decades the dynamics of the country's national economic complex of the companies has changed significantly and it is connected with a lot of objective factors. For small and medium-sized enterprises economic complex of the country's quality management should be based on the Deming cycle approach, this approach orients all the business processes of companies in the implementation of the eight basic principles of total quality management.

Conclusion / Recommendations: Staff development organizations asked to technological methods and tools through training programs. Reasonable allocation of the four stages of PDCA method programs [9]. It was shown that it was possible to build internal resources to execute innovative projects designed to achieve effective changes in the development of the economic situation at the enterprises of industrial type profile thanks to the formulation of development teams and their training programs.

Keywords: *rationalization work, cross-functional team, training program, an innovative project, economic development.*

¹ **Lyasnikov Nikolaj V.**, Dr. (Econ.), professor, vedushhij nauchnyj sotrudnik Laboratory of strategic management of development of the national economy, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (82, Vernadsky prosp., Moscow, 119571, Russian Federation); acadra@yandex.ru

² **Pirogov Nikolaj L.**, Dr. (Econ.), professor, ANO VO Nacional'nyj institut biznesa; (111395, Russian Federation, Moskva, str. Junosti, 5/1 korp. 2)

УДК 330

Н. В. Лясников¹, Н. А. Беспалова²

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИНДУСТРИИ

***Аннотация.** В статье рассмотрены теоретические аспекты обеспечения устойчивости роста и развития, а также повышение конкурентоспособности предприятий туристической индустрии на основе развития организационных структур управления. Также рассмотрены возможности потенциала менеджмента организации к динамическим изменениям посредством реформирования, оптимизации, совершенствования организационных структур.*

Ключевые слова: организационные структуры, конкурентоспособность, адаптивность, устойчивость, системный подход, стратегия и тактика развития.

Вид организационной структуры управления предприятием предопределяет субординацию и координацию структурных отделов и управленческих подразделений организации. Организационную структуру предприятий турииндустрии можно представить в виде сочетания отдельных компонентов в их взаимосвязях и соподчиненности, которые выполняют многообразные функции предприятия, предназначенный для удовлетворения потребностей внешней среды (потребителей) и являются важнейшим фактором определяющих эффективность данной сферы услуг.

Организационная структура управления, ее тип и конкретные параметры находятся в зависимости от множества факторов — среди которых:

¹ **Лясников Николай Васильевич**, д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник лаборатории стратегического управления развитием национальной экономики (Институт Менеджмента и Маркетинга), Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (119571, Москва, проспект Вернадского, 82, стр. 1); профессор, ведущий научный сотрудник ГАОУ ВПО МГИИТ имени Ю.А. Сенкевича; acadra@yandex.ru

² **Беспалова Наталья Александровна**, соискатель, Научно-исследовательский институт труда и социального страхования Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации (Москва, ул. Земляной Вал, 34)

размер организации, характер и тип производства, виды деятельности, уровень внутрипроизводственной специализации и кооперации, характер и сложность выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Среди важнейших характеристик организационной структура управления можно выделить производственную структуру организации. Именно она может оказывать решающее воздействие на динамику производственной структуры, так как возрастание сложности оргструктуры может привести к возникновению лишних производственных подразделений, отделов и служб.

Формирование организационной структуры управления представляет собой целенаправленную деятельность обеспечивающих целостность и единство структурных подразделений, каждое из которых предназначено для реализации заданных функций по управлению организацией и находится во взаимодействии и взаимозависимости с другими подразделениями внутренней среды.

Как показывают исследования, большинство российских предприятий не разрабатывают организационную структуру применительно к стратегии своей деятельности предпочитая случайный, стихийный метод ее формирования, что не может не сказываться на эффективности практики бизнеса. Это является одной из причин кризисных процессов в организации. Необходим новый подход к формированию оптимальных организационных структур имеющих высокий уровень адаптивности к изменчивости внешней и внутренней среды

Основной целью построения организационных структур управления предприятиями является эффективное достижение поставленных стратегических целей развития и получение требуемых о деятельности предприятия результатов. Требования по результатам деятельности предприятия определяет собственник, но в малом бизнесе специфика состоит в том, что достижение требуемых результатов, как правило, осуществляется так же самим собственником. Именно поэтому основная часть исследователей указывает на то, что с организационной точки зрения предпринимательские риски в малом бизнесе наиболее высоки¹.

Учитывая, что существует определенная условность разделения на традиционные и инновационные малые предприятия, а так же на основании того, что традиционный бизнес может и должен эволюционировать

¹ См., например: Стецюк Н.М. Совершенствование организационной структуры управления монография. Хабаровск: изд-во ДВГУПС, 2012. 198 с. С. 333–336.

в сторону современного инновационно активного бизнеса, мы считаем необходимым исследовать условия и принципы реформирования организационных структур управления. Кроме этого считаем необходимым определить стимулы, мотивы и факторы, которые, скорее всего, будут способствовать смене принятой организационной структуризации, нежели тормозить ее.

Диалектика выбора между процессно-ориентированной и проектно-ориентированной деятельностью вряд ли может быть разрешена с помощью реформирования организационных структур, поскольку организационная структура лишь носитель или провайдер цели, сама цель, соответствующая проектно-ориентированной или проектно-ориентированной деятельности, формируется в рамках стратегии развития. Но здесь выявляется следующая дихотомия стратегия развития и организационная структура управления предприятием не означают, что при существовании одной из них априорно имеется другая. Взаимосвязь двух категорий «организационная структура» и «стратегия развития» не явная и сложно идентифицируемая, несмотря на то, что априорно известная истина «структура следует за стратегией». Существующая система управления предприятием стремится сформировать наиболее удобную для нее стратегию развития, в то время как реформирование новой организационной структуры управления может быть важной компонентой самой стратегии развития. Факторов, которые помимо стратегии определяют организационное построение и последующее реформирование организационных структур, настолько велико, что весьма часто в рамках стратегического планирования очень сложно принять необходимые решения по реформированию организационной структуры. На основании вышесказанного можно заключить, что реформирование организационных структур управления малыми предприятиями туристической индустрии в современных условиях может рассматриваться и как собственно сам проект развития, и как составная компонента процессов стратегического управления развитием. При этом весьма высока роль субъективных факторов, иными словами успешность реализации принципов и условий реформирования организационных структур управления предприятиями, в том числе осуществляющими деятельность в сегменте малого бизнеса, зависит «... от воли и способности высшего руководства решать такие сложные задачи...»¹.

¹ Магданов В.П. Интеграция структурно-функционального и программно-целевого подходов к управлению // Вестник Пермского государственного университета. 2010. № 5. С. 5–16.

Отсюда можно заключить, что сложившаяся структуризация системы управления может занимать контрапозицию по отношению к необходимым стратегическим изменениям, и наоборот — необходимость реформирования структуризации противоречит реализуемой стратегии. Что в свою очередь ведет к разрушению логической связанности организационной структуры и целостности самой системы управления, в результате наличия контрапозиций структуры и стратегии возможно и разрушение бизнеса в целом, т.е. ухода предприятия с рынка деятельности. Именно поэтому руководство приходит к осознанию необходимости реформирования организационных структур управления предприятиями на принципах согласованности, непротиворечивости, последовательности и эволюционности.

Итак, выше нами были изложены основные четыре принципа, которые ложатся в основу реформирования организационных структур управления предприятиями, в том числе осуществляющими свою деятельность в сегменте малого бизнеса.

Обобщая вышесказанное и в качестве промежуточного вывода, мы можем указать следующее: основным мотивом к реформированию организационных структур управления предприятиями является осознание (в первую очередь осознание руководством или собственником предприятия) того, что неизменяемая длительное время организационная структура является дестабилизирующим, а в иных случаях и разрушающим прогрессивное развитие предприятия фактором. Изменения и в организационной структуре и в процессах — это путь к развитию предприятия во внешней среде за счет использования собственных способностей и открывающихся средовых возможностей.

Неизменность организационных структур управления предприятиями и статичность внутренних бизнес-процессов при интенсивности и регулярности возникновения внешнесредовых трансформаций означает высокую или гипер-устойчивость предприятия как социально-экономической системы, что граничит с энтропией.

Одним из определяющих факторов и критериев в выборе типа/вида организационных структур управления предприятиями является специфика экономической деятельности предприятия (специализация). Данный аспект немаловажен как в контексте выбора первичной организационной структуры управления (ее типа и вида), так и в контексте её последующего реформирования.

Однако еще более важным фактором, уже определяющим только лишь стимулы к реформированию организационной структуры

управления предприятиями на различных этапах её развития, является базовая ориентация или собственно тип развития (традиционный или современный инновационный). Специализация предприятия, а также тип его развития выделяются многими исследователями в качестве основы построения и реформирования структур.

Этот же тезис применим и к структуризации управления малыми предприятиями туристической индустрии. Малые предприятия инновационного типа развития сталкиваются с большим количеством проблем уже на этапах создания. За счет чего в их системе управления формируются защитно-регуляторные механизмы, позволяющие развивать предприятие (т.е. выводить систему из равновесия и стабильности) на основе аккумуляции новых способностей и ключевых компетенций менеджмента.

Предприятия традиционного типа развития не испытывают настоящей потребности в формировании каких бы то не было механизмов или стимулов развития. Разница состоит лишь в том, что предприятия первого (инновационного) типа вынуждены вести постоянную борьбу за потребителя, создавая у последнего всего новые и новые потребности в своем продукте (товарах, работах услугах).

Вторые, напротив, уверены в своем потребителе и не стремятся к развитию, поскольку либо не нуждаются в нем в силу объективных, нов большинстве случаев субъективных причин, либо в силу ограниченности управленческих и предпринимательских способностей не видят путей интенсификации развития.

Итак, реформирование организационной структуры управления предприятиями туристической индустрии можно представить как целенаправленный процесс, который на входе агрегирует данные и информацию о возможностях и способностях предприятия к развитию в рамках определенной стратегии и согласованной с ней организационной структуры. Преобразование данных и информации позволяет провести целеполагание реформирования организационной структуры с учетом интеграции функционального, процессного и проектного подхода. На выходе процесс реформирования организационной структуры управления предприятием представляет собой практическую реализацию заявленных реформ (как правило, в виде проекта с учетом его тройственной ограниченности).

Цель этих изменений одна – обеспечение лучшего положения предприятия во внешней среде (обеспечение организационной и экономической эффективности) за счет совокупности разработанных мер,

согласованных со стратегическими планами и программами развития предприятия.

Поэтому, в аспекте рассматриваемой нами тематики организационных структур управления предприятиями для повышения устойчивости роста и конкурентоспособности последних собственно оптимизация структурирования управления имеет место быть в тех случаях, если:

- имеется хотя бы один критерий, удовлетворяющий условиям оптимальности;
- имеется, как минимум, два сравниваемых варианта оптимальности организационной структуризации, что позволяет сделать выбор в пользу лучшего.

При этом каждый из вариантов оптимизации организационной структуры управления предприятием должен быть полностью и безусловно конкретизирован, поскольку суть выбора состоит в том, чтобы усовершенствовать организационную структуру в соответствие с установленными критериями оптимальности.

Вариация параметров оптимизации представляется собой допустимый минимум и необходимый максимум, в рамках которого обеспечивается устойчивость социально-экономического роста и конкурентоспособность предприятия при оптимизации (реформировании) организационной структуры управления предприятием. Это означает, что далее нам необходимо рассмотреть некоторое множество подходов к оценке конкурентоспособности предприятий и оценке устойчивости роста.

Алгоритм выбора оптимальной организационной структуры предприятия начинается с оценки наличия стратегии развития, которая должна иметь инвариантную трактовку и должна быть формализована в планах и программах развития предприятия. При отсутствии стратегии развития как таковой предприятию рекомендуется создать стратегию и в целом определить облик будущего состояния предприятия, что позволит наметить возможные типы и виды организационных структур, которые будут использоваться в управлении предприятием.

После определения стратегии, при условии, что она должным образом формализована (от точки настоящего к точке будущего), предприятию необходимо определить наличие ресурсов и резервов развития в соответствии с заданной стратегией. При визуальном отсутствии данных факторов, необходимых для успешного эволюционирования

предприятия во внешней среде, рекомендуется процесс таргетирования. Но, однако, стоит отметить, что источники ресурсов и резервов могут быть любыми, при этом использование данных источников для развития предприятия в соответствие с заявленной стратегией не может быть любым. Связано это с тем, что предприятия интенсивно могут развиваться только при условии преимущественного использования собственных источников ресурсов и резервов роста и в меньшей степени предприятия должны обращаться к заемным источникам роста. В ином случае велика вероятность того, что привлечение ресурсов из любых источников может привести к переделу собственности в предприятии.

Оценка наличия стратегии, ее формализация и оценка наличия резервов и ресурсов для роста и развития малых предприятий туристической индустрии в соответствие с заявленной стратегией – это первые два шага алгоритма выбора наиболее оптимальной организационной структуры управления предприятием.

Следующий этап – определение типа развития и типа управления, – рекомендуется выполнять параллельно. Итак, на данном этапе необходимо определить какой тип развития (традиционный или инновационный) для реализации указанной стратегии будет использован. Также необходимо определить – какой подход необходим к управлению малым предприятием, как социально-экономической системой, будет задействован (реактивный или проактивный). При этом немаловажно, что все требования к построению и соответственно выбору наиболее оптимальной организационной структуры управления малыми предприятиями должны быть согласованы. В частности, если стратегия развития предприятия основывается на совокупности экстенсивных параметров (количественные аспекты преобладают над качественными). И если цель стратегии не состоит в проведении последовательных изменений, а ресурсы и резервы роста минимальные и нормальные имеются, следовательно, такое предприятие будет развиваться в традиционном направлении с использованием реактивного (или в лучшем случае адаптивного) типа управления.

Поскольку в любом случае на начальных этапах выхода предприятия на рынок деятельности в качестве наиболее простой формы структуризации управления избирается, как правило, линейно-функциональная структура и лишь в отдельных случаях используется проектная, матричная структура или организационная сетизация. Поэтому выбор оптимальной организационной структуры осуществляется с

учетом вышеперечисленных шагов. При этом при наличии у предприятия определенных способностей, организационная структура управления может эволюционировать от более простых форм (видов) к более сложным, но адаптивным, соответствующим высокой динамике внешнесредовых изменений.

Стоит отметить, что в настоящее время специфика развития изменений внешней среды такова, что суть ее составляют инновации, усиливаемые и потенцируемые стимулами научно-технического прогресса, при этом национальная или глобальная макро-среда формируется под воздействием четырех основных сред: политической, социальной, экономической и технологической. Эти четыре среды формируют как возможности, так и риски развития современных предприятий, в том числе функционирующих в сегменте малого бизнеса.

Таким образом, организационная структура рассматривается в настоящее время как органичный инструмент управления развитием предприятий туристической индустрии в соответствии поставленными целями и перечнем решаемых для этого задач.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика. Москва, 1989. 303 с.
2. Антонов В.Г. Эволюция организационных структур // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 1. С. 25–32.
3. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners; пер. с нем. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 478 с.
4. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Питер Друкер; пер. с англ. М. Котельниковой. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2013. 288 с.
5. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Systematic approach to the implementation of innovation and investment policy in Russia. В сборнике: Science and Education Materials of the III International research and practice conference, 2013. С. 182–186.
6. Иващенко Н.П., Энговатова А.А., Коростылева И.И. Трансформация отечественных вузов в предпринимательские: логика пути // Экономические стратегии. 2014. Т. 16. № 8 (124). С. 130–135.
7. Календжян С.О., Беме Г. Система эффективного управления: В 3-х книгах: Книга 1. Теория и практика применения делегирования полномочий и ответственности: учебные программы для руководителей и специалистов. 5-е изд. М.: Высшая школа корпоративного управления РАНХиГС, 2013. 90 с.

8. Магданов В.П. Интеграция структурно-функционального и программно-целевого подходов к управлению // Вестник Пермского государственного университета. 2010. № 5. С. 5–16.
9. Проценко О.Д., Спасибенко Л.Д. Развитие предпринимательской активности в Крыму на основе оптимизации инвестиционных потоков // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 4-2(24). С. 411–414.
10. Стецюк Н.М. Совершенствование организационной структуры управления. Монография. Хабаровск: изд-во ДВГУПС, 2012. 198 с.
11. Сенин А.С., Никандрова О.А. Экологическое инновационное предпринимательство как стратегический фактор решения проблем экономической безопасности // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. № 3(27). С. 33–37.
12. Формирование конкурентных преимуществ российских предприятий в условиях экономической нестабильности. Коллективная монография / под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В. М.: изд-во «Научный консультант», 2017. 315 с.

Nikolaj V. LYASNIKOV¹, Natalia A. BESPALOVA²

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN REGION

Annotation. *The article deals with the theoretical aspects of the sustainability of growth and development, as well as improving the competitiveness of the tourism industry through the development of organizational structures of management. It is also considered the possibility of organizing building management to dynamic changes by reforming, streamlining and improving organizational structures.*

Keywords: *organizational structure, competitiveness, adaptability, sustainability, system approach, strategy and tactics development.*

¹ **Lyasnikov Nikolaj V.**, Dr. (Econ.), professor, vedushhij nauchnyj sotrudnik Laboratory of strategic management of development of the national economy, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (82, Vernadsky prosp., Moscow, 119571, Russian Federation); professor, vedushhij nauchnyj sotrudnik GAOU VPO MGIT imeni Ju.A. Senkevicha; acadra@yandex.ru

² **Bespalova Natalia A.**, Federal State Institution «Research Institute of Labour and Social Security» Ministry of Labor and Social Protection of the Russian Federation

УДК 332

М. Н. Дудин ¹, Т. А. Клепова ²

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Целью данного исследования является определение проблематики развития малого предпринимательства в регионах, его перспектив и роли в экономике.

Методология. Для достижения поставленных задач исследования применялся метод обобщенного анализа законодательных источников и научной информации, раскрывающей тему развития малого предпринимательства в российских регионах, влияния его на экономику страны.

Результаты. Анализ обработанной в ходе исследования информации показал, что в России получили значительное распространение на региональном уровне различные общественные объединения, союзы и ассоциации малых предприятий. Весомый и значимый потенциал приобрела система торгово-промышленных палат, задействованная в поддержке малого бизнеса. Из анализа нормативных и законодательных актов следует, что российское малое предпринимательство поддерживается со стороны правительства путем воздействия на него организационными и экономическими мерами.

Выводы / значимость. Результаты работы имеют практическое значение, они могут быть использованы в лекционном курсе преподавателями учебных заведений при подготовке менеджеров, а также непосредственно специалистами малого предпринимательства для всестороннего рассмотрения проблематики развития регионального малого бизнеса. В ходе исследования автору удалось сделать ряд выводов, из которых следует, что малое предпринимательство по сравнению с развитыми зарубежными странами значительно отстает по уровню и условиям развития, в России малый бизнес носит ярко выраженную региональную направленность.

Ключевые слова: экономика развития региона, кредит, малое предпринимательство, нормативные документы, рыночная среда, налоговые льготы.

¹ Дудин Михаил Николаевич, д.э.н., профессор, главный научный сотрудник (Институт Менеджмента и Маркетинга), Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (119571, Москва, проспект Вернадского, 82, стр. 1); dudinmn@mail.ru

² Клепова Татьяна Анатольевна, Научно-исследовательский институт труда и социального страхования Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации (Москва, ул. Земляной Вал, 34)

Предпринимательская активность является основным генератором экономического роста, при этом наличие предпринимательства свидетельствует о развитых механизмах конкуренции и в национальной и региональной экономике. Предпринимательский сегмент является наиболее гибким и наиболее адаптивным актором в региональных экономических отношениях, но одновременно с этим предпринимательство наиболее эффективно способно мобилизовать трудовые, производственные и финансовые ресурсы регионов. Малое предпринимательство обеспечивает занятость населения, создавая и развивая рабочие места, тем самым способствуя решению множества социальных проблем российских регионов [6].

В сложившихся современных условиях развития российской экономики малое предпринимательство необходимо рассматривать как фактор предстоящих структурных изменений, поскольку более 30% экономически активного населения имеют прямое отношение к малому предпринимательству (либо являясь предпринимателем, либо осуществляя трудовую деятельность в этом сегменте). Малое предпринимательство в наибольшей степени открыто к нововведениям, поскольку вынуждено рационализировать свои расходы и интенсифицировать их в целях получения максимального экономического эффекта.

Поэтому малое предпринимательство, наряду с крупными и крупнейшими бизнес-структурами, можно рассматривать в качестве стратегического сегмента, который обеспечит переход к новым экономическим и социальным отношениям. Безусловно, развитие малого предпринимательства и в дальнейшем будет способствовать расширению рынка услуг и продукции и их последующему распространению у потребителей.

Актуальность представленного исследования определяется совокупностью объективных факторов, среди которых стоит выделить следующие:

- во-первых, высокая предпринимательская активность обеспечивает развитие конкуренции в экономике регионе, поскольку создаваемые товары, работы и услуги в сегменте малого предпринимательства по своим качественным и ценовым характеристикам сопоставимы с аналогичными предложениями крупных бизнес-структур;
- во-вторых, российское предпринимательство в регионах развивается преимущественно за счет персональной инициативы самих предпринимателей, поскольку в условиях экономической

стагнации многие регионы сократили объемы выделяемой финансовой и прочих поддержки;

- в-третьих, в регионах инновационная активность предпринимательства ниже, чем в Центральной России, что ведет к появлению структурных диспропорций, негативно сказывающихся на региональных темпах экономического роста;
- в-четвертых, стимулирование предпринимательской активности — это наиболее эффективное решение проблем занятости населения в регионах, этот тезис также подтверждается международным опытом.

Ввиду высокой адаптивности малого предпринимательства под влиянием внешних кризисных факторов, всеобъемлющего охвата всего производственного сектора, а также прочих факторов социально-экономического взаимодействия общества этот предпринимательский сегмент обеспечивает стабильное устойчивое развитие региональной экономики.

В условиях экономической стагнации малое предпринимательство нуждается в дополнительной поддержке со стороны государства (в том числе и со стороны региональной исполнительной власти). Но одновременно с этим можно утверждать, что уровень отдачи на государственные и региональные инвестиции в развитие малого предпринимательства значительно выше, чем в сегменте крупного и крупнейшего бизнеса именно за счет высокой адаптивности предпринимательской деятельности к изменению внешних условий.

Главная цель и основное назначение малого предпринимательства в России заключается в поддержке и развитии экономики страны, обеспечении прироста и воспроизводства общественного продукта, исходя из рационального использования производительности труда и производственных ресурсов. Такой подход к развитию малого бизнеса в регионах позволяет сопоставить и объединить цели экономического развития страны и ее субъектов. Но здесь стоит отметить, что реализованные ранее программы государственной и региональной поддержки малого предпринимательства в России пока что не смогли обеспечить значимого прироста предпринимательской активности, поскольку наиболее высокими темпами малое предпринимательство развивается в Санкт-Петербурге и Москве (в среднем здесь 20–25 малых предприятий на 1 тыс. населения), а в регионах этот предпринимательский сегмент стагнирует (не более 6 малых предприятий на 1 тыс. населения) [5].

Стоит сравнить уровень занятости, которую обеспечивают малое предпринимательство в Российской Федерации и в Европейском Союзе (рис. 1).



Рис. 1. Удельный вес рабочих мест, созданных малым предпринимательством в России и в Европейском Союзе (2015 год) [5]

В наиболее развитых странах Европейского Союза органы государственной исполнительной власти уже не осуществляют массированную прямую финансовую поддержку малого предпринимательства (такая поддержка существовала на этапе активного становления предпринимательства во второй половине XX века), но создают оптимальную институциональную и фискальную среду с тем, чтобы обеспечить формирование платформы, стимулирующей предпринимательскую активность не только в традиционных сферах, но и в высокотехнологичных отраслях.

При этом в институциональном контексте в Европейском Союзе и ряде других развитых стран уделяется большое внимание непротиворечивости и последовательности нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности. В России в настоящее время действует несколько десятков федеральных законов и нормативно-правовых актов, а также указов Президента, правительственных распоряжений и постановлений наравне с ведомственными и министерскими постановлениями, формирующими в стране нормативную базу малого предпринимательства. И частично созданная нормативная и законодательная база на федеральном уровне вступает в противоречия с региональными правовыми актами, кроме этого российское предпринимательское право содержит достаточное мно-

жество правовых лакун, что негативно сказывается на общих показателях развития малого предпринимательства.

Среди положительных аспектов институционального и правового регулирования предпринимательской деятельности в России стоит выделить существенное укрепление системы торгово-промышленных палат, это в свою очередь позволило значительно усилить поддержку малого предпринимательства в регионах. Также в институциональном аспекте важно отметить, что создание специальных фондов поддержки, а также фондов, осуществляющих поддержку и развитие венчурного малого предпринимательства, можно рассматривать как значимый стимул экономического роста в регионах.

Российские регионы, в полной мере осознав значимость малого предпринимательства экономики, в настоящее время предлагают различные механизмы поддержки этого сегмента, но одновременно с этим финансирование некоторых значимых региональных программ стимулирования предпринимательской активности приостановлено на неопределенное время.

С другой стороны, региональная исполнительная власть находится в постоянном взаимодействии с предпринимательством, что имеет главенствующее значение в определении механизма поддержки этого сегмента экономики [4]. Как правило, для малых предпринимательских структур, осуществляющих стратегически значимую для региона экономическую деятельность, предусмотрено льготное кредитование, а также гарантии, субсидии и гранты органов исполнительной власти в регионе.

Но существует определенная проблема — у крупного и крупнейшего бизнеса отсутствует мотивация к межфирменной кооперации с малым предпринимательством [3], поскольку крупные корпоративные структуры не заинтересованы экономически в таком сотрудничестве. Российским региональным властям необходимо обратить на это особое внимание, создав специальные преференции для крупного и крупнейшего бизнеса, взаимодействующего на постоянной основе с малыми предпринимательскими структурами. В качестве инструментов можно предусмотреть специальные меры трехстороннего сотрудничества (органы региональной исполнительной власти, малое предпринимательство и крупный бизнес), которые будут являться своего рода деловой гарантией для крупных корпоративных структур.

При этом важно понимать, что федеральная и региональная поддержка малого предпринимательства не должна существенно сокращаться, но в условиях макроэкономической нестабильности можно рассмотреть но-

вые формы поддержки. В частности, привлечение малых предприятий в значимые инфраструктурные проекты, развитие форм государственно-частного партнерства с малым предпринимательством, передача малому предпринимательству в управление объекты муниципальной недвижимости. Такой подход позволит решить ряд накопившихся проблем, среди которых наиболее значимыми являются следующие:

- низкие гарантии безопасности, социальной, экономической и правовой защищенности малых предпринимательских структур;
- недостаточное взаимодействие региональных органов исполнительной власти с малым предпринимательством;
- сохраняющиеся административные барьеры входа для малых предпринимательских структур на рынки государственных и муниципальных закупок;
- наличие административных и правовых барьеров, ограничивающих доступ малого предпринимательства к региональной инфраструктуре, недрам, производственным и прочим фондам;
- ограниченная доступность льготного кредитования малого предпринимательства на начальных этапах становления и организации деятельности.

Необходимо установить и особые приоритеты в федеральных и региональных программах поддержки малого предпринимательства, которые могут состоять в следующем:

- 1) транспарентность процесса выделения бюджетных средств на поддержку малого предпринимательства в стратегически значимых для регионов и государства отраслях;
- 2) содействие эффективному проникновению в предпринимательскую среду новых финансовых инструментов (лизинг, факторинг, венчурное финансирование), новых форм развития бизнеса (франчайзинг);
- 3) исключение тотального федерального и регионального контроля над деятельностью малых предпринимательских структур;
- 4) вовлечение малого предпринимательства в управление имуществом и хозяйственными комплексами низкоэффективных государственных предприятий;
- 5) обновление, согласование и устранение правовых лагун в федеральном и региональном законодательстве, регламентирующей деятельность малого предпринимательства.

В последнем аспекте необходимо обратить особое внимание на то, что в российском правовом поле действует несколько ключевых юридических определений понятия «малое предпринимательство» и «малое предприятие» [1]. Необходимо унифицировать эти определения и создать единую административную, гражданско-правовую и фискальную базу, обеспечивающую единообразные подходы к организации и ведению экономической деятельности в сегменте малого предпринимательства.

Крупные производственные комплексы являются основными носителями конкурентных преимуществ в экономике России. Благодаря наличию эффективной интеграции в рыночные отношения, научно-технического потенциала и возможности оперативной мобилизации ресурсов крупные предприятия выступают базовой основой для развития экономики государства [7].

Малое предпринимательство, несмотря на заинтересованность в развитии со стороны государства и происходящее реформирование соответствующих направлений экономики, на данный момент обладает низким техническим и инновационным уровнем, ослабленным инвестиционным потенциалом, что вынуждает не позволяет малому предпринимательству занять достойное место в межфирменной кооперации с крупным бизнесом. И проблема здесь состоит еще и в том, что органы федеральной и региональной власти, осуществляя поддержку малого предпринимательства, в основном использует меры прямого финансово-экономического стимулирования, в то время как опыт наиболее развитых зарубежных стран показывает, что наряду с оптимальной институциональной средой необходимо развивать и инфраструктуру (в том числе инновационную), обеспечивая к ней полный доступ малого предпринимательства.

Таким образом, подводя итоги данного исследования, необходимо отметить, что развитое малое предпринимательство является качественным индикатором состояния как региональных экономик, так и национальной экономики в целом. Малое предпринимательство можно рассматривать как стратегически значимый ресурс, который обеспечивает интенсификацию экономического роста, создает новые рабочие места, наиболее адаптивен к изменению внешних условий, формирует новые сферы и сегменты товарного, а также сервисного рынка.

Сохраняющаяся неоднородность российского малого предпринимательства по регионам является закономерным следствием незавершенности процессов, направленных на поддержку и развитие этого значимого для экономики сегмента. Отведенная малому предпри-

нимательству роль в становлении экономики регионов без преувеличения важна и значительна, поскольку именно малое предпринимательство за рубежом формирует основу среднего класса. В России же, начиная с 2014 года, численность среднего класса населения неуклонно сокращается. Но необходимо понимать, что именно средний класс — это тот системообразующий элемент, который обеспечивает и интенсивное экономическое, и поступательное социальное развитие государства и его регионов. Именно средний класс формирует основу института частной собственности, без которого в принципе невозможно развитие малого предпринимательства, его эволюционирования в крупные и крупнейшие корпоративные структуры.

Поэтому можно без преувеличения говорить о том, что развитие малого предпринимательства в российских регионах можно рассматривать как резерв устойчивости национального социально-экономического развития, а также как резерв, обеспечивающий экономическую безопасность государства.

Список литературы

1. Томпсон-мл. А. А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. М.: Вильямс, 2003. 924 с.
2. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. 7-е изд. / Аакер Д.; пер. с англ.; под ред. С.Г. Божук. СПб.: Питер, 2007. 496 с.
3. Белкин В. Н., Антонова О. А., Горбунов В. Д. Организационный капитал предприятия. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011. 164 с.
4. Добронравов А. Н. Финансово-кредитные механизмы поддержки малого предпринимательства // Дайджест- финансы. 2005. № 2.
5. Ивашенко Н.П., Поспелова Т.В. Процесс формирования предпринимательских университетов в России //МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2013. № 14. С. 66–71.
6. Коюда А. Инновационная деятельность предприятия и оценка ее эффективности: [монография] / А. Коюда, Л. А. Лысенко. Х.: ФООП Павленко А.Г.; ИД «ИНЖЕК», 2010. 224 с.
7. Проценко О.Д., Особенности вхождения России в экономику инноваций // Экономика и управление. 2012. № 10 (84). С. 17-19.
8. Сенин А.С., Никандрова О.А. Экологическое инновационное предпринимательство как стратегический фактор решения проблем экономической безопасности // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. № 3(27). С. 33–37.

9. Татаркин А.И., Глазьев С.Ю., Черешнев В.А. Прогнозирование социально-экономического развития региона. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011. 1104 с.
10. Шеломенцев А.Г., Ломакин Н.В. Государственное регулирование природопользования в России: механизмы и результаты. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011. 280 с.
11. Янковец Т.М. Инновационные стратегии предприятия легкой промышленности как средство реализации его инновационного потенциала // Актуальные проблемы экономики. 2010. № 2. С. 167–174.

Mihail N. DUDIN¹, Tatiana A. KLEPOVA²

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN REGION

Annotation. *The aim of this study is to identify the problems of small business development in the regions, its prospects and its role in the economy.*

Methodology. *To achieve the objectives of the study method was used pooled analysis of legal sources and scientific information, and details of small business development in the Russian regions, its impact on the economy.*

Results. *Analysis of the processed information in the study showed that in Russia received significant distribution at the regional level, various associations, unions and small business associations. A weighty and significant potential acquired the system of Chambers of Commerce involved in the support of small business. From the analysis of normative and legislative acts, it follows that the Russian small business is supported by the government by exposing it to organizational and economic measures.*

Conclusions / relevance. *The results are of practical value, they can be used in a lecture course teachers of educational institutions in the preparation of managers, as well as directly to small business professionals to comprehensively address the issues of development of regional small businesses. In the study, the author managed to make a number of findings, which suggest that small business compared with other developed countries has lagged far behind the level and the conditions of development in the Russian small business is a pronounced regional focus.*

Keywords: *economy of the region, credit, small business, regulations, market environment, tax incentives.*

¹ **Dudin Mihail N.**, Doctor of Economics, professor, main nauchnyj sotrudnik (Institute of Management and Marketing), Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (82, Vernadsky prosp., Moscow, 119571, Russian Federation); dudinmn@mail.ru

² **Klepova Tatiana A.**, Research Institute of Labour and Social Security, the Ministry of Labor and Social Protection of the Russian Federation (Moscow, ul. Zemljanoj Val, 34)

УДК 332.1

О. Д. Проценко¹, М. Н. Дудин²

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Аннотация. Актуальность статьи обусловлена тем, что в современных условиях, когда национальная экономика проходит стадию турбулентности, необходимо нахождение новых решений, которые смогут обеспечить устойчивость национального социально-экономического развития в соответствии с глобальными трендами.

Темой статьи выбран аспект роли малого предпринимательства в социально-экономическом развитии регионов России. Так как малый бизнес, является одной из важнейших надежд на восстановление и рост отечественной экономики в условиях экономического — финансового и валютного — кризиса, связанного с существенным снижением мировых цен на нефть и введения экономических санкций против России.

Ключевые слова: малые предприятия, взаимодействие, социально-экономическое развитие регионов.

Экономический кризис, триггером которого помимо санкций, также стало падение мировых цен на углеводороды, в еще большей степени актуализировал задачу поиска путей и методов активизации потенциала российской экономики, включая более интенсивное и эффективное использование наиболее важного нематериального ресурса рыночной экономики, — предпринимательскую инициативу.

Как известно, малый бизнес — предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм. Социальная практика свидетель-

¹ Проценко Олег Дмитриевич, д.э.н., профессор, научный руководитель Института Менеджмента и маркетинга Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (119571, Москва, проспект Вернадского, 82, стр. 1)

² Дудин Михаил Николаевич, д.э.н., профессор, главный научный сотрудник (Институт Менеджмента и Маркетинга), Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (119571, Москва, проспект Вернадского, 82, стр. 1); dudinmn@mail.ru

ствует о том, что малые предприятия представляют собой общественный ресурс, который в сочетании со значительным потенциалом может стать одним из основных факторов устойчивого роста социально ориентированной рыночной экономики.

Определения «малого и среднего бизнеса» и «малого и среднего предпринимательства» в современной литературе существенно варьируют.

В соответствии с одной из точек зрения, малым и средним бизнесом целесообразно назвать «предпринимательскую деятельность, осуществляемую субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях, конституирующих сущность этого понятия» [6].

Другие определения фокусируют свое внимание на различных признаках, отличающих малый и средний бизнес [9, с. 7]. Так, в определениях надлежащим образом указываются признаки малого и среднего предпринимательства: «небольшой рынок сбыта, не позволяющий фирме оказывать значительное влияние на цены и объемы реализуемого товара; персонифицированное управление, предполагающее, что собственник или партнеры-собственники сами участвуют во всех аспектах управления бизнесом, в процессе принятия всех решений и свободны от контроля извне» [5, с. 5].

Согласно Федеральному закону № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1] субъектами малого и среднего предпринимательства являются хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными данным Федеральным законом, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям. Условия отнесения хозяйствующих субъектов к малому и среднему предпринимательству установлены статьей 4 Федерального закона № 209-ФЗ.

Необходимо отметить, что к сожалению, вплоть до настоящего момента, вопросам поддержки малого бизнеса в масштабах страны оказывается неоправданно малое внимание. Как отметил в начале 2015 года Президент России В.В. Путин, «всем, кто открывает новое дело, регистрирует предприятия, нужно давать медаль за личное мужество, — потому что правительству не удастся до сих пор создать условия для развития малого и среднего бизнеса» [7].

Развитие малого бизнеса регулируется государством, которое обладает инструментами, не только стимулирующими малую предпринимательскую инициативу, но и устанавливающими баланс социальных и экономических условий существования общества, обеспечивающих его социальную стабильность, рост эффективности общественного производства.

Если вычленить из нормативных актов некую общую идею, то можно сказать, что под государственной поддержкой малого предпринимательства следует подразумевать набор инструментов, методов и средств, реализуемых органами государственной власти и местного самоуправления в практической деятельности по оказанию содействия в развитии малого бизнеса, устранению барьеров и препятствий к его эффективному функционированию, включая формирование институциональных, организационных и нормативно-правовых условий для эффективного развития малого предпринимательства как локомотива экономики современного государства.

В целом, форм и направлений государственной поддержки малого предпринимательства великое множество. Так, среди направлений государственной поддержки нередко выделяются такие, как законодательная, административная, финансовая, экспортная, институциональная, кадровая, информационная и иные. Безусловно, данная типология государственной поддержки малого предпринимательства никак не является закрытой.

В то же время, практически в любом государстве и обществе, в любой отрезок времени малый бизнес особо нуждается в определенных видах государственной поддержки, и, прежде всего, речь идет о финансовой поддержке. В приоритетном характере мер финансовой поддержки малого бизнеса уверяют опросы предпринимателей как в России, так и за рубежом, долгие годы неизменно ставящие вопросы финансового содействия (и коррелирующие финансовые проблемы) на первое место в соответствующих опросах о мерах и направлениях государственной поддержки малого бизнеса [8]. Следует отметить, что результаты опросов, проводимых в разных странах, могут показывать определенные расхождения в процентах соответствующих ответов, в понимании приоритетности того или иного направления государственной финансовой поддержки.

В то же время, малый бизнес, вне зависимости от территории, требует особого внимания и поддержки на региональном уровне. Именно на

местах видны ключевые проблемы малого бизнеса, возможно оперативно влиять на среду функционирования малого бизнеса.

Практически все регионы РФ накопили определенный опыт поддержки и развития малого предпринимательства. Вопросы поддержки малого предпринимательства на региональном уровне представляется целесообразным рассмотреть на примере Свердловской области, — одного из крупнейших регионов страны (Свердловская область занимает 6-е место в РФ по уровню валового регионального продукта).

В настоящее время, государственная поддержка малого и среднего бизнеса в регионе осуществляется на основе программно-целевого подхода. Ключевым программным документом выступает Подпрограмма 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы Свердловской области «Повышение инвестиционной привлекательности Свердловской области до 2020 года» [2].

В соответствии с упомянутым документом, «основными проблемами, ограничивающими развитие малого и среднего предпринимательства в Свердловской области, являются:

- 1) недостаток собственных ресурсов у субъектов малого и среднего предпринимательства и затрудненный доступ к источникам финансирования;
- 2) недостаточное развитие финансовых инструментов поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 3) недостаточное развитие организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» [2].

Подпрограмма 2 направлена на «расширение и совершенствование механизмов государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и содержит мероприятия по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области и развитию инфраструктуры поддержки таких субъектов, которые учитывают приоритеты Правительства Свердловской области и требования, утверждаемые ежегодно приказом Министерства экономического развития Российской Федерации, определяющим условия участия субъекта Российской Федерации в конкурсном отборе субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства» [2].

Ожидаемыми результатами реализации Подпрограммы 2 станут:

- «1) облегчение и расширение доступа предпринимателей к кредитным продуктам банков путем развития возвратных инструментов поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства;
- 2) удовлетворение спроса инвесторов на площадки, подготовленные к размещению объектов инновационной сферы, промышленности, логистики и сопутствующего сервиса;
- 3) снижение напряженности на рынке труда и создание условий для самозанятости;
- 4) увеличение доли занятых в сфере малого и среднего предпринимательства» [2].

По результатам рейтинга инвестиционной привлекательности регионов РФ, подготовленного в 2015 году Агентством стратегических инициатив, по направлению «Поддержка малого предпринимательства», Свердловская область – регион-лидер (Группа «А»). Этот результат на три ступени выше уровня 2014 года. Гарантийный фонд Свердловской области в 2015 году, в свою очередь, занял 1 место среди региональных гарантийных организаций (72 субъекта РФ) по количеству совместных поручительств с Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства [4, с. 8].

Между тем, как отмечается в тексте Проекта стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Свердловской области до 2030 года [3], развитие сферы малого и среднего предпринимательства в регионе сдерживает ряд неблагоприятных тенденций и диспропорций:

1. «Диспропорция эффективности». Очевидна существенная разница между показателями эффективности деятельности предпринимателей различных видов экономической деятельности. За 2014 год объем оборота на одного работника, занятого в секторе малого и среднего предпринимательства (без индивидуальных предпринимателей) составил 2,5 млн. рублей, аналогичный показатель по оптовой и розничной торговле по Свердловской области в целом составил 28,4 млн. рублей, по обрабатывающему производству – 4,64 млн. рублей, по строительству – 3,2 млн. рублей.
2. «Территориальные диспропорции». Более 70% субъектов малого и среднего предпринимательства сосредоточено в крупных городах: Екатеринбург, Нижний Тагил, Каменск Уральский,

Первоуральск. В результате для других территорий области особую актуальность приобретает развитие малого и среднего предпринимательства как важнейшего фактора обеспечения социальной стабильности и экономической привлекательности территории.

3. «Отраслевые диспропорции». Более 48% субъектов (осуществляющих свою деятельность) малого и среднего предпринимательства области связано с развитием сфер быстрого оборота капитала и, как правило, с относительно невысокой долей добавленной стоимости — в торговле и сфере услуг. Развитие малого предпринимательства в производственной, инновационной сферах, в том числе — ориентированных на экспорт создают основу для стабильного и поступательного роста, позволяют максимально полно использовать преимущества малых и средних компаний, существенно повысить их эффективность.
4. «Структурные диспропорции». На долю средних предприятий приходится менее одного процента общего числа зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства. Вместе с тем, именно средние предприятия являются наиболее эффективными компаниями, создающими максимальную добавленную стоимость, демонстрирующие стабильность и устойчивость в условиях колебаний рыночной конъюнктуры. Именно средние компании создают предпосылки для качественных прорывов в развитии рынков, формируют вокруг себя среду для развития малых предприятий, обеспечивая их рынком сбыта продукции и услуг. Начиная с 2013 года наблюдается положительная динамика по количеству средних предприятий Свердловской области, но темпы ее пока очень незначительны.
5. «Снижение популярности предпринимательства». Иллюстрацией снижения популярности малого и среднего предпринимательства в последние годы стало уменьшение количества субъектов малого и среднего предпринимательства. В частности, в 2013 и 2014 годах число индивидуальных предпринимателей сократилось на 12,2 и 13,7% (соответственно). Высокий уровень риска предпринимательской деятельности, по сравнению с деятельностью в крупных предприятиях с прочной репутацией, в предприятиях таких форм собственности как государственная, муниципальная и явились причинами сложившейся ситуации, исправить которую возможно своевременным и качественным информированием потенциальных

субъектов предпринимательства о всей системе поддержки малого и среднего предпринимательства, работой с молодежью по определению выбора будущей профессии и привития предпринимательской культуры.

А.С. Ситникова выделяет следующие проблемы в развитии малого и среднего бизнеса Свердловской области: «в ходе анализа реализованных и планируемых программ поддержки малого предпринимательства различного уровня (что выявил анализ критериев Программы Свердловской области) выявляются недостижимость заявленных целей и используемых средств, недостаточная четкость идентификационных критериев» [10, с. 46].

Отмечается также, что «у малого предпринимательства слаба производственно-техническая и ресурсная база, в этой сфере находится только 3% от всех основных фондов хозяйственного комплекса области. Поскольку малый бизнес осуществляет свою деятельность в основном на арендуемых площадях, проблему нежилых помещений (отсутствие информации, длительность процедур оформления, неприемлемые условия аренды) отмечают 25–30% субъектов малого предпринимательства» [10, с. 46].

Наконец, «не все муниципальные образования участвуют в софинансировании региональной программы по развитию малого предпринимательства. Это происходит по причине недостаточности средств в местных бюджетах, а так же в недостаточной информированности органов местной власти в положительных эффектах реализации данных мероприятий на местном уровне при организации софинансирования» [10, с. 47].

Среди ключевых направлений повышения роли малого предпринимательства в социально-экономическом развитии Свердловской области, как и других регионов России, можно назвать следующие:

- обеспечение получения преференций и льгот представителями малых предприятий, наиболее в них нуждающихся;
- селективное применение мер, ориентированных на активизацию взаимодействия крупного бизнеса, региональных властных структур и малых предпринимателей — бизнес-инкубаторов, технологических платформ и, главное, региональных промышленных кластеров;
- оказание информационной и консультационной поддержки малого бизнеса;

- реальное, а не номинальное, снижение барьеров для открытия бизнеса. В данном процессе важно ориентироваться на результаты региональных опросов малых предпринимателей, а не на страновые рейтинги;
- субсидирование на региональном уровне процентных ставок коммерческих банков по кредитам, выдаваемым малым предприятиям в сферах с высокой потребностью в создании новых рабочих мест, то есть, ориентируясь на фактические потребности региональной экономики.

Представляется, что реализация предложенных мер позволит усилить роль малого предпринимательства в социально-экономическом развитии регионов России.

Таким образом, в условиях экономического — финансового и валютного — кризиса, связанного с существенным снижением мировых цен на нефть и введения экономических санкций против России, малый бизнес, пожалуй, остается одной из важнейших надежд на восстановление и рост отечественной экономики. Основные меры по поддержке малого предпринимательства в основном реализуются на региональном уровне, поскольку при условии надлежащей и комплексной реализации мер по поддержке малого бизнеса на региональном уровне, представляется возможным обеспечить рост и развитие региональной и страновой экономики, а также скорейший выход из кризиса.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2007. № 31. Ст. 4006.
2. Об утверждении государственной программы Свердловской области «Повышение инвестиционной привлекательности Свердловской области до 2020 года»: Постановление Правительства Свердловской области от 17.11.2014 г. № 1002-ПП (ред. от 20.09.2016 г.) // Собрание законодательства Свердловской области. 2015. №11-1. Ст. 1731.
3. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Свердловской области до 2030 года: Проект. [Электронный документ]. Режим доступа: <http://www.sofp.ru/dl.php?id=534>, свободный. Дата обращения: 12.11.2016.
4. Годовой отчет Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства за 2015 год. Екатеринбург, 2016. 68 с.

5. Кошелева Т.Н. Стратегии развития малого инновационного предпринимательства. СПб.: изд-во ГУАП, 2009. 205 с.
6. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: учебник по управленческим специальностям. М.: ИНФРА-М, 2011. 683 с.
7. Лашкина Е. Малый бизнес: приказано выжить // Российская газета – Федеральный выпуск № 3719. 15.03.2015. С. 2.
8. Марданов Р.Х. Государственная финансово-кредитная поддержка малого предпринимательства: регион. аспект / Р.Х. Марданов, Ф.Б. Барлыбаева, А.А. Барлыбаев; Акад. наук Респ. Башкортостан и др. Уфа, 2016. С. 25–27.
9. Морозова Т.В. Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства: монография. М.: Перо, 2014. 108 с.
10. Ситникова А.С. Направления для путей совершенствования развития малого бизнеса в Свердловской области // Научный взгляд: вопросы экономики и управления. Материалы III Международной научно-практической конференции, науч. ред. Ю.В. Мамченко. М.: Перо, 2015. С. 45–47.

Oleg D. PROTSENKO¹, Mihail N. DUDIN²

THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS OF RUSSIA

Annotation. *The relevance of the article due to the fact that in modern conditions, when the national economy is in the stage of turbulence, it is necessary to find new solutions that will ensure the sustainability of national social and economic development in line with global trends. The theme of the article is selected aspect of the role of small business in the socio-economic development of regions of Russia. So as a small business, it is one of the major hopes for the recovery and growth of the national economy in terms of economic – financial and currency – crisis associated with a significant reduction in world oil prices and the introduction of economic sanctions against Russia.*

Keywords: *small business, interaction, socio-economic development of regions.*

¹ **Protsenko Oleg D.**, Doctor of Economics, professor, scientific director of the Institute of Management and Marketing, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (82, Vernadsky prosp., Moscow, 119571, Russian Federation)

² **Dudin Mihail N.**, Doctor of Economics, professor, main nauchnyy sotrudnik (Institute of Management and Marketing), Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (82, Vernadsky prosp., Moscow, 119571, Russian Federation); dudinmn@mail.ru

УДК 339

И. В. Никишина¹, В. Н. Сидоренко²

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ ЕАЭС

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности интеграционного сотрудничества, в рамках ЕАЭС. Показана роль промышленной политики с целью повышения престижа и конкурентоспособности стран ЕАЭС. Показано, что для укрепления инновационных связей субъектов кооперации к перспективным отраслям инновационно-промышленного сотрудничества относятся биотехнология, легкая промышленность и нано-индустрия.

Ключевые слова: ЕАЭС, промышленное развитие, индустриализация, реиндустриализация.

Новая индустриализация становится стратегическим курсом современной экономической политики развитых стран Запада. Ее содержание связано с возрождением интереса к промышленному развитию на новой высокотехнологичной базе, позволяющему решить целый комплекс важнейших государственных социально-экономических задач — повысить конкурентоспособность экономики, обеспечить занятость и улучшить показатели экономической динамики. Преодоление последствий глобального финансово-экономического кризиса и выход на траекторию устойчивого роста экономики становится центральной проблемой и для стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС), демонстрирующих скромные темпы экономического роста на фоне двух-трехкратного отставания по уровню экономического развития от ведущих экономик мира.

ЕАЭС является попыткой возродить субъектность евразийского пространства. Распад СССР дал бывшим союзным республикам иллю-

¹ Никишина Ирина Владимировна, к.э.н., профессор кафедры экономики и управления Московского института экономики, политики и права (115184, г. Москва, Климентовский переулок, д. 1/18, стр. 1); info@miepl.ru

² Сидоренко Валентина Николаевна, к.п.н., доцент, Московский городской педагогический университет (МГПУ) (129226, Москва, 2-й Сельскохозяйственный проезд, 4); info@mgpu.ru

зию суверенитета, поначалу так пьянившую местные властные элиты. Однако быстро возникла реальная угроза экономической и военно-политической безопасности быстро измельчавших, но суверенных стран перед лицом экономически куда более мощного коллективного Запада, хорошо организованного в рамках G7, ЕС, ЭАЭС, НАТО.

Предпосылкой создания ЕАЭС, которая существует на данный момент, является интеграционная модель сотрудничества в лице ЕвразЭС. Идея о создании общей интеграционной модели между Россией и странами бывшего СССР появилась давно. В 2001 году была создана ЕвразЭС. Изначально в её состав входили:

- Россия;
- Беларусь;
- Казахстан;
- Кыргызстан;
- Таджикистан.

В 2006 году Узбекистан вступил в ЕвразЭС, однако спустя два года приостановил сотрудничество. С вступлением в силу договора от 1 января 2015 года, когда ЕвразЭС была преобразована в ЕАЭС, возрос авторитет интеграционной организации, чем объясняется желание многих государств материка вступить в её ряды для улучшения интеграции между странами-участницами ЕАЭС.

Таким образом, на данный момент существует несколько категорий государств, которые либо уже являются членами ЕАЭС, либо изъявили своё желание вступить в объединение:

1. Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения, Киргизия.
2. Египет, Таиланд, Иран, Сингапур, Пакистан, Израиль, Индия, КНР¹.

Главными целями создания ЕАЭС являются:

- создание интеграционного пространства, в котором будет обеспечиваться свобода движения товаров государств, входящих в объединение, и услуг, рабочей силы и капитала;
- обеспечение проведения согласованной и единой политики в различных областях экономики;
- обеспечение всесторонней модернизации и укрепление конкурентоспособности национальных экономик;

¹ Гапонов А.В. Современное экономическое состояние ЕАЭС: перспективы развития организации // Научный журнал. 2016. № 6 (7). С. 93.

- создание благоприятных условий для развития уровня жизни населения¹.

Используя предложенную Сергеем Глазьевым шкалу технологических укладов с первого по шестой², можно констатировать, что в 1991 г. на момент распада СССР ведущие страны Запада (США, ФРГ, Франция, Япония и др.) завершали формирование четвертого технологического уклада. СССР, конечно, от них отставал, однако этот отрыв не был катастрофичным — СССР находился в районе отметки 3,6 указанной шкалы. Однако Запад за двадцать пять лет ушел вперед. Сегодня ведущие западные страны стоят на пороге формирования шестого технологического уклада, а страны ЕАЭС к сожалению, за время разрушительных рыночных реформ не только не прибавили, но и вообще отступили назад по сравнению с дореформенным периодом. Иными словами, рыночное оздоровление кардинально увеличило технико-технологический отрыв Запада от постсоветского евразийского пространства³.

Для повышения престижа и конкурентоспособности ЕАЭС на евразийской арене необходимо наполнить содержанием и другие форматы взаимодействия. Большую роль в реализации идеи, скажем, транспортных коридоров Россия-ЕАЭС (с последующим замыканием на магистрали, создаваемые в рамках проекта «Экономический пояс Шелкового пути») должны сыграть ШОС с опорой на формируемый банк организации и БРИКС с использованием потенциала Банка развития и пула резервных валют. Группа БРИКС, учитывая взаимное доверие лидеров государств, способна взять на себя функцию системного координатора процессов экономической интеграции. Иными словами, логичной представляется идея «союза союзов» — экономической интеграции блоков, лидерами которых выступают отдельные участники БРИКС⁴.

На данный момент времени, можно чётко сформулировать основные перспективы направления интеграционного сотрудничества стран-членов ЕАЭС:

¹ Гапонов А.В. Указ. соч. С. 93.

² Глазьев С.Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.glazev.ru/upload/iblock/77b/77b8141cdcf1038b78520f79fc9acd40.pdf> (дата обращения 22.09.2016)

³ Новая индустриализация Беларуси возможна только в ЕАЭС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://eurasian-movement.ru/archives/20978> (дата обращения 22.09.2016)

⁴ Ткачук С. Внешний контур становления евразийской интеграции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://globalaffairs.ru/number/EAES-i-vse-vse-vse-18145> (дата обращения 22.09.2016)

- законодательное обеспечение миграционных потоков рабочей силы, валютно-финансового и инвестиционного сотрудничества стран евразийского пространства;
- формирование общей энергетической, транспортной и аграрной стратегии;
- либерализация торговли услугами ¹.

Решая проблему реиндустриализации, развитые страны Запада связывают ее не просто с возвращением промышленных производств, ранее вывезенных за рубеж, а с возрождением промышленности на новой высокотехнологической основе. Речь идет о стратегии «новой индустриализации», которая сегодня становится стратегическим курсом экономической политики большинства стран развитого мира. Основным содержанием новой индустриализации становится процесс распространения «прорывных технологий», которые охватывают как формирование новых отраслей и секторов экономики и промышленности, воспроизводящих эти прорывные технологии, так и их распространение в традиционных отраслях промышленности и секторах экономики ².

Различия в социально-экономическом развитии во многом обусловлены различными подходами государств-членов ЕАЭС к осуществлению промышленной политики. В Республике Беларусь начало реализации промышленной политики произошло в 2010 году, в Республике Казахстан еще раньше в 1998 г. В России Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» принят 31 декабря 2014 года, а вступил в силу только в июле 2015 года ³. Крайне низкую эффективность реализации решений по промышленно-технологическому развитию в России следует признать главной причиной отставания России от своих соседей по показателям промышленного развития ⁴.

В рамках ЕАЭС страны-участницы намечают обеспечить максимально возможную свободу движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проводить согласованную макроэкономическую политику, а

¹ Харина Т.В., Колоколова К.И. ЕАЭС: проблемы и перспективы развития // Проблемы и перспективы современной науки. 2016. № 11. С. 329.

² Ленчук Е.Б. Курс на новую индустриализацию – глобальный тренд экономического развития // Проблемы прогнозирования. 2016. № 3 (156). С. 133.

³ Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» от 31.12.2014 № 488-ФЗ

⁴ Соловьев А.И. Особенности формирования единой промышленной политики государств-членов ЕАЭС: начальный этап // Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 2. № 6 (6). С. 87.

также скоординированную, согласованную и единую политику в различных отраслях экономики. Несмотря на имеющиеся проблемы во взаимных отношениях сторон, развивается российско-белорусская интеграция в рамках Союзного государства, ставшего за 15 лет своего существования наиболее продвинутым интеграционным проектом на постсоветском пространстве, охватывающим не только экономику, но и другие сферы общественной жизни. Вместе с тем приходится констатировать, что прогресс в организационном оформлении интеграции сопровождается фактическим размытием ее материальной основы. Развитие национальных экономик государств ЕАЭС, прежде всего ведущих стран-участниц Союза — Белоруссии, Казахстана и России — и их взаимного сотрудничества столкнулось в последние годы с серьезными трудностями. Темпы экономического роста этих государств после нескольких лет уверенного подъема имеют устойчивую тенденцию к снижению, что наглядно демонстрирует динамика ВВП — ключевого показателя развития экономики¹.

Экономический рост стран ЕАЭС после получения независимости превышал рост мировой экономики, несмотря на существенное падение в первые годы, и составил в Армении более чем в 3 раза, в Беларуси — 2,3 и Казахстане в 2,2 раза, в России и Кыргызстане в 1,5 раза². Динамика ВВП (млн. долл.) по ППС, в скобках долл. по ППС на душу населения представлена в табл. 1.

В целях преодоления медленного роста производительности государствам-участникам евразийского проекта требуется активизация инновационных процессов, особенно в приоритетных видах экономической деятельности с точки зрения масштабов влияния на взаимное промышленное сотрудничество. Мощный потенциал заложен в секторе обрабатывающей промышленности, доля которого в совокупном объеме промышленного производства союзных государств в январе 2016 года составляет 62%³.

Наиболее «продвинутым» интеграционным объединением на евразийском пространстве является создаваемое в соответствии с Дого-

¹ Шурубович А.В. Промышленная политика евразийских интеграционных проектов // Россия и новые государства Евразии. 2016. № 2 (31). С. 9.

² Господарик Е.Г. ЕАЭС-2050: глобальные тренды и евразийская экономическая политика: моногр. / Е.Г. Господарик, М.М. Ковалев. Минск: Изд. центр БГУ, 2015. С. 21.

³ On the main socio-economic indicators of the Eurasian Economic Union in January 2016. Eurasian Economic Commission. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Indicators 201601.pd (дата обращения 22.09.2016)

Таблица 1

**Динамика ВВП (млн. долл.) по ППС,
в скобках долл. по ППС на душу населения¹**

Страны	1992	1994	2014	2020
Беларусь	50 735 (4 966)	39 286 (4 232)	171 952 (18 161)	187 304 (20 387)
Казахстан	119 770 (7 025)	93 156 (6 291)	418 473 (24 020)	582 720 (30 595)
Россия	1 594 049 (10 727)	1 300 549 (8946)	3 564 569 (24 806)	3 975 744 (27667)
Армения	4 886 (1 396)	5 104 (1 233)	24 282 (7 374)	29 610 (8 972)
Кыргыз- стан	8 103 (1 829)	5 687 (1 306)	19 159 (3 361)	27 377 (4 525)
Мир	32 216 630 (5 828)	35 434 955 (5 395)	107 921 345 (14 233)	149 436 361 (18 889)

вором от 8 декабря 1999 г. Союзное государство России и Белоруссии. Разработка и реализация согласованной промышленной политики, направленной на обеспечение условий для устойчивого экономического роста, является одним из главных направлений совместной деятельности в рамках Союзного государства. В настоящее время в этой области действуют более 20 межправительственных соглашений. В Соглашении о проведении единой структурной промышленной политики, заключенном в Минске 8 сентября 1999 г., отмечается, что единая структурная промышленная политика РФ и РБ является составной частью экономической политики обоих государств и представляет собой комплекс мер, осуществляемых сторонами в целях обеспечения стабилизации и роста промышленного производства на основе повышения его эффективности и конкурентоспособности государств на внутреннем и внешнем рынках, а также формирования современной структуры национальных промышленных комплексов.

Одним из путей выхода из экономического кризиса является развитие кооперационных связей между государствами-участниками ЕАЭС, создание нового экономического уклада как системы производственно-хозяйственных отношений, отражающих регламентацию взаимодействия отдельных частей единого экономического комплекса. Экономический уклад составляет совокупность отраслей производственной деятельности, понимаемый как система хозяй-

¹ Господарик Е.Г. ЕАЭС-2050: глобальные тренды и евразийская экономическая политика: моногр. / Е.Г. Господарик, М.М. Ковалев. Минск: Изд. центр БГУ, 2015. С. 23.

ственных, производственных отношений, обеспечивающих реальный вклад в становление экономики¹.

В 2015 г. по решению стран-участниц Евразийского экономического союза Республика Беларусь приступила к председательству в «четверке». В обращении к главам государств-членов председательствующая сторона изложила основные задачи функционирования ЕАЭС на 2015 г. Это переход к согласованной, а в перспективе и к единой промышленной и агропромышленной политике стран-участниц, а также урегулирование вопросов таможенно-тарифной и нетарифной защиты единого экономического пространства. Проведение коллективной согласованной промышленной политики, в представлении Республики Беларусь, позволит построить на постсоветском пространстве экономику, более устойчивую к внешним шокам. Однако анализ национальных программ промышленного развития государств-членов ЕАЭС показывает наличие серьезных противоречий. Так, например, в основном стороны рассматривают ЕАЭС лишь с позиций дополнительных экспортных возможностей, а внутренние рынки друг друга — с позиций доступного и емкого экспортного рынка, тогда как свои национальные внутренние рынки предусматриваются ими для импортозамещения собственной продукцией².

В связи с этим рынки сбыта определенных товаров практически совпадают как в рамках единого экономического пространства, так и в третьи страны.

Есть все основания полагать, что развитие отношений в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства (ЕЭП) будет способствовать наращиванию объемов товарооборота между Россией и Казахстаном, Россией и Белоруссией. Формируются общий энергетический рынок, единое транспортное пространство, решаются другие принципиальные вопросы.

Сейчас наша страна отказывается от сырьевой модели экономики, которая привела к снижению экономических показателей и «нащупывает» новую модель экономического роста в рамках объявленной президен-

¹ Андреева Л.В. Влияние национальной промышленной политики на развитие экономической интеграции в рамках евразийского экономического союза: правовой аспект // Международное сотрудничество евразийских государств: политика, экономика, право. 2016. № 1 (6). С. 50.

² Аналитическая справка Евразийской экономической комиссии «О результатах анализа национальных программ Белоруссии, Казахстана и России в сфере промышленности».

том модернизации экономики, главным направлением которой является новая индустриализация («реиндустриализация») страны¹.

Сотрудничество России в рамках евразийской экономической перспективы не может не влиять на эти процессы. Россия в ходе реиндустриализации должна решить множество задач: восстановление промышленности на базе нового технологического уклада (в первую очередь ее ядра — машиностроения), создание институтов, инфраструктуры и механизмов развития инновационной экономики (в том числе рынка интеллектуальной собственности) и т.д. Реиндустриализация невозможна без модернизации базовых элементов экономики и экономического инструментария для реализации модернизационных задач.

При решении вопросов углубления интеграционных процессов необходимо учитывать, что таможенное регулирование ВЭД должно обеспечивать преодоление поляризации, наблюдающейся практически в любом экономическом союзе. В условиях интеграционных процессов традиционные для всех государств ЕАЭС задачи по обеспечению соблюдения таможенного законодательства, пополнению бюджета государства, пресечению правонарушений в сфере таможенного дела трансформируются с учетом формирования единой таможенной территории, изменения порядка уплаты таможенных пошлин, унификации законодательства государств-участников интеграционного процесса, что предполагает изменение приоритетных направлений модернизации механизма таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности ЕАЭС².

Основной проблемой реализации скоординированной промышленной политики является отсутствие нацеленности на формирование общего внутреннего рынка в рамках Союза с учетом специализации стран по отдельным видам продукции. Это обуславливает дезинтеграционный тренд, наблюдавшийся в течение двух десятилетий, как в рамках СНГ, так и ЕврАзЭС, рассчитанный на базе индекса конвергенции экономик.

Таким образом, странам-членам ЕАЭС необходимо в ближайшее время добиться национальных конкурентных преимуществ и их оптимального сочетания между собой, так как в противном случае их

¹ Бодрунов С.Д. Некоторые аспекты формирования общего рынка России, Белоруссии и Казахстана в условиях новой индустриализации России (доклад на международном форуме «Евразийская экономическая перспектива», 11.04.2013 г.)

² Хапилин С.А. Развитие евразийской экономической интеграции на основе модернизации механизма таможенного регулирования: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Ростов-на-Дону, 2015. С. 173.

общий рынок может быть освоен не столько отечественными товаропроизводителями, сколько иностранными.

В рамках евразийского сотрудничества странами-участницами обозначено проведение скоординированной единой политики в различных отраслях экономики и, в первую очередь, в отраслях промышленности стратегически значимых в масштабе всего Евразийского экономического союза. В соответствии с этим, основными направлениями применения наукоемкой продукции должны стать приоритетные виды экономической деятельности для промышленного сотрудничества, имеющие потенциал импортозамещения за счет кооперации. С учетом реализации совместных кооперационных проектов, входящих в число научно-технологических приоритетов нескольких стран ЕАЭС, к перспективным отраслям инновационно-промышленного сотрудничества относятся: биотехнология, nanoиндустрия и легкая промышленность.

Список литературы

1. Андреева Л.В. Влияние национальной промышленной политики на развитие экономической интеграции в рамках евразийского экономического союза: правовой аспект // Международное сотрудничество евразийских государств: политика, экономика, право. 2016. № 1 (6). С. 50.
2. Гапонов А.В. Современное экономическое состояние ЕАЭС: перспективы развития организации // Научный журнал. 2016. № 6 (7). С. 93.
3. Господарик Е.Г. ЕАЭС-2050: глобальные тренды и евразийская экономическая политика: моногр. / Е.Г. Господарик, М.М. Ковалев. Минск: Изд. центр БГУ, 2015. С. 21.
4. Иванова С.А. Современные тенденции интеграционного сотрудничества в рамках ЕАЭС // Научный вестник. 2016. № 1 (7). С. 57.
5. Комков Н.И., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Модернизация национальной энергетической системы как геополитический фактор устойчивого развития // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 18. С. 4–10.
6. Ленчук Е.Б. Курс на новую индустриализацию – глобальный тренд экономического развития // Проблемы прогнозирования. 2016. № 3 (156). С. 133.
7. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Предпринимая новое. Современное российское предпринимательство. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны // Креативная экономика. 2008. № 5. С. 83–90.
8. Лясников Н.В. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи // Путеводитель предпринимателя. 2010. № 8. С. 83–92.

9. Проблемы устойчивого сбалансированного развития регионов в современных условиях: коллективная монография / под ред. Гнездовой Ю.В. М.: Научный консультант, МАБиУ, 2016. 227 с.
10. Соловьев А.И. Особенности формирования единой промышленной политики государств-членов ЕАЭС: начальный этап//Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 2. № 6 (6). С. 87.
11. Сенин А.С. Предпринимательство в глобальной конкуренции и турбулентности / Сенин А.С., Капустин С.Н. // Российское предпринимательство. 2012. № 9. С. 4–9.
12. Проценко О.Д. Особенности вхождения России в экономику инноваций // Экономика и управление. 2012. № 10 (84). С. 17–19.
13. Харина Т.В., Колоколова К.И. ЕАЭС: проблемы и перспективы развития // Проблемы и перспективы современной науки. 2016. № 11. С. 329.
14. Шурубович А.В. Промышленная политика евразийских интеграционных проектов // Россия и новые государства Евразии. 2016. № 2 (31). С. 9.
15. Grablowsky B. Management of the small Enterprise. Ways, problems, decisions // Management Hand Book. Vol. II., 2000. pp. 14–51.

Irina V. NIKISHINA ¹, Valentina N. SIDORENKO ²

FEATURES OF INTEGRATION COOPERATION WITHIN THE FRAMEWORK OF THE EAEC

Annotation. *This article discusses the features of integration cooperation within the framework of the EAEC. The role of industrial policy in order to increase the prestige and competitiveness of the EAEC countries. It is shown that to strengthen the relations of the subjects of innovative cooperation in promising sectors of innovation and industrial cooperation include biotechnology, light industry and nano-industry.*

Keywords: *EAEC, industrial development, industrialization, reindustrialization.*

¹ **Nikishina Irina V.**, PhD, Professor Department of Economics and Management Moscow Institute of Economics, Politics and Law (115184, Moscow, Clement lane, 1/18, p.1); info@miepl.ru

² **Sidorenko Valentina N.**, Associate Professor Moscow City Pedagogical University (Moscow State Pedagogical University) (129226, Moscow, 2nd passage Farm, 4); info@mgpu.ru

УДК 338

И. В. Никишина¹

УСИЛЕНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РАЗВИТЫХ СТРАН

Аннотация. В статье определено понятие государственного долга, рассмотрены его характеристики, проведен анализ уровня госдолга развитых и развивающихся стран в 2001–2013 гг., рассмотрено изменение структуры госдолга стран ОЭСР по инструментам с 2007 по 2013 годы, проведен анализ мер, принимаемых правительствами развитых стран, направленных на предотвращение его дальнейшего роста.

Ключевые слова: экономический рост, кризис, государственный долг, государственные ценные бумаги, экономический рост, развитые страны.

В начале XIX в. казалось, что большинству развитых стран удалось достичь сбалансированного экономического роста и что их благосостоянию ничего не угрожает. Но финансовый кризис 2008 г. заставил мировое сообщество усомниться в этом, а последующий период, названный Великой рецессией, многие сравнивают с мировым кризисом 1929–1933 гг. как по глубине, так и по последствиям. Во многих странах стало практиковаться активное вмешательство государства в экономику в рамках предложенной еще Кейнсом политики. Как и 80 лет назад, такое вмешательство подразумевает огромные расходы бюджетных средств, что порождает дефицит государственного бюджета. В свою очередь, это приводит государство на финансовые рынки, где оно старается привлечь недостающие средства.

Вопросы государственного долга в разное время привлекали внимание различных авторов. На эту тему опубликованы работы Б.А. Хейфеца, А.Л. Муравьевой, А.В. Лазина, Б.И. Алехина, Д.В. Попковой и

¹ Никишина Ирина Владимировна, к.э.н., профессор кафедры экономики и управления Московского института экономики, политики и права (115184, г. Москва, Климентовский переулок, д. 1/18, стр. 1); info@miepl.ru

других известных экономистов. Исследования посвящены главным образом истории, динамике государственного долга, его особенностям в различных странах и т.д.

Государственный долг — сумма задолженности по выпущенным и непогашенным государственным займам (включая начисленные по ним проценты).

Государственный долг является важной проблемой мировой экономики. Из-за преобладания долговой экономической системы в большинстве стран, он становится доминантной причиной снижения социально-экономической ситуации в странах с большим государственным долгом. Стоит отметить, что страны, исполняющие свои долговые обязательства, вынуждены жертвовать скоростью экономического роста. 68% от мирового ВВП — это государственный долг всех стран мира¹. Исходя, из всего вышеперечисленного можно заявить, что данная проблема является актуальной и практически значимой. В настоящее время все развитые страны имеют дефицитный государственный бюджет. Скачок дефицита произошел в посткризисный период. Это связано с тем, что появляется необходимость выделения средств для стабилизации экономики².

Наиболее часто используются следующие характеристики государственного долга:

1. Резидентная принадлежность:

- долг перед резидентами (внутренний долг);
- долг перед нерезидентами (внешний долг).

2. Состав долговых инструментов:

- кредиты;
- долговые ценные бумаги;
- обязательства по страхованию, пенсионному обеспечению и стандартные государственные гарантии;
- прочие государственные гарантии.

¹ Официальный сайт Международного валютного фонда. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org> (дата обращения 23.09.2016)

² Остапченко Л.А., Хлестов В.В., Трубкин Н.В. Проблема государственного долга в развитых странах // Инновационная наука. 2015. Т. 1. № 6 (6). С. 128.

3. Сроки погашения:

- краткосрочный (обычно до года);
- среднесрочный (1-3 года);
- долгосрочный (более 3 лет).

4. Валюта долга:

- долг в национальной валюте;
- долг в зарубежной валюте ¹.

Как уже было отмечено, согласно рекомендациям МВФ критерием разделения государственного долга на внешний и внутренний является резидентная принадлежность, которая определяется расположением центра экономических интересов, а не местом регистрации или гражданства (можно отметить, что на практике они часто совпадают). Соответственно, долг государства перед собственными резидентами считается внутренним.

Обычно страны стремятся минимизировать объем внешнего долга, так как возможности управления внутренним долгом шире. Привлечение государством средств нерезидентов сопровождается ростом уязвимости государственного долга. В частности, возрастает чувствительность к динамике внешних рынков капитала.

Вместе с тем внешний долг занимает значимое место в структуре государственного долга развитых стран: не менее 30% государственного долга почти всех стран ОЭСР приходится на зарубежных кредиторов. Более половины объема госдолга Австрии, Мексики, Польши и Словакии принадлежит зарубежным кредиторам, а такие страны, как Португалия, Ирландия и Венгрия, кредитуются преимущественно международными финансовыми организациями.

В настоящее время в качестве наиболее распространенной формы государственного долга выступают долговые инструменты. Для стран ОЭСР, не получавших помощь международных финансовых организаций, медианная доля долговых инструментов в объеме государственного долга в среднем превышает 75% ².

¹ Волков Р.Г., Сабельникова Е.М., Апокин А. Ю. Анализ устойчивости государственного долга в современных условиях // Выпуск платежные и расчетные системы. 2015. № 49. С. 21.

² Там же.

В число долговых инструментов входят облигации, казначейские векселя и казначейские ноты.

В разных странах выпускается широкий перечень как рыночных (для свободного обращения), так и нерыночных государственных ценных бумаг, отражающих приоритеты долговой политики государства. При этом общая черта таких ценных бумаг — широкий временной диапазон.

Так, в США выпускаются следующие основные рыночные государственные ценные бумаги:

- казначейские векселя (treasury bills) со сроком погашения от нескольких дней до 1 года. Номинал казначейского векселя — от 10 тыс. долл. и более (с шагом 5 тыс. долл.). Эмитируются при краткосрочной потребности Правительства США в средствах;
- казначейские ноты (treasury notes) со сроками обращения 2, 3, 5, 7 и 10 лет. Обычный номинал — 1 тыс. долл. для облигаций со сроком погашения более 4 лет и 5 тыс. долл. для облигаций со сроком погашения до 4 лет. Выплата процентов производится каждые полгода;
- казначейские облигации (treasury bonds) со сроком погашения до 30 лет. Номинал — 1 тыс. долл., 5 тыс. долл., 10 тыс. долл., 100 тыс. долл., 1 млн. долл. Выплата процентов производится каждые полгода.

Существует также особый вид бумаг — антиинфляционные облигации (treasury inflation-protected securities — TIPS). Их основная задача — защита средств от инфляции. Номинальная стоимость данных ценных бумаг возрастает соответственно уровню инфляции либо снижается таким же образом при дефляции¹.

В январе 2014 года Минфин США начал выпуск нот с плавающей ставкой (floating rate notes — FRN) со сроком погашения 2 года (проценты выплачиваются ежеквартально).

В Соединенном Королевстве государственные облигации, называемые gilts или gilt-edged security, составляют до 90% внутренних облигационных займов. При этом 99% этого объема приходится на два типа облигаций:

¹ Treasury Inflation-Protected Securities (TIPS) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.treasurydirect.gov/indiv/products/prod_tips_glance.htm (дата обращения 23.09.2016)

- обыкновенные облигации (conventional gilts). Выпускаются в основном со сроками погашения 5, 10 и 30 лет (в 2005 году был выпуск с 50-летним сроком погашения, в 2013 году — с 55-летним сроком погашения);
- индексируемые облигации (index-linked gilts). Уровень их доходности зависит от индекса потребительских цен. Срок погашения — 50 лет (выпуск 2011 года), 55 лет (выпуск 2013 года).

В обращении находятся также бессрочные облигации (undated gilts), облигации с плавающей ставкой (floating rate gilts), обыкновенные облигации с двумя сроками погашения (double-dated conventional gilts), однако доли этих бумаг невелики.

Краткосрочные ценные бумаги представлены казначейскими векселями (treasury bills). Сроки их погашения — от 1 месяца до 1 года.

На рынке государственного долга Франции имеют хождение три вида ценных бумаг:

- ассимилируемые облигации Казначейства (ОАТ) — долгосрочные ценные бумаги (срок погашения от 7 до 50 лет). В ряде случаев они выпускаются с фиксированной и плавающей ставкой, в других — со ставкой, индексируемой на уровень инфляции;
- бонды Казначейства с годовым процентом (BTAN) — бумаги со средним сроком погашения (2–5 лет);
- бонды Казначейства с фиксированной ставкой и заранее уплачиваемыми процентами (BTF) — краткосрочные бумаги (срок погашения до года).

На рынке государственных ценных бумаг Германии имеют хождение:

- федеральные облигации со сроком погашения от года до 5 лет;
- федеральные ноты со сроком погашения от 5 до 30 лет;
- казначейские ноты со сроком погашения до 2 лет.

Кредиты обеспечивают большую часть оставшейся потребности в финансировании. Доля кредитов в государственном долге существенно выше у стран, в последние годы получавших помощь международных организаций (Португалия, Ирландия, Испания, Венгрия).

После долговых кризисов на ряде развивающихся рынков на рубеже 1990–2000-х годов (Россия (1998), Эквадор (1999), Зимбабве (2000), Индонезия (2000), Кения (2000), Аргентина (2001), Нигерия (2001)), которые, тем не менее не могли сравниться по частоте и масштабам

с кризисами 1980 х годов, в первой половине 2000 х годов сфера госдолга мировой экономики оставалась стабильной.

Кризисы по-прежнему происходили, но имели единичный характер и затрагивали только развивающиеся страны (Уругвай (2003), Нигерия (2004), Венесуэла (2004) и ряд других стран), при этом уровень совокупного госдолга в мировой экономике показывал лишь плавное (с 67 до 71% глобального ВВП) повышение в 2001–2004 годах и чуть более резкое снижение в 2004–2007 годах (рис. 1), причем наиболее интенсивное сокращение относительных объемов госдолга наблюдалось именно в развивающихся странах.

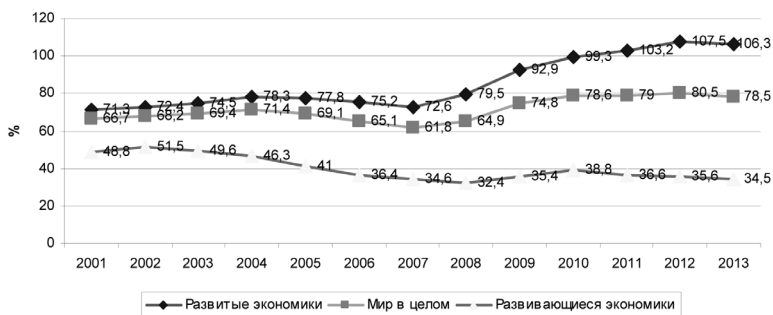


Рис. 1. Уровень госдолга развитых и развивающихся стран в 2001–2013 гг., %¹

В совокупности это позволяло характеризовать данный период с точки зрения ситуации с суверенными долгами как один из самых спокойных за последние десятилетия². Ситуация изменилась с началом мирового кризиса: в 2008 году уровень совокупной долговой нагрузки стран мира составил почти 65% мирового ВВП, в 2009 году – 75%, в 2010 году – 78,6%, в 2011 году – 79%, в 2012 году он превысил 80% глобального ВВП.

¹ Волков Р.Г., Сабельникова Е.М., Апокин А. Ю. Анализ устойчивости государственного долга в современных условиях // Выпуск платежные и расчетные системы. 2015. № 49. С. 35.

² Рейнхарт К., Рогофф К. На этот раз все будет иначе. М., 2011.

Главный фактор такого роста — наращивание государственного долга развитыми странами, прежде всего США, Японией и странами ЕС. За период с 2000 по 2013 годы совокупный уровень долговой нагрузки развитых стран увеличился более чем в 2 раза — с 51% до почти 109% ВВП. По оценке ОЭСР, текущий уровень долговой нагрузки ее стран-членов является максимальным со времени окончания Второй мировой войны. При этом стремительное наращивание уровня государственного долга развитых стран происходило в 2008–2010 годах, в 2011–2012 годах этот рост замедлился, но не прекратился. Наблюдавшееся в 2013 году снижение уровня государственного долга с 110 до 109 % является незначительным и пока не позволяет говорить о смене тенденции.

Что касается развивающихся стран, то тенденция к снижению ими уровня долговой нагрузки, прерванная в 2008–2010 годах в связи с развитием кризисных явлений, возобновилась в 2011 году. К настоящему времени средний уровень государственного долга стран данной группы по отношению к ВВП вернулся к значению 2007 года. Такая динамика показателей госдолга развитых и развивающихся стран сопровождалась ростом концентрации рисков чрезмерного госдолга в мировой экономике.

Риски чрезмерного уровня госдолга в мировой экономике, ранее распределенные между большим числом относительно не крупных экономик, за последние годы сосредоточились в небольшой группе стран, представляющих значительную долю глобального ВВП.

Структура госдолга по видам инструментов изменялась под значительным влиянием кризиса. В условиях кредитных проблем и необходимости быстрой реакции бюджета долговые инструменты обладают значительными преимуществами, поэтому прирост госдолга происходил преимущественно за счет этих видов инструментов. Исключением стали вышеупомянутые страны, обращавшиеся за помощью к международным финансовым организациям.

Структура условных долговых обязательств и практика их учета не позволяют с уверенностью выделить данный долговой инструмент в структуре госдолга.

Изменение структуры госдолга стран ОЭСР по инструментам с 2007 по 2013 годы представлено в табл. 1.

В общем ряду стран выделяется Япония. При общем объеме государственного долга 240% ВВП более 90% долга, т.е. свыше 200% ВВП,

Таблица 1

**Изменение структуры госдолга стран ОЭСР по инструментам
с 2007 по 2013 годы, % ВВП¹**

Страна	Долговые инструменты	Кредиты	Страхование, пенсии и стандартные госгарантии	Прочие инструменты
Австралия	14,1	6,1	7,7	-1,4
Австрия	10,7	4,0	0,0	0,0
Бельгия	13,7	3,7	0,0	1,2
Канада	20,0	0,3	-0,4	3,4
Чехия	17,2	0,6	—	5,5
Дания	—	—	—	7,1
Эстония	0,6	5,7	0,0	0,0
Финляндия	17,6	4,8	—	0,1
Франция	26,3	3,2	0,0	4,0
Германия	9,6	3,2	—	0,2
Венгрия	5,0	7,1	—	0,8
Ирландия	48,5	42,1	0,0	7,8
Италия	27,4	2,1	—	1,1
Япония	61,0	-0,6	0,0	-0,1
Южная Корея	—	—	—	0,0
Люксембург	13,1	2,9	—	0,1
Мексика	8,4	1,2	0,0	2,6
Нидерланды	21,8	7,0	0,0	-0,7
Новая Зеландия	20,1	—	5,7	0,9
Норвегия	5,8	-24,8	0,0	-0,7
Польша	—	—	—	0,0
Португалия	15,4	46,1	0,0	-1,9
Словакия	22,9	7,3	0,0	0,1
Испания	45,8	12,7	0,0	0,6
Швеция	-0,5	1,0	0,9	1,1

¹ Волков Р.Г., Сабельникова Е.М., Апокин А.Ю. Указ. соч. С. 24.

принадлежит резидентам, что является одним из факторов устойчивости государственного долга, несмотря на столь высокий общий уровень данного показателя.

Поскольку не происходит кардинальных изменений в экономике этих стран и деньги, занятые в долг, идут в основном на поддержание существующего уровня потребления и покрытие долгов национальной экономики, то можно ожидать в перспективе дальнейший рост государственного долга развитых стран¹.

В целом период 2007–2013 годов можно оценивать как время повышения и концентрации рисков сферы государственного долга в мировой экономике, особенно на фоне относительно спокойного периода с начала 2000-х годов до 2007 года (и даже шире — с 1990 по 2007 годы). Кризисы данного периода (например, азиатский кризис 1997 года, кризис в России в 1998 году, в Аргентине в 2002 году) были следствием развития экономической, в частности долговой, политики конкретных стран и не несли долгосрочных системных угроз глобальной экономике.

Тенденции в динамике государственного долга стран мира, прежде всего развитых, вызвали значительное наращивание уровня госдолга отдельными странами. Большинство этих стран относится к числу ведущих экономик мира, что делает риски их чрезмерного госдолга рисками мировой экономики в целом. Позитивным моментом в такой ситуации выглядит тот факт, что эти страны обладают развитыми финансовыми системами и многолетним опытом управления госдолгом. Это относится, например, к механизмам регулирования предельных объемов государственных заимствований.

В условиях замедления роста экономики, повышения государственных расходов и как следствие — уровня государственного долга большинство мер, принимаемых правительствами развитых стран, было направлено не на уменьшение объемов государственного долга, а прежде всего на предотвращение или по крайней мере замедление его дальнейшего роста.

К числу наиболее распространенных мер относятся:

¹ Лебедева Е.Н. Государственный долг развитых стран: динамика и основные факторы роста // Право. Экономика. Психология. 2015. № 3 (3). С. 49.

- ограничение новых заимствований (так называемая политика долгового тормоза, проводимая Германией, Австрией, Италией, Словенией и рядом других развитых стран). Так, в Германии с 2016 года ограничиваются, а с 2020 года запрещаются новые заимствования государственными органами федеральных земель, в Австрии принято решение о сокращении госдолга до 60% ВВП (сейчас он составляет 75% ВВП);
- ограничение и снижение государственных расходов. Подобные меры принимаются в США, Германии, Австрии, Японии, Соединенном Королевстве, Италии и многих других странах, прежде всего развитых. Например, в 2012 году Австрия приняла закон (Австрийский пакт стабильности), в соответствии с которым было введено ограничение прироста расходов всех уровней бюджетов на уровне прироста ВВП в среднесрочном периоде (правило расходов);
- повышение налогов с целью наращивания доходов бюджета. Япония объявила о повышении ставки налога на потребление с 5 до 8% с апреля 2014 года и до 10% — с октября 2015 года, а Соединенное Королевство в 2011 году повысило ставку НДС с 17,5 до 20%.

Значимой в борьбе с госдолгом стала проблема дефицита бюджета. Так, в США в августе 2011 года был принят «Акт бюджетного контроля» («Budget control act of 2011»), предусматривающий, наряду с очередным повышением потолка госдолга, снижение дефицита бюджета на 1,2 трлн. долл. в течение 10 лет. В 2009 году в Германии была введена конституционная поправка, в соответствии с которой структурный дефицит федерального бюджета к 2016 году не должен превышать 0,35% ВВП.

Таким образом, происходит увеличение государственного долга США и развитых стран, как в абсолютном выражении, так и в относительном. Растут величина долга на душу населения и показатели доли государственного долга в ВВП страны.

Увеличение государственного долга развитых стран в целом продиктовано не столько экономической необходимостью, сколько политическими целями, реализацией необоснованных популистских программ, попыткой сохранить высокий уровень потребления этих стран, не соответствующий реальному уровню развития их экономик.

Список литературы

1. Арутюнян О.В., Сергунин А.А. Восточное партнерство ЕС: «Второе дыхание»? // Научно-аналитический журнал Обозреватель – Observer. 2012. Т. 264. № 1. С. 90–97.
2. Волков Р.Г., Сабельникова Е.М., Апокин А.Ю. Анализ устойчивости государственного долга в современных условиях // Выпуск платежные и расчетные системы. 2015. № 49. С. 21.
3. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Развитие экономики России в условиях экономических санкций: национальные интересы и безопасность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 43 (280). С. 2–11.
4. Проблемы устойчивого сбалансированного развития регионов в современных условиях: коллективная монография / под ред. Гнездовой Ю.В. М.: Научный консультант – МАБиУ, 2016. 227 с.
5. Лебедева Е.Н. Государственный долг развитых стран: динамика и основные факторы роста // Право. Экономика. Психология. 2015. № 3 (3). С. 49.
6. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация производства и генерирование инноваций как стимул сохранения стратегической устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур // Актуальные вопросы инновационной экономики. 2012. № 1. С. 90–99.
7. Лясников Н.В. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи // Путеводитель предпринимателя. 2010. № 8. С. 83–92.
8. Остапченко Л.А., Хлестов В.В., Трубкин Н.В. Проблема государственного долга в развитых странах // Инновационная наука. 2015. Т. 1. № 6 (6). С. 128.
9. Рейнхарт К., Рогофф К. На этот раз все будет иначе. М., 2011.
10. Филимонова К.А. Понятие финансового контроля: проблема определения // Молодой ученый. 2015. №11. С. 1120–1122.
11. Официальный сайт Международного валютного фонда. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org> (дата обращения 23.09.2016)
12. Шеховцов Н.Н. Климовец О.В. Основные направления развития государственно-частного партнерства при реализации стратегических интересов государства в условиях глобализирующейся экономики // Креативная экономика. 2015. Т. 9. № 6. С. 711.
13. Brush T.H., Bromiley P., Hendrickx M. The Free Cash Flow Hypothesis for Sales Growth and Firm Performance // Strategic Management Journal. 2000. Vol. 21, № 4. P. 45–472.

Irina V. NIKISHINA¹

INCREASED GLOBAL INSTABILITY IN THE CONTEXT OF INCREASING PUBLIC DEBT OF DEVELOPED COUNTRIES

Annotation. *The article defines the concept of public debt and examines its characteristics, the analysis of the level of public debt in developed and developing countries in 2001–2013, considered changing the structure of public debt in OECD countries on instruments from 2007 to 2013, the analysis of the measures taken by governments of developed countries to prevent its further growth.*

Keywords: *growth, crisis, public debt, government securities, growth, developed countries.*

¹ **Nikishina Irina V.**, PhD, Professor Department of Economics and Management Moscow Institute of Economics, Politics and Law (115184, Moscow, Clement lane, 1/18, p.1); info@miepl.ru

УДК 338

И. М. Гурова¹

МОДЕЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА

Аннотация. *Общепризнанными атрибутами текущего общественно-экономического этапа являются процессы глобализации, информационная насыщенность, высокая коммуникационная активность и стремительное развитие технологий. В этой связи определяющим ресурсом развития общества сегодня признается высококвалифицированный человеческий капитал — не только обладающий определенными знаниями, умениями и навыками, но и способный к адекватным действиям в конкретной ситуации. Именно в соответствующем воспитании и подготовке индивида, не только как специалиста и профессионала в какой-либо области, но и как развитой личности и члена социума, умеющего эффективно использовать имеющиеся знания и навыки, заключается основная идея компетентностного подхода.*

Настоящая работа посвящена вопросу формирования и оценки профессиональной компетентности как основного результата и базисного критерия качества подготовки современного специалиста в рамках компетентностного подхода. В том числе, в статье раскрывается сущность компетентностного подхода, рассматриваются основные аспекты профессиональной компетентности, а также описывается модель профессиональной компетентности, представляющая идеальный образ специалиста через интегральные характеристики четырех ключевых компетентностей, каждую из которых составляют определенные профили компетенций. Обоснована универсальность данной модели и перспективность ее применения в целях как профессионального образования, так и управления персоналом отдельной организации.

Ключевые слова: *компетентностный подход, компетентность, компетенция, профессиональная компетентность, модель профессиональной компетентности, профессиональное образование, управление персоналом.*

Сегодняшняя востребованность компетентностного подхода в зарубежной отечественной теории и практике в первую очередь связана с тем,

¹ Гурова Ирина Михайловна, к.э.н., специалист учебного отдела факультет Институт менеджмента и маркетинга РАНХиГС при Президенте РФ (119571, г. Москва, пр-т Вернадского, д. 82); i-m-g@yandex.ru

что его использование дает возможность приведения системы образования в соответствие с практикой и реальными потребностями общества. Активному распространению компетентностно-ориентированного образования на первом этапе способствовала всеобщая компьютеризация и резкий рывок в развитии информационного пространства, когда у человека возникла необходимость в навыках анализа, интерпретации и принятия решений об использовании большого массива различной информации. В дальнейшем применению компетентностного подхода способствовало развитие бизнес-сообщества и соответствующие изменения на рынке труда.

Несмотря на это, вплоть до настоящего времени компетентностный подход в образовании остается сложной и недостаточно теоретически проработанной темой. К примеру, необходимо различать компетентностный подход и практико-ориентированную подготовку, суть которой обычно сводится к качественному выполнению тех или иных трудовых операций. Компетентностное образование является гораздо более широким, его реализация невозможна без получения глубоких знаний, а важнейшим признаком подхода является способность индивида к дальнейшему самообучению. Также компетентностный подход нельзя приравнивать к знаниево-ориентированному, поскольку он предполагает целостный опыт решения жизненных проблем, выполнения профессиональных и ключевых функций, социальных ролей и компетенций, т.е. имеет следующие отличительные особенности:

- соответствие целей (подготовка к активной социальной адаптации, самостоятельному выбору жизненной позиции, продолжению профессионального развития, самосовершенствованию и самообразованию);
- направленность (соединение интеллектуальной, навыковой и эмоционально-ценностной составляющих образования);
- интегративность (объединение в единое целое при достижении поставленной цели не только соответствующих умений и знаний определенного вида деятельности, но и личностных качеств).

Итак, компетентностный подход означает обновление содержания образования в ответ на изменяющуюся социально-экономическую реальность; иными словами — приведение образования в соответствие потребностям рынка труда. Его суть состоит в том, что образование должно давать не отдельные разрозненные знания, умения и навыки, а развивать способности и готовность к деятельности в различных социально-производственных условиях.

Сегодня компетентностный подход выражается в переориентации доминирующей ранее традиционной образовательной парадигмы (нацеленной на трансляцию знаний, формирование умений и навыков) на создание условий для овладения индивидом комплекса компетенций, включающих потенциал и способности к устойчивой жизнедеятельности в современных условиях. При этом необходимо подчеркнуть важную особенность — компетентностный подход не отрицает традиционный, а именно дополняет его, объединяя в единое целое образовательный процесс и его осмысление, в результате чего происходит становление личностной позиции обучающегося и его отношения к предмету своей деятельности.

Методологическая сущность компетентностного подхода заключается в его базовых понятиях — «компетентность» и «компетенция». Надо отметить, что разграничение данных терминов в литературе не всегда однозначно, и иногда встречается даже использование их в одном контексте. Однако компетентность и компетенция не являются синонимами, это отдельные понятия, хотя и неразрывно связанные друг с другом.

Компетентность представляет собой способность и готовность человека осуществлять профессиональную деятельность в определенных областях на основе реализации освоенных компетенций. Обозначая круг вопросов, в которых человек имеет определенный уровень знаний и опыта, она выступает как конечный результат обучения. Компетенция — это способность осуществлять конкретную деятельность в определенной области на основе применения знаний и умений, а также проявления личностных качеств, делающих эту деятельность успешной, т.е. она обозначает определенные возможности в какой-либо сфере.

Компетентный сотрудник, не обладающий компетенцией, не может в полной мере реализовать свою компетентность. Компетенции необходимы для эффективной деятельности, но вместе с тем, они не играют решающей роли, если, к примеру, не соответствуют функциональным требованиям работы. Так, при изменении функциональных обязанностей в пределах той же организации (скажем, при повышении в должности), исполнители не всегда обеспечивают необходимой эффективности, проявленной ими в прошлом, на других должностях. Таким образом, компетентность и компетенция являются взаимообусловленными и взаимодополняемыми понятиями.

Реализация компетентностного подхода в системе профессионального образования позволяет в новом ракурсе рассматривать пробле-

му качества подготовки специалистов. Здесь наибольший интерес представляет вопрос профессиональной компетентности, которая является результатом образования и одновременно базисным критерием оценки его качества.

Профессиональная компетентность определяет способность специалиста решать типичные профессиональные задачи и проблемы, возникающие в реальных ситуациях профессиональной деятельности, с использованием знаний, ценностей и опыта. Иначе говоря, она означает не только степень освоения специалистом знаний, умений и навыков в той или иной области профессиональной деятельности, но и совокупность личностных качеств, отражающих умение эффективно действовать в обществе.

Основные источники формирования профессиональной компетентности — обучение и субъективный опыт, поскольку она зависит от различных свойств личности и характеризуется постоянным стремлением к совершенствованию и приобретению новых знаний и умений. Таким образом, психологической основой профессиональной компетентности является готовность к постоянному развитию и повышению своей квалификации. Современные специалисты, которые обладают профессиональной компетентностью, способны успешно адаптироваться к любым социально-экономическим изменениям, конкурентоспособны на рынке труда и умеют прогнозировать свою жизнедеятельность.

Рассматривая профессиональную компетентность как интегральную характеристику качеств специалиста, ученые включают в данное понятие следующие аспекты:

- проблемно-практический (адекватность в понимании и распознавании ситуации, при постановке и эффективном выполнении целей, задач и норм в данной ситуации);
- смысловой (адекватное осмысление производственной ситуации в более общем социокультурном контексте);
- ценностный (способность правильной оценки ситуации, ее сути, целей, задач и норм с точки зрения собственных и общезначимых ценностей).

Профессиональная компетентность во многом определяется спецификой труда и ее принадлежностью к определенным видам профессиональной деятельности. Проявляется профессиональная компетентность, прежде всего, в профессиональном мышлении и

интуиции. В связи с этим в основу показателей профессиональной компетентности специалиста могут быть положены основные характеристики его актуальной и потенциальной деятельности – устойчивая профессиональная мотивация, творческие установки, индивидуальность в профессиональном труде.

Итак, профессиональная компетентность:

- показывает степень квалификации специалиста, которая позволяет ему успешно решать стоящие перед ним профессиональные задачи, эффективно осуществлять профессиональную деятельность и актуализировать свои личностные ресурсы;
- предполагает по сути совершенное владение инструментарием, приемами и продуктивными технологиями реализации функциональных обязанностей;
- выступает интегральной характеристикой специалиста, которая дает возможность судить об уровне его подготовленности и способности выполнять должностные функции.

Вопросы формирования профессиональной компетентности как управляемого процесса воздействия с целью достижения определенного уровня профессионализма (включающего образование и самообразование), а также проблемы внедрения в систему профессионального образования соответствующих методов обучения имеют сегодня особую актуальность.

Безусловно, формирование профессиональной компетентности должно достигаться исходя из условий конкретного вида деятельности. Однако, на основе анализа разработок различных отечественных и зарубежных научных школ (включая работы И.А. Зимней, Н.В. Кузьминой, А.К. Марковой, исследования Совета Европы и проч.) можно составить обобщенный идеальный образ специалиста, отвечающего основным современным требованиям, представив его в виде модели профессиональной компетентности (рис. 1). Такая модель является прогностической и нацеленной на результат, а потому может являться базой для профессиональной аттестации специалистов различных областей, определяя общие цели и содержание подобной оценки, т.е. применяться в качестве универсального диагностического инструмента как в системе профессионального образования, так и в области управления персоналом на уровне организаций.

Эталон профессиональной компетентности в данном контексте предполагает обязательное наличие у специалиста четырех ключевых



Рис. 1. Модель профессиональной компетентности

компетентностей: специальную, коммуникативную, информационную и личностную. Говоря иначе, у идеального специалиста должны присутствовать те интегральные характеристики, которые позволяют ему свободно ориентироваться в профессиональном и социальном пространстве, эффективно осуществлять профессиональную деятельность, качественно решать любые задачи (включая нестандарт-

¹ Разработано автором по: Жилина А.И. Эталонная модель профессиональной компетентности менеджера (руководителя). СПб.: ИОВ РАО, 2002. 228 с.; Эталонная модель компетентностей педагогического работника / Методические материалы ГБОУ ВПО МО «Академия социального управления» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://new.asou-mo.ru/index.php/struktura/2015-12-24-07-01-04/2015-12-29-07-34-35/regionalnaya-model-attestatsii-pedagogicheskikh-rabotnikov-mo/etalonnaya-model-kompetentnostej-pedagogicheskogo-rabotnika>

ные), быть социально адаптированным и способным к непрерывному личностному и профессиональному саморазвитию. Каждую из ключевых компетентностей в свою очередь составляют профили компетенций, которые определяют соответствующую компетентность в содержательном плане и раскрывают заключающиеся в ней знания, умения и отношения.

Рассмотрим эту модель более подробно.

Специальная компетентность означает высокий уровень владения профессиональной деятельностью и способность специалиста к своему дальнейшему профессиональному развитию. Она содержит в своей основе:

- понимание предназначение и миссии своей профессии;
- владение основными нормами своей профессии (эффективность деятельности);
- профессиональное мастерство (достижение высоких результатов в профессии и их стабильность);
- обладание профессиональным сознанием (максимальное осознание содержания, средств и результатов профессиональной деятельности);
- обладание профессиональным мышлением и интуицией (самостоятельность в решении профессиональных проблем);
- оптимальную психологическую настройку (отсутствие усталости и перегрузки при достижении результата профессиональной деятельности).

Специальная профессиональная компетентность проявляется в следующих профилях компетенций:

1. Предметная компетенция — включает глубину и системность знаний в профессиональной области, а также объем их применения на практике.
2. Организационно-методическая компетенция — означает умение организовать собственную деятельность, знание и готовность к применению современных технологий (в том числе информационных), а также различных приемов и методов работы, применяемых в данной профессии для повышения эффективности деятельности.
3. Диагностическая компетенция — предполагает психологическую способность применять современные методы диагно-

стирования достижения результатов в ходе профессиональных взаимодействий.

4. Аналитическая и оценочная компетенции — владение методами обработки информации, умение адекватно оценивать профессиональные действия и возможность участия в профессиональных испытаниях, результатом которых является дифференцированная (качественная и количественная) оценка профессионализма.
5. Прогностическая компетенция — возможность определять перспективы и возможности реализации профессионального развития, выстраивать стратегию профессионального роста.
6. Исследовательская компетенция — владение методами теоретического и экспериментального исследования, способность к новым идеям (креативность) и интерес к внедрению профессиональных инноваций.

Коммуникативная компетентность в профессиональном контексте — это способности социального взаимодействия, включая личную причастность к профессиональной общности, владение этическими нормами профессии и профессионального общения, направленность результатов деятельности на благо общества, умение сотрудничать, вступать в контакты, устанавливать взаимопонимание и создавать доверие, избегать и урегулировать конфликты.

В рамках коммуникационной компетентности выделяются следующие профили компетенций:

1. Социально-коммуникативная компетенция — готовность к взаимодействию, возможность нахождения вербальных и невербальных средств и способов формулирования мысли при ее порождении и восприятии, адекватных соответствующим ситуациям взаимодействия, а также способности использования навыков публичных выступлений и трансляции собственного профессионального опыта.
2. Организационно-коммуникативная компетенция — способность к организации продуктивного общения и сотрудничества.

Информационная компетентность связана с современными информационными технологиями, то есть предполагает наличие уверенных навыков по приему, переработке, преобразованию и передаче информации в различных формах, включая компьютерную грамотность, знание

мультимедийных, электронных и Интернет-технологий на уровне, необходимом для успешной работы в определенной профессии.

Информационная компетентность проявляется в следующих профилях:

1. Информационно-поисковая компетенция — умение находить необходимую информацию из различных источников.
2. Информационно-аналитическая компетенция — анализ и управление информацией, использование методов, способов и средств ее получения, хранения и переработки информации, а также способность компьютерной работы с информацией, в том числе в глобальных электронных сетях.
3. Информационно-технологическая компетенция — навыки работы с компьютером, знание и уверенное использование основных прикладных программ и информационных технологий, применяемых в профессиональной деятельности.

Личностная компетентность — это комплекс индивидуальных качеств специалиста, предполагающих устойчивую профессиональную мотивацию, наличие позитивной «Я-концепции», сознательную творческую установку, изменение себя средствами профессии и т.д., включая:

- стремление к самореализации и развития индивидуальности в профессии;
- открытость для продолжения профессионального обучения, саморазвитие профессиональных способностей, готовность к профессиональному росту;
- опору на прошлый профессиональный опыт, его накопление, преемственность и корректировка;
- возрастание индивидуализации и относительной автономии по мере профессионального роста.

Среди профилей личностной компетентности выделяются:

1. Компетенция саморазвития и самовыражения — способность и готовность к образованию в течение всей жизни, владение приемами личностного самовыражения и саморазвития, средствами противостояния профессиональным деформациям личности (устойчивая мотивация, способность к целеполаганию, профессиональные способности, обучаемость, самопрезентация, положительные эмоции).

2. Рефлексивная компетенция — системообразующие профессионально-личностные качества специалиста, которые заключаются в его готовности и способности к рефлексивной деятельности с использованием знаний, умений, навыков, профессионального и жизненного опыта, способность к самоанализу и самооценке, которая обеспечивает развитие и саморазвитие, способствует творческому подходу в профессиональной деятельности, достижению ее максимальной эффективности и результативности.

Итак, за счет охвата всех основных ключевых критериев и их общих характеристик представленная модель, по сути, является платформой для формирования профессиональной компетентности современного специалиста любой сферы деятельности и базой для создания перечня необходимых требований в целях конкретной профессии.

К примеру, если рассматривать использование данной модели применительно к профессии менеджера, то в первую очередь необходимо определить значимость каждой из выделенных ключевых компетентностей для успешного профессионального функционирования. Современный менеджер выступает одновременно в нескольких качествах, это:

- управляющий, наделенный определенной властью и выполняющий руководящие функции (процессом, коллективом и т.д.);
- лидер, с помощью собственного авторитета и высокого профессионализма способный организовывать и вести за собой;
- дипломат, который устанавливает контакты, организует взаимодействие и успешное сотрудничество, предупреждает и преодолевает конфликты;
- наставник, способный направить деятельность в необходимое русло и помочь реализации потенциала каждого члена коллектива;
- инноватор, осознающий роль научного подхода, способный к генерации новых идей и их эффективному воплощению.

Следовательно, для формирования профессиональной компетентности менеджера особое внимание должно уделяться развитию его специальных (с акцентом на содержательные профили управленческих и аналитических компетенций) и коммуникативных компетентностей. Тем не менее, в силу современной многофункциональности рассматриваемой специальности, у представителя данной профессии должны быть на до-

статочном уровне сформированы информационные (особенно в аналитическом контексте) и личностные компетентности.

Далее каждая ключевая компетентность в выделенной иерархии наполняется конкретным набором необходимых компетенций, в соответствии с характеристиками, определяемыми отраслевой принадлежностью деятельности менеджера. При применении модели в рамках составления перечня профессиональных требований для персонала определенной организации, профиль компетенций обусловливается также особенностями самой компании и определенной должности в ее структуре.

Универсальность представленной модели профессиональной компетентности проявляется в том, что она:

- помогает как в текущей ситуации, так и в стратегическом ракурсе увязать методы профессионального обучения с отраслевыми потребностями, а систему управления персоналом – с целями конкретной организации;
- закладывает базис системы развития трудовых ресурсов, ориентируясь на достижение максимального результата при подготовке специалистов для определенного вида профессиональной деятельности, либо для конкретного предприятия;
- может использоваться в различных видах бизнеса и в любом типе организациях, поскольку выстраивается на основе существующих механизмов координации и позволяет использовать привычные коммуникации и специфичный профессиональный язык, что обеспечивает согласованность в работе и повышает эффективность применения данной модели.

Таким образом, эта модель представляет собой удобный гибкий инструмент для формирования и диагностики профессиональной компетентности современного специалиста, позволяющий более четко сформулировать требования, определить основные цели и критерии оценки его развития.

Подводя итоги работы, отметим следующее:

1. Современная парадигма компетентностного подхода подразумевает приведение образования в соответствие с социально-экономическими потребностями общества и акцентирует его внимание на интегрированном результате, который зависит не только от знаниевого содержания, но и от личностных особенностей и способностей обучающегося, и заключается в приоб-

ретении способности индивида адекватно действовать в различных ситуациях, включая условия неопределенности.

2. В рамках реализации компетентностного подхода в системе образования наибольший интерес в настоящее время представляет вопрос профессиональной компетентности в качестве основного результата и базисного критерия оценки качества образования. Как интегральная характеристика специалиста, профессиональная компетентность определяет его эффективность в решении профессиональных задач и проблем, возникающих в реальных ситуациях, с использованием знаний, ценностей и опыта, и означает сочетание степени освоения знаний, умений и навыков в той или иной области с совокупностью личностных качеств, отражающих умение эффективно действовать в обществе. Профессиональная компетентность во многом определяется спецификой профессиональной деятельности, проявляется в мышлении и интуиции специалиста, а ее показателями являются устойчивая профессиональная мотивация, творческие установки, индивидуальность в труде.
3. Модель профессиональной компетентности, описывающая идеальный образ современного специалиста через интегральные характеристики четырех ключевых компетентностей, представляет собой универсальный базовый инструментарий для формирования и оценки профессиональной компетентности специалиста любой сферы деятельности, и целесообразна для применения как в системе профессионального образования, так и в целях управления персоналом отдельной организации.

Список литературы

1. Аунапу Э.Ф. Компетентностный подход при подготовке руководителей организации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. №1. С.121–125.
2. Евдокимова С.Ш., Щербакова А.С., Красниковский В.Я. Взаимосответствие управления организацией и организационно-культурного фактора // Экономика и социум: современные модели развития. 2011. № 2. С. 43–50.
3. Жилина А.И. Эталонная модель профессиональной компетентности менеджера (руководителя) [Текст] / А.И. Жилина. Кн. 3. СПб.: ИОВ РАО, 2002. 228 с.

4. Зимняя И.А. Ключевые компетенции — новая парадигма результата современного образования // Интернет-журнал «Эйдос» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.eidos.ru/journal/2006/0505.htm>.
5. Козлова Н.С. Компетентностный подход в отечественной системе образования // Молодой ученый. 2014. №4. С. 1001–1003. Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/63/9865/>.
6. Компетенции в образовании: опыт проектирования: сб. науч. тр. / под ред. А.В. Хуторского. М.: Научно-внедренческое предприятие «ИНЭК», 2007. 327 с.
7. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Компетентностный подход: от профессионального образования к образованию цивилизованных предпринимателей // Экономика и социум: современные модели развития. 2012. № 4. С. 13–18.
8. Маркова А.К. Психология профессионализма. М.: Международный гуманитарный фонд «Знание», 1996. 312 с.
9. Мединцева И.П. Компетентностный подход в образовании / Педагогическое мастерство: материалы II междунар. науч. конф. (г. Москва, декабрь 2012 г.). М.: Буки-Веди, 2012.
10. Окуловский О.И. Компетенции и компетентностный подход в обучении // Молодой ученый. 2012. № 12. С. 499–500. Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/47/5841/>.
11. Романов Д.А., Шапошников В.Л. Эталонная модель исследовательской компетенции научного работника // Научные труды КубГТУ. 2016. №6. С. 365–383.
12. Хуторской А.В. Определение общепредметного содержания и ключевых компетенций как характеристика нового подхода к конструированию образовательных стандартов // Интернет-журнал «Эйдос» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.eidos.ru/journal/2002/0423.htm>

Irina M. GUROVA¹

MODEL OF PROFESSIONAL COMPETENCE OF MODERN SPECIALIST

Annotation. *The recognized attributes of the current socio-economic stage are the processes of globalization, information saturation, high communication activity and the rapid development of technology. In this regard, determining resource for the development of society is highly skilled human capital today, which has a certain knowledge, skills and abilities, as well as capable of adequate actions in a particular situation. Therefore, the basic idea is the competence approach in education and training of the individual, not only as a specialist and a professional in any field, but also as a personal development and a member of society, able to efficiently use the available knowledge.*

The present work is devoted to the formation and assessment of professional competence as the primary outcome and the underlying criterion of quality of preparation of modern specialists in the framework of the competence approach. The article reveals the essence of the competence approach, the basic aspects of professional competence, as well as describes the model of professional competence. This model represents the perfect image of a specialist through the integral characteristics of the four key competences, each of which is defined competencies profiles. Substantiates the versatility of this model and prospects of its use for the purposes of professional education and human resource management of the organization.

Keywords: *competence approach, competence, competency, professional competence, model of professional competence, professional education, human resource management.*

¹ **Gurova Irina M.**, PhD, Russian Presidential Academy Of National Economy And Public Administration (119571, Moscow, Vernadskogo av., 82); **i-m-g@yandex.ru**

УДК 339

О. В. Сертакова¹

РОЛЬ И МЕСТО АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация. *Формирование рыночного механизма хозяйствования в экономике России объективно требует повышения роли логистики и английского языка как основного инструмента общения международных операторов. В статье обоснованы основные причины, которые вызвали интерес к анализу именно английского языка в системе международных логистических операторов. Методической основой данной статьи являются сравнительные и экономико-статистические методы анализа.*

Цель данной статьи состоит в раскрытии ключевых теоретических и практических вопросов роли английского языка в логистической системе с учетом происходящих глобальных трансформаций в мировой экономике. Исследование позволило конкретизировать основные вопросы, связанные с английским языком как основным средством общения международных логистических операторов.

Ключевые слова: логистика, иностранный язык, оперативное управление, деловые коммуникации.

Английский язык по праву выступает международным языком деловых коммуникаций, изучение которого актуально в контексте интеграции российских бизнес-структур, в частности, логистических, в процессы трансграничного и, в целом, международного, экономического обмена.

Как справедливо подчеркивают С.О. Воронкова и В.И. Стычкова, «в настоящий момент, когда Россия принимает активное участие в политических, экономических, социальных процессах в общемировом

¹ Сертакова Оксана Владимировна, соискатель, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (119571, Россия, г. Москва, проспект Вернадского, 82, строение 1); oksertakova@yandex.ru

масштабе, вступила в единое европейское образовательное пространство, излишне говорить о возрастающей роли английского языка как средства международного общения...» [2, с. 3].

Логистика стала одной из ключевых сфер экономической деятельности, представители которой выразили глубокую заинтересованность в универсализации языка общения: значительная часть логистических операций связана с трансграничными перевозками, в которых задействованы представители многочисленных наций с разными языками. Облегчение взаимопонимания между ними представлялось единственно возможным путем разработки и принятия универсальной коммуникативной единицы, единого языка международного общения.

Колониальное прошлое Великобритании внесло значительный вклад в широкую распространенность английского языка. Если рассматривать такие критерии, как число жителей планеты, для которых английский язык является либо родным (вторым родным), либо первым иностранным (то есть таким, которым они владеют в совершенстве), то за английским языком закрепляется безусловное лидерство среди всех языков мира. Английский язык также является самым распространенным по числу государств и территорий, на котором преимущественное большинство языков говорит как на своем родном.

Негативная практика внедрения искусственных языков международного общения, предопределила то обстоятельство, что в качестве языка международной коммуникации в экономической сфере в целом и в логистике, в частности, выбран «живой язык».

Генезис развития экономических отношений в XX веке, векторы глобализации, предопределили отсутствие альтернатив английскому языку в качестве международного языка делового общения. В первой половине XX века США были самой динамичной экономикой мира, стремительное развитие которой предопределило то обстоятельство, что американские компании стали участником значительного числа международных контрактов и сделок. Именно в англо-саксонских странах, США, а также Великобритании, Канаде, прошла эволюцию и практическое апробирование современная школа менеджмента, основы которой излагались на английском языке.

Корпорации стали одними из первых экономических агентов, активно внедрившими практику использования английского языка в своих коммуникациях. Выбор универсального кода общения для транснациональных компаний был жизненно необходим, поскольку особенностью

их деятельности выступило наличие филиалов и подразделений в различных странах мира, с менеджментом, общающимся на разных языках.

В последней четверти XX века, руководители интернациональных и транснациональных компаний отчетливо осознали необходимость в переходе на универсальный язык общения, причем многие компании начали вводить обязательные коммуникации на универсальном — английском — языке, даже в случае, если менеджеры преимущественно говорили на других национальных или международных языках.

Можно привести интересный пример: в 1990-е годы общение на английском языке стало обязательным даже для внутренних коммуникаций в немецком авиаперевозчике Lufthansa. Парадоксально, что при этом, практически все из более чем 50 высших руководителей компании были немцами по происхождению. Показательно, что в настоящее время Lufthansa — один из мировых лидеров в сфере грузовых перевозок среди неспециализированных авиакомпаний. Компания активно внедряет в свою деятельность современные технологии перевозки, включая технологии сохранения температуры при контейнерных перевозках, позволяющие организовать оперативную доставку скоропортящихся грузов, в частности, лекарств, по всему миру.

Следует отметить также, что реальной альтернативы английскому языку как языку международного делового общения, в ближайшей и даже среднесрочной перспективе, не предвидится. Так, некоторые футурологи предрекают скорую смену международного языка бизнеса с английского на китайский. Безусловно, такие аргументы могут быть подкреплены справедливым замечанием о том, что китайская экономика развивается стремительными темпами, в настоящее время став второй экономикой мира. Однако, в то же время, прогнозы роста и развития китайской экономики неоднозначны. В контексте логистических потоков, Китай, в силу географического положения, останется на периферии глобального мира, если не принимать во внимание транспортные морские узлы Гонконга, Макао, Шанхая, чей транзитный потенциал уже используется в максимальной мере. Важнее всего понимать то обстоятельство, что термин «китайский язык» является синтетическим понятием. Он насчитывает сотни языков и диалектов, и население одного китайского региона может попросту не понимать язык представителей другого. В указанных условиях едва ли целесообразно рассуждать о перспективах английского языка как средства международной коммуникации логистов, — они, по праву, незыблемы.

Одной из причин выбора английского языка в качестве международного языка делового общения, стала известная простота грамматики данного языка. Отчасти, такое утверждение справедливо, — иностранцу, не владеющему, например, ни английским, ни, скажем, русским языком, намного проще овладеть английским, в котором отсутствуют рода, более консервативный словарь, достаточно простые правила грамматики.

Однако, овладение английским языком на профессиональном уровне, пригодном для коммуникаций на уровне узких специалистов, всегда было трудной задачей. Сказанное в значительной степени актуально для общения логистов. Многолетняя практика развития коммуникаций между логистами разных стран на английском языке, привела к появлению широкой прослойки специальных терминов и сленга, особенностей стилистики международного общения. Можно отметить, что русскоязычный специалист, даже в совершенстве владеющий английским языком на бытовом уровне, с трудом сможет понять профессиональную речь иностранного логиста.

В этих целях, и с учетом активной интеграции российских компаний в трансграничное логистическое сотрудничество, представляется важным обучать российских специалистов в сфере логистики продвинутым навыкам общения на английском языке с учетом отраслевой специфики.

В немногочисленных исследованиях по проблематике специфики терминологии английского языка, используемого в трансграничных коммуникациях логистов, и ориентированных на русскоязычную аудиторию, отмечаются следующие профессиональные особенности терминологии (словаря), прочих аспектов лексики, стилистики и грамматики английского языка для логистов.

Так, А.К. Купцова, на основе данных словаря *Terminology of Logistics* [1] выделяет ключевые сферы англоязычной логистики с долевым распределением терминов:

- логистическая поддержка производства 18%;
- транспортировка 17%;
- управление закупками 17%;
- управление запасами 11%;
- управление логистическими системами 11%;
- складирование и грузопереработка 9%;

- управление заказами 8%;
- управление цепями поставок 6%;
- информационное обеспечение логистики 3% [4. С.69].

На выявленные пропорции, безусловно, важно обращать внимание в рамках обучения логистов английскому языку, в частности, в рамках внутрикорпоративных программ обучения логистов. Приведенные выше статистико-лингвистические данные позволяют понять, специалистам каких сфер для коммуникации с зарубежными партнерами будет достаточно обыденных знаний разговорного и письменного английского языка, а кому необходимо прохождение специализированных курсов, тренингов, наконец, были бы полезными стажировки в англоязычные страны.

Другая полезная информация – характеристика частораспространенных терминов в англоязычной логистике. По результатам эмпирических исследований, можно представить следующий рейтинг терминов:

- «product (продукт) – 7% образованных с ним терминов;
- order (заказ) – 6,5%;
- cargo (груз) – 5,7%;
- stock (запас) – 5,3%;
- planning (планирование) – 4,3%;
- transport (транспорт) – 3,4%;
- material (материал) – 3,1%;
- shipping (перевозка) – 2,7%;
- system (система) – 2,7%;
- load (нагрузка) – 2,3%» [4, с. 69].

Выявленные закономерности позволяют ориентировать структуру программ внутрикорпоративного обучения логистов, определяют тематику наиболее важных разделов соответствующих образовательных программ.

В исследованиях также приводятся некоторые примечательные аспекты лексики английского языка, используемого в международных коммуникациях логистов:

1. Омонимия. Как отмечается, одним из условий упорядоченной терминологии является отсутствие омонимии, что выполняется в логистике на английском языке – 0,3% из 1397 терминов [4].

2. Полисемия. Многозначные термины составляют 7% в англоязычной терминологии логистики и имеют от 2 до 5 значений. Больше всего значений у слов *market* (рынок, регион сбыта) и *receipt* (приемка, получение, расписка, доход, кассовый чек) [4].
3. Синонимия. В англоязычной терминологии логистики встречаются:
 - параллельно заимствованные в английский язык термины и их английские аналоги, например, франц. *voyage* – англ. *trip* (путешествие); франц. *barge* – англ. *lighter* (баржа); франц. *vendor* – англ. *supplier* (поставщик); франц. *consignment* – англ. *shipment* (отправка); англ. *loss* – франц. *damage* (ущерб);
 - равноправные полные и краткие термины: *ABC period planning* – *ABC planning* (планирование ABC); *fork lift pockets* – *fork pockets* (углубление в контейнере под вилку автопогрузчика); *harmonized commodity description and coding system* – *harmonized system* (гармонизированная система); *product load profile* – *load profile* (профиль продукции); *business logistics* – *logistics* (логистика); *product configuration* – *configuration* (конфигурация); *roll on/roll off* – *ro-ro* (ролкерные перевозки); *full truckload* – *truckload* (машинная отправка), *gross profit margin*;
 - *gross margin* (размер прибыли); *freight bill-of-lading* – *freight bill* (грузовая накладная);
 - термины, которые отличаются лишь порядком слов: *capacity buying* – *buying capacity* (покупательская способность); *depth of penetration of the customer order* – *penetration depth of the customer order* (степень внедрения заказа потребителя); *depth of penetration of the design* – *penetration depth of the design* (степень внедрения дизайна товара); *service level* – *level of service* (уровень обслуживания); *terms of delivery* – *delivery terms* (условия поставки) [5].

А.К. Купцова обращает внимание на следующие синонимические ряды в профессиональном английском языке для логистов:

- «логистика»: *Logistics* – *Business Logistics* – *Materials Management* – *Physical Distribution*;
- «логистическая цепочка»: *Logistical Chain* – *Supply Chain*;
- «логистический канал»: *Logistical Channel* – *Logistical Pipeline* – *Distribution Channel* – *Marketing Channel*.

Использование соответствующих синонимов, безусловно, обогатит словарь и лексикон отечественных логистов.

4. Грамматика. Основные разделы грамматики, которые наиболее актуальны для специалистов по логистике это: формы настоящего, прошедшего времени, выражение будущих намерений, страдательный залог, условное наклонение, модальные глаголы, герундий и инфинитив, формы прилагательных, причастие, сравнение, неисчисляемые и исчисляемые существительные [5].
5. Фонетика. Представляется целесообразным обратить внимание не несколько терминов, которые имеют не очевидное прочтение: alignment, communicative, employee, entrepreneur, freight, gear, hierarchy, hybrid, kaizen, key, launch, occur, proprietary, route, subsequently, suite, technology, to determine, to stifle, vehicle [5].

Как справедливо отмечается, представленные «характеристики терминологии логистики на английском языке свидетельствуют о том, что анализируемая терминосистема является сложным образованием. Проведенный анализ позволил выявить наиболее интересные и актуальные аспекты английского языка для специальных целей:

- направление логистической поддержки производства в английском языке наиболее полно описано терминами;
- product, order, cargo являются самыми распространенными терминами, которые входят в состав других терминов
- ядро терминологии логистики состоит из новых терминов, но большая часть терминов заимствована;
- логистические термины чаще всего заимствовались из менеджмента;
- язык логистики тесно связан с другими смежными областями знаний;
- с точки зрения структуры термины логистики являются сложными;
- логистические термины в целом выполняют требование однозначности, но имеют некоторое количество ненужных дублетов» [4, с. 72].

Приведенные особенности использования английского языка в международных коммуникациях логистов, должны быть использованы

при разработке специальных курсов, как университетских, так и курсов корпоративного обучения.

Следует отметить, что активное использование английского языка в международных коммуникациях отечественных логистов сдерживает низкий образовательный уровень в части иностранной языковой компетенции в целом по выпускникам российских вузов (и, тем более, по специалистам более старшего поколения).

Применительно к первой группе коммуникантов, представляется актуальным совершенствовать практику вузовской подготовки, в рамках образовательных программ логистов предусматривать обязательное прохождение курсов английского языка с отраслевой специализацией.

Как справедливо отмечает в этой связи И.Р. Зернова, «владение иноязычной речью в наши дни — одно из условий профессиональной компетенции будущих логистов. Многие российские логистические компании сотрудничают с зарубежными фирмами, и незнание английского с нашей стороны будет выглядеть бестактным. И, конечно же, можно будет сэкономить на зарплате переводчиков, если вы сами будете знать язык. Английский технический, разговорный, деловой, *advanced* или хотя бы *upper-intermediate* — такими запросами в описании вакансии уже никого не удивишь. Компании все чаще предъявляют языковые требования даже тогда, когда сама позиция не подразумевает англоязычные контакты или пользование иностранными источниками. Скоро будет так, когда спрашивать кандидата на трудоустройство о том, владеет ли он английским, будет так же неприлично, как осведомляться, умеет ли он пользоваться компьютером» [3, с. 227].

Для второй группы коммуникантов следует рекомендовать прохождение курсов повышения квалификации, с включением программ по английскому языку для логистов, учитывающих, помимо прочего, текущий уровень знания обиходного английского языка. Определенную пользу для старшего поколения логистов с части освоения английского языка принесут как стажировки и командировки в англоязычные страны, так и внедрение практики обязательного общения на английском языке между русскоязычным персоналом в рамках сопровождения трансграничных логистических операций.

Предложенные новации требуют адекватного методологического подкрепления. Как отмечают С.О. Воронкова и В.И. Стычкова, «в стране ощущается нехватка современных и мотивирующих учебных пособий по английскому языку, ориентированных на узкую специ-

альность» [2, с. 6]. Следовательно, разработка новых учебных пособий, ориентированных на освоение английского языка логистами, с учетом отраслевых особенностей, выступает важным аспектом расширения практики использования английского языка в международных коммуникациях российских логистов.

Таким образом, английский язык выступает универсальным кодом трансграничных коммуникаций логистов, и его надлежащее изучение как будущими логистами, так и действующими специалистами, выступает залогом интеграции российских логистических компаний и структурных подразделений в международный экономический обмен. Для достижения цели повышения уровня англоязычной коммуникативной компетентности отечественных логистов, целесообразно осуществлять акцентированное вузовское обучение, а также корпоративное обучение, ориентированное на отраслевую специфику английского языка для логистов.

Список литературы

1. Воронкова С.О. Английский язык для студентов специальности «транспортная логистика». Ч. 2: учеб. пособие по англ. языку / С.О. Воронкова, В.И. Стычкова; под общ. ред. Г.М. Дудниковой. Самара: изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2010. 80 с.
2. Дудин М.Н. Лясников Н.В. Мировые санкции и Россия: приоритеты и безопасность // Экономическая политика. 2014. № 6. С. 114–125.
3. Зернова И.Р. Роль иностранных языков и современной логистике // Вестник Казанского технологического университета. 2015. № 6. С. 226–228.
4. Комков Н.И., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Проблемы экономического роста: факторы и детерминанты // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 2(22). С. 116–128.
5. Купцова А.К. Английский язык как средство международной коммуникации логистов // Логистика и управление цепями поставок. 2015. № 3. С. 67–72.
6. Купцова А.К., Волынец Ю.П., Козлова Л.А. Английский язык для менеджеров и логистов: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2015. 348 с.
7. Dudin M.N., Frolova E.E., Artemieva J.A., Kucherenko, P.A. Mamedov A.A. Role of “Green” Logistics in Providing Ecological Safety of Arctic Resources: Social and Economic Aspect // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2016. Vol. 14, No. 10: 7009–7024.

8. Terminology in Logistics. ANNEX Dictionary. The European Logistics Association, 1994.
 9. Richard C. Ortioff, Training Approaches for Using Simulators to Teach Process Control Systems., Control engineering, December 2010.
 10. Stress training and simulator complexity: why sometimes more is less. Tichon Jennifer G., Wallis Guy M., Behaviour & Information Technology Vol. 29, No. 5, September-October 2010.
-

Oksana V. SERTAKOVA ¹

THE ROLE AND PLACE OF THE ENGLISH LANGUAGE IN THE LOGISTICS SYSTEM: THE INTERNATIONAL DIMENSION

Annotation. *Formation of a market management mechanism in the Russian economy objectively requires strengthening the role of the logistics and of the English language as the main communication tool of international operators. In the article the main reasons that caused the interest in the analysis is the English language in international logistics operators.*

Methodology. *The methodological basis of this article are comparative, economic and statistical analysis methods.*

The purpose of this article is to reveal the key theoretical and practical issues of the role of English in the logistics system, taking into account the ongoing global transformations of the world economy. The research allowed to specify the main issues associated with English as the primary means of communication of international logistics operators.

Keywords: *logistics, foreign language, operational management, business communication.*

¹ **Sertakova Oksana Vladimirovna**, Applicant, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration under the President of Russian Federation (119571, Russia, Moscow, Prospect Vernadskogo, 82, Building 1); oksertakova@yandex.ru

УДК 339

К. А. Сидоренко ¹

СОЗДАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В ИСТОРИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация. В статье рассмотрены признаки создания международных экономических интеграционных объединений, дана характеристика периодов в историческом процессе институционального развития Европейского Союза, проведена оценка интеграционных перспектив стран на присоединение к Европейскому союзу. В статье выделены и рассмотрены основные направления финансового контроля для обеспечения сбалансированности бюджетов в зарубежных странах.

Ключевые слова: международная интеграция, интеграционные процессы, страны Европейского Союза, зона евро, мировой финансовый кризис, долговой кризис, конкурентоспособность национальной экономики, институциональные реформы, дезинтеграция еврозоны.

Взаимообусловленность интеграционных и дезинтеграционных тенденций нашла свое отражение в активных экспертных дискуссиях о причинах такой двойственности развития исследуемого пространства и поиске эффективной модели интеграции стран региона.

Интеграция и дезинтеграция — оба варианта являются долгосрочной перспективой в развитии еврозоны, оба рассматривают изменение существующей системы, существующего вида еврозоны ¹.

¹ Емельянова К. Н., Клинический П. О., Сергеева М. А. Пути разрешения долгового кризиса еврозоны через процессы интеграции и дезинтеграции // Молодой ученый. 2016. № 4. С. 376.

¹ Сидоренко Кристина Анатольевна, аспирант, Московский городской педагогический университет (МГПУ) (129226, Москва, 2-й Сельскохозяйственный проезд, 4); info@mgpu.ru

Долговая политика является одной из актуальных проблем развития, как мировой, так и национальной экономики. Рост финансовой глобализации увеличил долговую взаимозависимость стран. Мировой финансово-экономический кризис указал еще раз на важность долговой проблемы и необходимость эффективного управления государственным долгом. Не полностью еще исчерпаны последствия мирового финансового кризиса 2007–2009 гг., однако новой реальностью стали кризисные явления 2012–2014 гг.

Долговой европейский кризис приобрел черты системности и преодолел 3-летний порог. Первую кризисную волну 2008–2010 гг. вызвало наступление банковских банкротств в США. Эти банки активно предлагали ипотечные кредиты под низкие процентные ставки. Для второй кризисной волны, наметившейся в настоящее время, характерна опасность государственных долгов. Меры, которые были предприняты для смягчения первой волны кризиса, были недостаточными и противоречивыми, чтобы полностью выйти из состояния кризиса и рецессии. Возможность выхода кризиса возникла за счет резкого увеличения бюджетных дефицитов, финансовых вливаний государства в экономику. Это закономерно привело к глобальному кризису суверенного долга¹.

Очень остро кризис суверенной задолженности протекает в еврозоне. В 2014 году государственный дефицит в обеих зонах Евро-19 и Евро-28 уменьшился в абсолютных величинах по сравнению с 2013 годом, в то время как государственный долг вырос в обеих зонах. В зоне Евро-19 государственный дефицит по отношению к ВВП уменьшился с 2,9% в 2013 до 2,4% в 2014 году, в зоне Евро-28 – с 3,2% до 2,9%. В зоне Евро-19 государственный долг по отношению к ВВП увеличился с 90,9% в конце 2013 года до 91,9% в конце 2014 года, в зоне Евро-28 – с 85,5% до 86,8%².

Соотношение государственный долг/ВВП каждый год увеличивается, хотя дефицит государственного бюджета уменьшается: 4,5%; 4,2%; 3,2%; 2,9%. С 2011 года госдолг увеличивается примерно по 2–2,5%

¹ Фатхутдинов А.Р. Долговые кризисы и пути их решения // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2015. № 16. С. 89.

² Обзор Евростата о состоянии европейской экономики за 2014 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6796757/2-21042015-AP-EN.pdf/2a3922ae-2976-4aef-b6ce-af19bde6a236> (дата обращения 22.09.2016)

в год. В 2014 году соотношение госдолг/ВВП — 91,9%. Крупнейшая экономика Евросоюза — Германия, — имеет государственный долг 74,7% от ВВП. Франция — 95% от ВВП, Великобритания — 89,4%¹.

У экономической интеграции европейских стран есть свои преимущества, к примеру, рост размеров рынка, обеспечение торговых преференций, стимулирование распространения новых технологий. Недостатками интеграционных процессов выступают отток ресурсов из наименее развитых стран, а также перераспределение их в пользу более надежных партнёров, усиление позиций интернациональных компаний, и др.

В. Чжан отмечает, что создание международных экономических интеграционных объединений обусловлено следующими признаками:

- усиление интернационализации экономических отношений;
- активизация процессов, приводящих к международному разделению труда;
- научно-техническая революция, носящая общемировой характер;
- увеличение уровня открытости национальных экономик².

Если классифицировать основные действующие интеграционные объединения по конечным их целям, то можно отметить, что в современном международном экономическом пространстве существует большое число примеров интеграционных группировок, находящихся на разных этапах развития интеграционного процесса. Уровень достигнутого этими сообществами прогресса, характеризующего поставленные цели, значительным образом различается.

Некоторыми сообществами полностью выполнена намеченная программа интеграции и происходит процесс совершенствования ее отдельных сторон. К таким сообществам можно с уверенностью отнести Австралийско-Новозеландскую зону свободной торговли (ЗСТ), Балтийскую ЗСТ, Центральноамериканский общий рынок и т.д.). Тем не менее, приходится отметить, что значительное количество сообществ такого рода еще не достигли поставленных целей. Например,

¹ Обзор Евростата о состоянии европейской экономики за 2014 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6796757/2-21042015-AP-EN.pdf/2a3922ae-2976-4aef-b6ce-af19bde6a236> (дата обращения 22.09.2016)

² Чжан В. Проблемы развития международных интеграционных объединений на примере Евросоюза // Актуальные проблемы экономики и управления. 2014. № 2 (2). С. 147.

если рассматривать Организацию Восточно-Карибских государств, которые называют себя таможенным союзом, то можно отметить, что из числа семи участников данного союза только Доминика и Сент-Винсент и Гренадины действительно используют в отношении третьих стран общий таможенный тариф. В то время как Африканское экономическое сообщество, провозгласившее своей целью организацию экономического союза, состоящего из пятидесяти одного африканского государства, будет находиться в процессе создания в течение переходного периода, который планируется пройти за тридцать четыре года, начиная с 1994 года. Таким образом, очевидно, что необходимо при анализе деятельности таких интеграционных объединений учитывать стадию жизненного цикла, на которой находится данное объединение¹.

Итак, основной причиной экономической интеграции выступает стремление к росту экономической эффективности производства. Межгосударственная интеграция осуществляется с помощью формирования региональных экономических объединений государств и согласования их внутренней и внешней экономической политики.

Традиционно выделяют несколько форм экономической интеграции государств: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союзы. Следует отметить, что на сегодняшний день пройдено первые четыре этапа только одним международным сообществом — Евросоюзом, тогда как несколькими другими интеграционными группами, пройден в своем развитии только первый, а в ряде случаев и второй этапы².

Можно выделить несколько взаимосвязанных направлений, по которым одновременно протекают интеграционные процессы: политические, социальные, культурно-этические, экономические, финансовые и др. В пределах финансового направления активно развивается валютная интеграция. Интерес к исследованию именно финансового направления интеграции обусловлен, во-первых, цикличностью развития экономических процессов, в том числе кризисных явлений; во-вторых, усиливающейся глобализацией социально-экономиче-

¹ Чжан В. Проблемы развития международных интеграционных объединений на примере Евросоюза // Актуальные проблемы экономики и управления. 2014. № 2 (2). С. 148.

² Там же.

ской среды жизни людей; в-третьих, экономическими преимуществами валютной интеграции¹.

Механизмы европейской интеграции берут свое начало в 1951 г., реально же процесс европейской интеграции стал осуществляться с 1957 г. с созданием Европейской комиссии по атомной энергии (Евратом), Европейского экономического сообщества и ЕЭС между шестью странами – ФРГ, Францией, Италией, Бельгией, Люксембургом, Нидерландами².

Исследовали Е.Д. Кормишкин, В.А. Горин и Борко Ю., Буторина О.³ в процессе создания ЕС выделяют четыре этапа (табл. 1).

Таблица 1

Этапы создания ЕС

Этап	Характеристика этапа
Конец 1950 – начало 1970-х гг.	Создание Таможенного союза ЕС
Середина 1970 – середина 1990-х гг.	Принятие программы европейского валютного сотрудничества
Середина 1980 – середина 1990-х гг.	Дальнейшее расширение сообщества, присоединение к нему в 1986 г. Испании и Португалии, еще более углубившее кризисные явления, вызванные межрегиональными диспропорциями
Середина 1990-х гг. – настоящее время.	7 февраля 1992 г. члены ЕЭС подписали соглашение в г. Маастрихте об образовании Европейского союза о включении в него 15 участвующих государств.

Потребность в привлечении дополнительных финансовых ресурсов для экономического развития с МФР вынуждает страны прибегать к внешним заимствованиям. На разных этапах экономического развития страны реципиентами внешнего финансирования становятся либо частные заемщики, либо государственный сектор. Как правило, в большинстве стран среди заемщиков на внешнем финансовом рын-

¹ Лескова И.В. Экономическая интеграция как объективный процесс // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. 2014. № 4 (3). С. 41.

² Морозова А.Е. ЕС как пример развития для Евразийского союза // Вестник Томского государственного университета. История. 2012. № 1. С. 108.

³ Борко Ю., Буторина О. История развития европейского Союза. Режим доступа: http://ceusr.sfedu.ru/files/monografii/1Borko_Butorina_Istoriya_ES.pdf (дата обращения 22.09.2016)

ке преобладает частный сектор, и только в периоды кризисов существенно возрастает приток иностранных кредитов и займов, направляемых в государственный сектор. Следует при этом понимать, что формально, в случае отсутствия государственных гарантий по долгам частного сектора, государство не имеет прямых обязательств по погашению внешней задолженности своих резидентов.

Тем не менее, навязанный международными регуляторами дисбаланс внешнего финансирования в современной мировой финансовой архитектуре стал определяющим фактором экономического развития подавляющего большинства современных государств. Практически все национальные экономики и финансовые рынки находятся под воздействием такого синтетического показателя как долговая устойчивость экономики и внутреннего финансового рынка. Национальная долговая устойчивость в контексте глобального дисбаланса внешних долгов предполагает способность страны-заемщика обслуживать свой иностранный долг без существенных корректировок базовых параметров экономического роста: темпов роста ВВП, текущего сальдо доходов и расходов, ценовых и курсовых соотношений. Поскольку в 1990х гг. сформировалась и приобрела устойчивость ситуация, когда величина внешнего долга ряда стран росла быстрее, чем их национальная экономика и, следовательно, платежеспособность, то проблема глобальных долговых дисбалансов с конца 1990х гг. стала объектом активных обсуждений международных регуляторов.

Основным проявлением глобального дисбаланса внешней задолженности являются перманентные долговые кризисы, поражающие как отдельные страны, так и группы стран, а также интеграционные валютно-финансовые объединения (например, страны зоны евро). Конечным проявлением долгового кризиса является суверенный дефолт. Суверенный (государственный) дефолт определяется как неспособность правительства произвести на согласованную дату основные выплаты или выплаты процентов в счет обслуживания своих финансовых обязательств. Дефолт по внешнему долгу – это дефолт по выплатам кредиторам займа, взятого в соответствии с юрисдикцией другой страны, обычно (но не всегда) деноминированного в иностранной валюте, держателями которого обычно являются иностранные кредиторы. Внутренний дефолт – это прекращение обслуживания долговых обязательств, деноминированных во внутренней валюте, кредиторами которых являются резиденты. Существует понятие «серийный» дефолт, которое включает в себя множественные дефолты по внешним и внутренним государственным долгам.

Первая волна кризисов внешних долгов относится к 1980м гг., когда долговые кризисы, так или иначе, затронули все развивающиеся страны. Вторая волна кризисов внешних долгов пришлась на 1990е гг., затронув страны Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и Россию. С 2008г. в перманентную ситуацию кризисов внешних долгов попали развитые страны зоны евро. С 1970г. в МФС было зафиксировано 62 долговых кризиса, средняя продолжительность которых составила 5,5 лет.

К самым крупным в новейшей истории дефолтам относят реструктуризацию в Греции на сумму 200 млрд. евро (2012 г.), дефолт Аргентины на сумму 95 млрд. долл. (2001 г.), дефолт Бразилии по внутреннему долгу на сумму 62 млрд. долл. (1990 г.) и дефолт России на сумму 39 млрд. долл. (1998 г.)¹.

Развитие экономики ЕС в 2015 г. в целом было довольно устойчивым. Для ЕС позитивную роль сыграли низкие цены на нефть, ослабление евро и долгожданное введение в начале 2015 г. количественных смягчений со стороны ЕЦБ (несмотря на жаркие дискуссии перед этим с представителями Бундесбанка). При этом важно отметить, что восстановление экономики ЕС опирается как на наращивание экспорта (которое оказалось не слишком впечатляющим из-за замедления хозяйственной динамики в ряде крупных развивающихся стран) так и на работу на внутренний рынок (хотя по отдельным странам, например, личное потребление демонстрирует неодинаковую динамику).

Вместе с тем к середине года в ЕС обозначились риски, которые могут замедлить экономическую конъюнктуру и ухудшить социальную обстановку в 2016 г. Речь идет прежде всего о событиях на Ближнем Востоке — массовом наплыве беженцев и втягивании ведущих стран ЕС в активную фазу военной операции против террористов в Сирии. Прогнозисты в Брюсселе ожидают рост ВВП в 2016 г. в целом по ЕС на уровне 2,0% . При этом локомотиву интеграционной группировки — Германии (чей вклад в ВВП уже составляет свыше 1/5) дается прогноз, равный 1,9%².

¹ Звонова Е.А. Реформирование мировой финансовой архитектуры и российский финансовый рынок: монография / Е.А. Звонова, М.В. Ершов, А.В. Кузнецов, А.В. Навой, В.Я. Пищик: под ред. Е.А. Звоновой. М.: РУСАЙНС, 2016. С. 38.

² Россия и мир: 2016. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз / рук. проекта А.А. Дынкин, В.Х. Барановский. М.: ИМЭМО РАН. 2015. С. 54.

Прогноз динамики ВВП в странах ЕС в 2016 г. представлен в табл. 2.

Таблица 2

Прогноз динамики ВВП в странах ЕС в 2016 г.¹

Страны	Доля в ВВП ЕС, %	Динамика ВВП, %	
		2015	2016
Германия	20,9	1,6	1,7
Франция	15,8	0,9	1,0
Италия	11,9	0,7	0,9
Испания	7,8	3,0	2,5
Нидерланды	4,6	1,9	1,7
Бельгия	2,9	1,2	1,3
Австрия	2,4	0,6	1,4
Зона евро-19	73,7	1,4	1,4
Великобритания	14,6	2,5	2,4
Швеция	3,2	2,7	2,5
Польша	3,0	3,5	3,2
Дания	1,9	1,6	1,7
ЕС-28	100,0	1,7	1,7

При этом рост ВВП в Германии на 1,7% в любом случае является ускорением экономической динамики в ФРГ (табл. 2). Увеличение темпов роста, на наш взгляд, следует ожидать и в других крупных странах зоны евро – Франции и Италии, а также в соседней с Германией Австрии.

Наибольшие проблемы, скорее всего, будут испытывать Греция и Финляндия, где в 3-м квартале 2015 г. вновь сократился ВВП. В целом по ЕС, равно как и по зоне евро, по нашему мнению, следует ожидать повторения в 2016 г. динамики 2015 г. Нельзя не обратить внимание, что по сравнению с предыдущими кварталами в 2015 г. происходило постепенное замедление – 0,6% по ЕС-28 и 0,5% по зоне евро в 1-м

¹ Россия и мир: 2016. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз / Рук. проекта А.А. Дынкин, В.Х. Барановский. М.: ИМЭМО РАН. 2015. С. 55.

квартале, 0,5 и 0,4% соответственно во 2-м квартале, 0,4 и 0,3% — в 3-м квартале. Несколько ухудшились к концу 2015 г. (однако пока не критично) и некоторые показатели барометров, измеряющих настроения предпринимателей. При этом по-прежнему, экономика стран вне зоны евро будет расти быстрее.

В то же время, хотя большинство стран вернулись к небольшим бюджетным дефицитам или даже профициту, Греция, Франция и Италия будут скорее всего и в 2016 г. нарушать 3%-ный Маастрихтский критерий. Большой дефицит сопровождается ростом госдолга, что на фоне радикального правительства в Греции и усиления электоральной поддержки Национального фронта во Франции также не внушает большого оптимизма. Вне зоны евро наихудшая ситуация в Хорватии, тогда как Великобритания благодаря оживлению экономики стала неуклонно сокращать свой бюджетный дефицит.

Кризис еврозоны вызван лишь мировым финансовым кризисом. Одной из причин европейского долгового кризиса стал дефицит платежного баланса некоторых стран. В связи с ростом сравнительной стоимости рабочей силы в странах Южной Европы снизилась их конкурентоспособность на мировом рынке, что, в свою очередь, повлекло рост дефицита платежных балансов.

В настоящее время экономическая интеграция зоны евро остается незавершенной. Присутствуют фрагментированность финансовых рынков и большая разница в конкурентоспособности стран зоны евро. Структурная негибкость не способствует интеграции рынков труда и продукции, и нет институциональной базы для координации налогово-бюджетной политики¹.

В отличие от других форм финансовых кризисов (валютных, банковских, фондовых и пр.) долговые кризисы более продолжительны, и поэтому оказывают воздействие не только на национальный, но и на мировой финансовый рынок. Долговые кризисы (тем более дефолты) всегда сопровождаются экономическим спадом, что затрудняет возможности их быстрого преодоления. Поэтому современный глобальный дисбаланс внешних долгов представляется трудно регулируемым и преодолимым, особенно для стран зоны евро (Греция, Испания, Португалия, Ирландия).

¹ Василенко С.А., Болдырева Ю.М. Кризис еврозоны и пути его разрешения //Дискуссия. 2016. № 3 (66). С. 18.

Как в теории, так и на практике необходимым условием стабилизации относительной величины государственного долга является достижение первичного бюджетного профицита. По методологии разработанной экспертами МВФ, его величина зависит от динамики экономического роста и величины номинальной процентной ставки по государственным облигациям¹. В 2014 г. показатели темпов роста ВВП по странам еврозоны варьировались от -2,3% на Кипре до 4,8% в Ирландии. Разница в процентных ставках также существенна. В августе спред доходности 10-летних гособлигаций Греции к гособлигациям Германии составлял 11,29%, в то время как в Италии он равнялся 1,17%. По итогам 2014 г. только 3 страны еврозоны имели дефицит бюджета, а к 2020 г., по прогнозам МВФ, уже все страны еврозоны должны будут сводить бюджет с положительным сальдо. Аналитики МВФ прогнозируют, что профицит будет достигаться при достаточно низком показателе экономического роста. Следовательно, Европу ждет продолжение жесткой фискальной консолидации.

Список литературы

1. Арутюнян О.В., Сергунин А.А. Восточное партнерство ЕС: «Второе дыхание»? // Научно-аналитический журнал Обозреватель – Observer. 2012. Т. 264. № 1. С. 90–97.
2. Дежина И. Г. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? М.: изд-во Института Гайдара, 2013. С. 27.
3. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Системный подход к определению форм взаимодействия крупных и малых предприятий // European Journal of Economic Studies. 2012. Т. 2. № 2. С. 84–87.
4. Евдокимова С.Ш. Особенности исследования и управления инновационной трансформацией и трансформационным потенциалом социально-экономических систем // Экономика и социум: современные модели развития. 2015. № 9. С. 27–34.
5. Кормишкин Е.Д., Горин В.А. Интеграционные процессы в европейском союзе: экономический аспект // Контентус. 2014. № 2 (19). С. 1.
6. Кукарцева М.А., Рябов Е.А. «Восточное партнерство» и перспективы расширения Евросоюза // Научно-аналитический журнал Обозреватель – Observer. 2014. № 3 (290). С. 29.

¹ Das U.S., Papaioannou M. G., Trebesch C. Sovereign Debt Restructurings 1950–2010: Literature Survey, Data, and Stylized Facts. IMF.IMFWorkingPaperWP/12/203.August 2012. P. 72–74.

7. Лескова И.В. Экономическая интеграция как объективный процесс // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. 2014. № 4 (3). С. 41.
 8. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация производства и генерирование инноваций как стимул сохранения стратегической устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур // Актуальные вопросы инновационной экономики. 2012. № 1. С. 90–99.
 9. Лясников Н.В. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи // Путеводитель предпринимателя. 2010. № 8. С. 83–92.
 10. Морозова А.Е. ЕС как пример развития для Евразийского союза // Вестник Томского государственного университета. История. 2012. № 1. С. 108.
 11. Проценко О.Д., Проценко И.О. Факторы повышения конкурентоспособности бизнеса на современном этапе развития экономики // Российское предпринимательство. 2012. № 2. С. 36–42.
 12. Сухарев А.Н. Европейские институты Финансовой стабилизации создание современное состояние // Финансы. 2014. № 1. С. 54.
 13. Сенин А.С. Региональный вектор развития предпринимательства / Сенин А.С. , Капустин С.Н. // Российское предпринимательство. 2012. № 8. С. 146–150.
 14. Совершенствование механизмов повышения инновационной активности промышленных предприятий. Коллективная монография / под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В. М.: Научный консультант, 2017 355 с.
 15. Фатхутдинов А.Р. Долговые кризисы и пути их решения // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2015. 16. С. 89.
 16. Чернецов С.А. Долговой кризис и методы его регулирования в зарубежных странах // Вестник Академии. 2015. № 1. С. 146.
 17. Чжан В. Проблемы развития международных интеграционных объединений на примере Евросоюза // Актуальные проблемы экономики и управления. 2014. № 2 (2). С. 147.
-

Christina A. SIDORENKO ¹

CREATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION ORGANIZATIONS IN THE HISTORICAL PROCESS OF INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF THE EUROPEAN UNION

Annotation. *The article describes the features of the creation of international economic integration organizations, the characteristic periods in the historical process of institutional development of the European Union, assessed the prospects of integration of countries to join the European Union. The article highlights and describes the main areas of financial control to ensure balanced budgets in foreign countries.*

Keywords: *international integration, the integration processes of the European Union, the euro area, the global financial crisis, debt crisis, the competitiveness of the national economy, institutional reforms, the disintegration of the euro zone.*

¹ Sidorenko Christina A., Moscow City Pedagogical University (Moscow State Pedagogical University) (129226, Moscow, 2nd passage Farm, 4); info@mgpu.ru

УДК 331

Е. А. Тарасова¹

СЮЖЕТНО-РОЛЕВЫЕ ИГРЫ КАК СРЕДСТВО СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ И АДАПТАЦИИ ДЕТЕЙ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С СОЦИУМОМ

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные методологические вопросы, оценивается роль и значение сюжетно-ролевых игр для социального развития детей, которые рассматриваются как способ социализации личности и адаптации детей при взаимодействии их с социумом. Исследуются адаптационные проблемы при формировании личности в детском возрасте, имеющие социально-экономическое значение в процессе реализации общественных отношений.

Ключевые слова: сюжетно-ролевая игра, моральные и нравственные ценности, развитие общения и взаимодействия ребенка в социуме, социализация личности.

Современный мир насыщен переменами, изменениями, связанными с обновлением всех сфер жизни. Это тем более важно, что оно призвано сформировать у человека социальную ориентированность, адекватную реакцию на происходящие изменения, способность к быстрой саморегуляции, самоопределению и самоутверждению в новых условиях¹.

Согласно «Федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования»², сюжетно-ролевая игра отнесена к «Социально-коммуникативному» направлению, которое направлено

¹ Аландаров Р.А. Разработка современной модели финансового обеспечения фундаментальных научных исследований // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 2. С. 126–135.

² Полякова О.А. Особенности финансовой системы Российской Федерации // Финансы и кредит. 2011. № 5 (437). С. 21–27.

¹ Тарасова Елена Анатольевна, воспитатель высшей категории, МБДОУ «Детский сад № 58» города Костромы; tarasova.e.a.0802@mail.ru

на усвоение норм и ценностей, принятых в обществе, включая моральные и нравственные ценности; развитие общения и взаимодействия ребенка со взрослыми и сверстниками.

В условиях реформирования образования, дошкольное образовательное учреждение представляет собой открытую и развивающуюся систему¹. Основным результатом ее жизнедеятельности должно стать успешное взаимодействие с социумом², осваивая которое дошкольное учреждение становится мощным средством социализации личности³.

Социальное развитие рассматривается как процесс усвоения и дальнейшего развития индивидом социально-культурного опыта, необходимо для его включения в систему общественных отношений⁴.

Проблемы социального развития личности рассматривались зарубежными и отечественными исследователями: Л.И. Божович, Э. Дюркгейм, Ч. Кули, А.Н. Леонтьев, Дж. Мид, А.В. Мудрик, Т. Парсонс, В.А. Сластенин, Д.И. Фельдштейн, Д.Б. Эльконин и др. особенности социального развития детей в сюжетно-ролевой игре изучали Л.А. Венгер, Н.А. Короткова, Д.В. Менджерицкая, Н.Я. Михайленко и др.

Сюжетно-ролевая игра, независимо от темы, в наиболее простом виде может строиться как цепочка условных действий с предметами, в более сложном — как цепочка специфических ролевых взаимодействий, в еще более сложном — как последовательность разнообразных событий. Чем полнее в деятельности ребенка представлены все способы построения сюжетной игры, чем шире репертуар его игровых умений, тем более разнообразные тематические содержания может он в нее включать, и тем больше у него свободы в самореализации.

Обогащение социального опыта детей, через чтение художественной литературы, ознакомление с окружающей действительностью, обще-

¹ Федорова И.Ю., Крутьень С.А. Совершенствование финансового обеспечения образовательных услуг / под ред. д.п.н., проф. Штоль В.В. // Обозреватель — Observer. 2013. № 11. С. 95–105.

² Козлова С.А. Я—человек: программа социального развития ребенка. М.: Школа-Пресса, 2003. 186 с.

³ Седова, М.Л. Критерии оценки эффективности управления системой обязательного социального страхования // Вестник Финансового университета. 2012. № 1 (67). С. 34–41.

⁴ Dudin M.N., Kutsuri G.N., Fedorova I.J., Dzusova S.S., Namitulina A.Z. The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting / Asian Social Science; Vol. 11, No. 7; 2015.

ние со сверстниками и взрослыми ведет к развитию сюжетно-ролевой игры дошкольника.

Сюжетно-ролевая игра имеет социальную природу и строится на все расширяющемся представлении ребенка о жизни взрослых. Новой сферой действительности, которая осваивается дошкольником в этой игре, становятся мотивы, смыслы жизни и деятельности взрослых. Поведение ребенка в игре опосредуется образом другого человека. Дошкольник встает на точку зрения разных людей и вступает с другими играющими в отношения, отражающие реальное взаимодействие взрослых.

В игре ребенок познает смысл человеческой деятельности, начинает понимать и ориентироваться в причинах тех или иных поступков людей, познавая систему человеческих отношений, он начинает осознавать свое место в ней¹. Разыгрывая фрагменты реальной взрослой жизни, ребенок открывает новые грани окружающей его действительности. Большое влияние оказывает игра на развитие у детей способности взаимодействовать с другими людьми.

Центральным моментом сюжетно-ролевой игры в социальном развитии ребенка является роль, которую берет на себя². При этом ребенок не просто называет себя именем соответствующего взрослого человека, но, что самое главное, действует как взрослый человек, роль которого он взял. Действуя как взрослый, ребенок отождествляет себя с ним. Через выполнение игровой роли осуществляется связь ребенка с миром взрослых. Именно она в концентрированной форме воплощает связь ребенка с обществом. В ней в нерасторжимом единстве представлены аффективно-мотивационная и операционально-техническая стороны деятельности ребенка.

Исходя из этого можно определить пути социального развития детей старшего дошкольного возраста: проведение комплексной педагогической диагностики, направленной на выявление индивидуальных особенностей социального развития детей, разработка и реализация программы социального развития детей³ посредством сюжетно-ро-

¹ Клименкова О. Игра как азбука общения // Дошкольное воспитание. 2002. № 4. С. 7–14.

² Играют взрослые и дети: из опыта работы дошкольных образовательных учреждений России / сост. Т.Н. Доронова. М.: ЛИНКА-ПРЕСС, 2006. 208с.

³ Федорова И.Ю. Совершенствование механизма финансового обеспечения образовательных услуг в России (монография). М: АП «Наука и образование», 2013. С. 58–89.

левой игры, активное взаимодействие участников образовательного процесса.

Организация педагогической работы направленной на формирование социальной компетенции детей старшего дошкольного возраста в сюжетно-ролевой игре направлена на разработку и реализацию развивающей программы в течение учебного года, включающую тему на ознакомление с окружающей действительностью («Семья», «Поликлиника», «Магазин», «Почта», «Путешествие», «Ателье», «Зоопарк», «Школа» и др.).

Организация работы с родителями создание условий для повышения уровня социального развития детей старшего дошкольного возраста в сюжетно-ролевой игре в домашних условиях через взаимодействие с родителями (консультации «Условия социального развития детей», «Как организовать сюжетно-ролевую игру дома»; собрание «Игра — дело серьезное»; наглядная информация «Рольевая игра — полет фантазии» и др.).

Таким образом, благодаря проведению комплекса мероприятий направленных на ознакомление с социальной действительностью¹, помощь в повышении игровых умений дают положительный результат в социальном развитии детей старшего дошкольного возраста, что благотворно отражается на их умении успешно взаимодействовать с социумом.

Список литературы

1. Аландаров, Р.А. Разработка современной модели финансового обеспечения фундаментальных научных исследований // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 2. С. 126—135.
2. Балабанова А.В., Федорова И.Ю. Эмерджентность как проявление особых свойств системы финансирования образовательных услуг // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов. Выпуск XL. М.: Российская академия предпринимательства, 2014. С. 200—216.

¹ Балабанова А.В., Федорова И.Ю. Эмерджентность как проявление особых свойств системы финансирования образовательных услуг // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов. Выпуск XL. М.: Российская академия предпринимательства, 2014. С. 200—216.

3. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Сидоренко В.Н. Экономическая безопасность России: угрозы национальным интересам и их отражение // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 20. С. 98–106.
4. Евдокимова С.Ш., Щербакова А.С., Красниковский В.Я. Взаимодействие управления организацией и организационно-культурного фактора // Экономика и социум: современные модели развития. 2011. № 2. С. 43–50.
5. Козлова С.А. Я—человек: программа социального развития ребенка. М.: Школа-Пресса, 2003. 186 с.
6. Клименкова О. Игра как азбука общения // Дошкольное воспитание. 2002. № 4. С. 7–14.
7. Красниковский В.Я., Евдокимова С.Ш. Организационно-технологические особенности функционирования системы оперативного сбора и обработки экспертной информации // Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2008. № XII. С. 254–261.
8. Красниковский В.Я., Евдокимова С.Ш. Проблемы и ситуация в области российского высшего финансового образования // Экономика и социум: современные модели развития. 2012. № 3. С. 142–152.
9. Седова М.Л. Критерии оценки эффективности управления системой обязательного социального страхования // Вестник Финансового университета. 2012. № 1 (67). С. 34–41.
10. Полякова, О.А. Особенности финансовой системы Российской Федерации // Финансы и кредит. 2011. № 5 (437). С. 21–27.
11. Федорова И.Ю., Крутень С.А. Совершенствование финансового обеспечения образовательных услуг / под ред. д.п.н., проф. Штоль В.В. // Обозреватель — Observer. 2013. № 11. С. 95–105.
12. David Kucera and Leanne Roncolato. Informal employment: Two contested policy issues // International Labour Review, Vol. 147 (2008), No. 4.
13. Dudin M.N., Kutsuri G.N., Fedorova I.J., Dzusova S.S., Namitulina A.Z. The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting // Asian Social Science; 2015. Vol. 11, No. 7, pp. 290–296.
14. Williamson O.E. The New Institutional Economics: Taking Stocks, Looking Ahead // Journal of Economic Literature. 2000. № 3. pp. 595–613.

Elena A. TARASOVA ¹

PLOT AND ROLE-PLAYING GAMES AS A MEANS OF SOCIALIZATION AND ADAPTATION OF CHILDREN IN INTERACTION WITH SOCIETY

Annotation. *This paper discusses the current methodological issues, evaluated the role and significance of the plot-role-playing games for the social development of children, which are regarded as a way of socialization and adaptation of children during their interaction with society. We study the adaptation problems in the formation of personality in children with socio-economic importance in the implementation of public relations.*

Keywords: *role-playing game, the moral and ethical values, the development of communication and interaction of the child in society, socialization of the individual.*

¹ Tarasova Elena A., educator, MBDOU «Kindergarten № 58» city of Kostroma; tarasova.e.a.0802@mail.ru

УДК 338

Е. В. Сеницына ¹

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье рассматриваются отдельные, наиболее значимые, по мнению автора, теоретические и методологические аспекты трансформации механизма финансового обеспечения медицинских услуг в современных условиях. Дается их обоснование и раскрывается содержание в условиях использования одноканального механизма финансового обеспечения медицинских услуг. Оценивается эффективность новых инструментов, к числу которых отнесены единая информационная система и контрактная система в сфере государственных закупок товаров медицинского назначения, подтверждается значимость совершенствования контрольных мероприятий, осуществляемых в системе государственного и общественного контроля.

Ключевые слова: механизм обязательного медицинского страхования, трансформация механизма финансового обеспечения медицинских услуг, финансовое обеспечение медицинских услуг, инструменты.

Система обязательного медицинского страхования в настоящее время является основным финансовым механизмом обеспечения государственных гарантий по предоставлению бесплатных для населения медицинских услуг в России ¹. Процесс развития экономических отношений хозяйствующих субъектов в условиях перехода на одноканаль-

¹ Буздалина О.Б. Некоторые финансово-экономические аспекты современной России // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 5. С. 340–342.

¹ Сеницына Елена Владимировна, аспирант Российской Академии Предпринимательства (109544, г. Москва, ул. Малая Андроньевская, д. 15); sinychka@mail.ru

нальное финансирование медицинских организаций представляет научный интерес для многих исследователей¹.

Организации и развитию механизма в системе медицинского страхования, значительное внимание уделено в работах зарубежных ученых², Р.Б. Салтман, А.О. Флиер, А.Г. Резе, Б.Ф. Халлауер, Дж. Фигейрас, Б.Н. Старфилд и др. Среди отечественных экономистов, чьи труды посвящены теории медицинского страхования, исследуются вопросы сущности страхования, его социальной и экономической значимости, необходимых предпосылок для формирования и развития механизма финансирования системы здравоохранения в России следует выделить ученых А.П. Архипову, Н.В. Казакову, М.Е. Горюнова, М. Грановерттер, В.А. Генг, А.В. Андреева, А.М. Бабича, Н.И. Вишнякову, О.В. Гончарука, О.И. Русакову, Т.А. Федорову, В.Ю. Семенова и др.

Исследованию подвергается процесс управления финансовых отношений, осуществляется оценка эффективности финансовых инструментов в условиях применяемого одноканального способа финансирования в сфере медицинских услуг, совершенствуются методы контроля³, в условиях развития единой информационной системы расширяется возможность использования исследователями аналитической базы.

В настоящее время расширяется состав видов медицинской помощи, включенных в базовую программу ОМС, более активно применяются многообразные методы оплаты медицинской помощи в разрезе отдельных видов и условий ее предоставления⁴. Стоит задача активного привлечения негосударственных медицинских организаций к участию в реализации территориальных программ ОМС⁵.

¹ Аландаров Р.А. Финансовое обеспечение фундаментальных научных исследований в Российской Федерации в условиях преобразований в научной и бюджетной сферах // Финансы и кредит. 2014. № 19 (595). С. 49–56.

² Федорова И.Ю. Прокофьев М.Н. Штейнберг Н.М. Российская и зарубежная практика развития моделей финансирования медицинских услуг // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 4-2(24) С. 390–391.

³ Ермилов В.Г. К теории государственного финансового контроля // Финансы. 2005. № 2. С. 64.

⁴ Соляникова, С.П. Ответственная бюджетная политика в социальной сфере: проблемы разработки и реализации // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 5. С. 45–51.

⁵ Федорова И.Ю., Синицына Е.В. Проблемы перехода к страховой модели финансирования медицинских услуг // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов Выпуск XLV. 2015. С. 249–258.

Территориальные программы ОМС реализуются наряду и во взаимодействии с государственной программой Российской Федерации «Развитие здравоохранения». В территориальные программы ОМС включены и федеральные учреждения здравоохранения, ранее финансируемые только из федерального бюджета. Нерешенной пока до конца является проблема обеспечения сбалансированности объема финансовых обязательств ОМС и объема аккумулируемых финансовых ресурсов в лечебно-профилактических учреждениях, необходимых для выполнения государственного задания, обоснованности размера и соотношения тарифов страховых взносов и тарифов оказания медицинской помощи и множество других, интересных для исследователей методологических аспектов, исследование которых способствует повышению эффективности финансового обеспечения медицинских услуг.

Актуальность проводимых учеными исследований заключается в разработке практических предложений по совершенствованию системы обязательного медицинского страхования и повышению качества оказываемых медицинских услуг, в том числе высокотехнологичных медицинских услуг путем совершенствования механизма финансового обеспечения и гармоничного расширения источников их финансирования в Российской Федерации.

Например, в результате проведенного анализа и выявления особенностей сложившегося механизма было предложено авторское определение механизма финансового обеспечения медицинских услуг, включающее комплекс организационных и экономических мероприятий, осуществляемых на основе финансового покрытия расходов на оказание гарантированных медицинских услуг застрахованным лицам.

Важно, что базой для проводимых исследований является использование статистической информации Министерства финансов Российской Федерации, Федерального казначейства, Министерства здравоохранения Российской Федерации, Федерального фонда обязательного медицинского страхования, территориальных фондов ОМС, медицинских организаций, нормативные правовые акты Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в системе обязательного медицинского страхования, экономическая литература отечественных и зарубежных авторов, публикации в периодических изданиях и сети Интернет.

В современных условиях при использовании возможности ЕИС существенно повышается эффективность проводимого анализа и кон-

троля, обеспечивается прозрачность, доступность и как следствие достоверность получаемой информации. Важно, что информационные ресурсы дают возможность мониторинга практически в любой, важный для исследователя, момент времени. ЕИС является действенным инструментом для повышения эффективности расходования финансовых ресурсов в медицинской сфере.

Существенное продвижение в направлении совершенствования механизма финансового обеспечения медицинских услуг обеспечивает разработка и использование такого инструмента как контрактная система в сфере государственных и муниципальных закупок товаров, работ и услуг. Такой механизм расходования государственных ресурсов в купе с единой информационной системой дает возможность обеспечить наибольшую прозрачность медицинских расходов, способствует наибольшей доступности информации в сфере расходования средств ОМС для аналитиков и общественных контролеров¹. Тем самым возможно обеспечить дальнейшее снижение уровня неэффективных и непроизводительных затрат в медицинской сфере и экономию государственных финансовых ресурсов.

В зависимости от конкретизации поставленной цели исследователи определяют спектр научных проблем и определяют для решения конкретные экономические задачи с учетом их функциональной особенности и институционального характера, способствующих совершенствованию системы обязательного медицинского страхования в Российской Федерации. К таким задачам в сфере государственного финансирования, по мнению автора, относятся: выявление и описание институциональных и функциональных элементов системы обязательного медицинского страхования; проведение анализа соответствия планируемых объемов финансирования на основе программно-целевого метода² и достаточности фактически полученных финансовых ресурсов лечебно-профилактическими организациями

¹ Крылова Е.Б., Беляева М.В. Отдельные аспекты в реализации полномочий государственных (муниципальных) органов в сфере осуществления финансового контроля // Путеводитель предпринимателя. 2015. № 27. С. 271–275.

² Соколов И.А., Бегчин Н.А., Беленчук А.А. Направления развития программно-целевого управления бюджетными средствами в России // Финансы. 2015. № 4. С. 8–15.

для обеспечения необходимого объема и качества оказываемых медицинских услуг¹; оценки степени централизации средств ОМС на федеральном уровне в условиях одноканального способа финансирования медицинских услуг² и целесообразности проводимых в данном направлении мероприятий; оценки механизма выравнивания обеспеченности территориальных программ ОМС в результате применения данного способа финансирования в медицинской сфере; выявления резервов роста объема финансовых ресурсов в системе ОМС, в том числе при расширении спектра негосударственных источников финансирования и оптимизации финансовых потоков в сфере финансирования медицинских услуг³ и др.

Развитие механизма финансового обеспечения в сфере медицинских услуг обусловлено требованием потребителей в расширении спектра и повышении качества получаемых услуг при максимально возможной экономии государственных расходов⁴, при этом должна быть достигнута возможность гибкой трансформации механизма применительно к сложившимся условиям на основе спроса на конкретные виды услуг, в том числе на высокотехнологичные медицинские услуги.

Несмотря на то, что учеными и практиками раскрыты основы функционирования системы обязательного медицинского страхования и дана на достаточном уровне характеристика финансового механизма оказания медицинских услуг, необходимость в дальнейшем изучении функционирования системы в условиях проводимых в нашей стране экономических реформ остается актуальной⁵. Все исследования на-

¹ Федорова И. Ю., Калашникова О. В., Штейнберг Н. М. К вопросу формирования ценовой политики предоставления социально значимых услуг в сфере здравоохранения // Аналитический журнал «Финансовый бизнес». Январь-февраль. 2016. № 1. С. 41–44.

² Прокофьев М. Н. Программный бюджет // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2011. № 3. С. 50–56.

³ Stokov A. I. The methodological aspects of assessing the attractiveness of investments made into financial assets and real projects // Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 10. С. 682–686.

⁴ Багратуни К. Ю. Конкурентоспособность экономики в условиях глобализации: инновационный аспект / М. В. Данилина, К. Ю. Багратуни, М. В. Хачатурян // Глобальный научный потенциал. 2015. № 10 (55). С. 152–154.

⁵ Аландаров Р. А. Разработка современной модели финансового обеспечения фундаментальных научных исследований // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 2. С. 126–135.

правлены на совершенствование нормативно-правовой¹ и методологической основы для развития механизма финансового обеспечения медицинских услуг в современных условиях.

Список литературы

1. Аландаров Р.А. Финансовое обеспечение фундаментальных научных исследований в Российской Федерации в условиях преобразований в научной и бюджетной сферах // Финансы и кредит. 2014. № 19 (595). С. 47–56.
2. Аландаров Р.А. Разработка современной модели финансового обеспечения фундаментальных научных исследований // Экономика. Налого. Право. 2013. № 2. С. 126–135.
3. Багратуни К.Ю. Конкурентоспособность экономики в условиях глобализации: инновационный аспект / М.В. Данилина, К.Ю. Багратуни, М.В. Хачатурян // Глобальный научный потенциал. 2015. № 10 (55). С. 152–154.
4. Буздалина О.Б. Некоторые финансово-экономические аспекты современной России // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 5. С. 339–342.
5. Гурова И.М. Дистанционная работа как перспективная форма организации труда для российских предпринимательских структур // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 1 (25). С. 151–155.
6. Гурова И.М. Взаимосвязь конкурентоспособности и транзакционных издержек организации // Экономика и социум: современные модели развития. 2015. № 9. С. 144–148.
7. Ермилов В.Г. К теории государственного финансового контроля // Финансы. 2005. № 2. С. 64.
8. Красниковский В.Я., Евдокимова С.Ш. Проблемы и ситуация в области российского высшего финансового образования // Экономика и социум: современные модели развития. 2012. № 3. С. 142–152.
9. Крылова Е.Б., Беляева, М.В. Отдельные аспекты в реализации полномочий государственных (муниципальных) органов в сфере осуществ-

¹ Седова М.Л. Нормативно-подушевое финансирование в здравоохранении // Финансы и кредит. 2009. № 23 (359). С. 32–39.

- вления финансового контроля // Путеводитель предпринимателя. 2015. № 27. С. 267–276.
10. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Предпринимая новое. Современное российское предпринимательство. Роль малого и среднего предпринимательства в экономики страны // Креативная экономика. 2008. № 5. С. 83–90.
 11. Прокофьев М.Н. Программный бюджет // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2011. № 3. С. 50–56.
 12. Полякова О.А. Особенности финансовой системы Российской Федерации // Финансы и кредит. 2011. № 5 (437). С. 21–27.
 13. Соколов И.А., Бегчин Н.А., Беленчук А.А. Направления развития программно-целевого управления бюджетными средствами в России // Финансы. 2015. № 4. С. 8–15.
 14. Федорова И.Ю., Калашникова О.В., Штейнберг Н.М. К вопросу формирования ценовой политики предоставления социально значимых услуг в сфере здравоохранения // Аналитический журнал «Финансовый бизнес». Январь-февраль 2016. № 1. С. 41–44.
 15. Федорова И.Ю. Прокофьев М.Н. Штейнберг Н.М. Российская и зарубежная практика развития моделей финансирования медицинских услуг // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)., 2015. Т. 6. № 4-2 (24). С. 386–391.
 16. Соляникова С.П. Ответственная бюджетная политика в социальной сфере: проблемы разработки и реализации // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 5. С. 45–51.
 17. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.J. Innovative Transformation and Transformational Potential of Socio-Economic Systems // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Vol. (17), № 10, pp. 1434–1437.
 18. Stokrov A.I. The methodological aspects of assessing the attractiveness of investments made into financial assets and real projects // Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 10. С. 682–686.
-

Elena V. SINITSYNA ¹

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE TRANSFORMATION OF THE FINANCIAL MECHANISM TO PROVIDE HEALTH CARE IN MODERN CONDITIONS

Annotation. *This article discusses some, the most important in the opinion of the author's theoretical and methodological aspects of the transformation of the financial mechanism to provide health care in modern conditions. We give them the rationale and content of the disclosed conditions, the use of single-channel mechanism of financial support of medical services. Evaluated the effectiveness of the new instruments, among which classified a unified information system and contract system in the sphere of public procurement of medical supplies, confirmed the importance of improving the control activities carried out in the system of state and public control.*

Keywords: *mechanism of compulsory health insurance, the transformation of the financial mechanism to provide health care, financial support for health services, tools.*

¹ Sinitsyna Elena V., Russian Academy of Entrepreneurship (109544, Moscow, Malaya Andron'evskaya, 15); sinychka@mail.ru

УДК 338

А. А. Хоконов¹

СОЦИАЛЬНАЯ СОЛИДАРНОСТЬ КАК БАЗИСНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

***Аннотация.** Гражданское общество как сложный многоаспектный феномен социальной действительности базируется на определенных факторах. Среди которых одно из важнейших мест занимает такой социально-психологический фактор как социальная солидарность. В статье анализируется сущность и содержание дефиниции «социальная солидарность» в контексте ее консолидационного потенциала. Именно на основе солидарности происходит первичное взаимоприятие социальных акторов — будущих участников гражданских объединений.*

Ключевые слова: гражданское общество, социальная солидарность, солидаризм, акторы социальных процессов.

Гражданское общество как совокупность людей с выраженными индивидуальностью и интересами формируется на основе нескольких групп факторов. Эти факторы условно можно разделить на три блока: политико-правовой; социально-экономический; социально-психологический.

Политико-правовые факторы формирования институтов гражданского общества связаны с возможностью более удобного и эффективного способа защиты своих интересов в группе, перед доминирующей силой, в частности перед государством. Иначе говоря, индивид в одиночку не сможет отстоять свои права в случае их нарушения, например, транснациональной корпорацией либо государством. Объединившись с себе подобными гражданами и создав собственную организацию, индивиды получают возможность как минимум привлечь

¹ Хоконов Анзор Альбертович, к. полит. н., заведующий кафедрой социологии, социальной работы и молодежной политики Институт международных социально-гуманитарных связей (123317, г. Москва, ул. Антонова-Овсеенко, дом 6, строение 1); dr_enzo@mail.ru

внимание общества и государства, а как максимум решить, используя различные механизмы, свои проблемы самостоятельно, т. е. осознание собственной беспомощности в борьбе за достойное существование становится сильным мотивом для консолидации. Выступая в определенных случаях в качестве экспертов по тем или иным вопросам, представители гражданских объединений могут участвовать в законодательном процессе и тем самым формировать комфортное политико-правовое пространство вокруг себя.

В частности, на основе факторов политико-правового порядка формируются политические институты гражданского общества: партии, движения, группы влияния, профессиональные ассоциации.

Социально-экономические факторы связаны с желанием владельцев частной собственности — средств производства осуществлять свободную экономическую деятельность в соответствии со своими, узкособственническими интересами. По мере своего развития предприниматель, будучи самостоятельной экономической единицей, сталкивается с ситуацией, в которой ему для получения определенных выгод, максимального экономического эффекта нужно объединяться с себе подобными.

Социально психологические блок образуют факторы, базирующиеся на таком феномене общественной жизни как солидарность. Дефиниция солидарность традиционно лежит в предметном поле социологии. Более того «в определенном смысле социология начиналась именно как изучение социальной солидарности и усилие решить проблемы ее необходимости, отсутствия, формирования или внедрения. С самого своего возникновения и впоследствии социология, отделив понятие общества от понятия государства и придав социальности свойство фундаментальной мировоззренческой и научной парадигмы, стремилась решить «социальный вопрос». Она обосновывала так называемую «социальную» точку зрения, направленную на преодоление индивидуального, классового и национального эгоизма и утверждение солидарности и альтруизма в максимально широком, даже во вселенском масштабе»¹.

¹ Гофман А. Б. Социальная солидарность: пробуждение социологической идеи. Текст доклада на IV Очередном Всероссийском социологическом конгрессе «Социология и общество: глобальные вызовы и региональное развитие». Уфа, 2012 г. <http://www.ssa-rss.ru/files/File/congress2012/part1.pdf>

Начиная с XIX века большое число исследователей обращалось к проблеме солидарности, однако при всем многообразии воззрений на данную проблему ближе всех к современному пониманию сущности, глубинных мотивов и механизмов солидарности подошел известный французский ученый Эмиль Дюркгейм (David mile Durkheim), считающийся наряду с О. Контом и М. Вебером основоположником социологической науки.

Дюркгейм выделял два основных вида социальной солидарности: механическую и органическую. Механическая социальная солидарность формируется в контексте исполнения индивидом повседневных социальных функций. В условиях низкой специализации и незначительного разделения труда индивидуальное сознание лабильно и сравнительно легко интегрируется в коллективное сознание. На более поздних этапах развития общества, в сложноорганизованных социальных системах происходит кластеризация общества, а затем в результате развития средств производства и соответственно углубления разделения труда происходит дифференциация общества. Следствием данного процесса является вынужденное формирование прочных связей между социальными монадами. Подобный вид солидарности французский ученый назвал органическим. Дюркгейм считал, что данные виды солидарности сосуществуют в социальных системах, при доминировании одного вида над другим в зависимости от характеристик отдельно взятого социума.

Таким образом, по Дюркгейму определенная совокупность индивидов приобретает характеристики общества благодаря возникновению структуры – социальных ролей и связей между ними. Эти связи и роли образуют определенную «нейронную» сеть между индивидами, внутри которой на основе перераспределения полномочий формируется объективная нужда друг в друге. Здесь же реализуется системный принцип функционирования элементов в соответствии с общесистемной целью. Данная точка зрения корреспондируется с теорией возникновения государства на основе общественного договора. С появлением социальных ролей и углублением разделения труда психологическая потребность индивида в обществе подкрепляется и материальной необходимостью, т.е. социальная солидарность как моральный принцип высшего порядка получает и экономическое обоснование.

Категория социальная солидарность занимает важное значение в теориях гражданского общества. Она строится в разных социальных системах, на разных платформах.

В современной обществоведческой науке принято выделять несколько уровней солидарности, все эти уровни в той или иной мере воздействуют- формируют, преобразовывают либо декомпозируют пространство гражданского общества:

- историческая солидарность: проявляется в гармонии народа с собственной историей, со своим прошлым и будущим, в самоидентификации социальной общности в качестве единого народа с богатой культурой и историей. В определенной мере примером может служить историческая солидарность славянских народов;
- цивилизационная солидарность страны проявляется в объективном стремлении стран базирующихся на идентичном цивилизационном фундаменте объединить свои ресурсы в рамках различных наднациональных образований-союзов, блоков;
- общенациональная солидарность, в русле которой формируются институты гражданского общества общенационального значения при всем их многообразии, от экологических организаций до ветеранских. В основе общенациональной солидарности может лежать идеология (национальная идея). Общенациональная солидарность, выросшая на основе национальной идеи, представляет собой невероятно мощную по своей созидательности силу, способную решить очень серьезные и масштабные задачи;
- этническая (конфессиональная) солидарность лежит в основе формирования многочисленных религиозных и национальных общественных организаций, и объединений, интересы которых могут простираются от поддержки развития национальной культуры до откровенного сепаратизма или даже экстремизма;
- гражданская солидарность — феномен общественной жизни, характеризующийся осознанием «...гражданами России общей государственной и культурно-исторической общности вне зависимости от языковой, религиозной и этнической принадлежности на основе уважения прав и свобод человека и гражданина. Может пониматься как антоним ксенофобии, которая проявляется в агрессивном поведении, неприязни на бытовом уровне людей по отношению к представителям иных этнических общностей...»¹;

¹ Извлечение из документа: Постановление Правительства Москвы от 08.09.2009 № 945-ПП «О дополнительных мерах по профилактике ксенофобии и этнополитического экстремизма в молодежной среде города Москвы» https://www.consultant.ru/law/ref/ju_dict/word/grazhdanskaya_solidarnost/ © КонсультантПлюс, 1992-2015

- повседневная солидарность — проявление сочувствия, понимания, а чуть позднее и солидарности при отправлении ежедневных, рутинных, бытовых процедур (солидарность водителей, стоящих в московских пробках);
- трудовая (профессиональная) солидарность лежит в основе формирования профессиональных сообществ — ассоциаций, профсоюзов и т.д., когда работники либо работодатели объединяются для решения проблем в сфере труда;
- классовая солидарность — формируется на основе отношения к средствам производства, в соответствии с классической марксистской трактовкой понятия класс, т.е. солидарность здесь строится на противопоставлении себя и себе подобных, например, наемных работников и собственников средств производства либо наоборот;
- кастово-сословная солидарность проявляется в многокомпонентности и иерархичности общества в связи с многообразием ценностей интересов и потребностей членов социума (субкультуры);
- экзистенциальная солидарность — «сотворчество» (синергия) человека и Творца, а также соборность как единство членов церкви во Христе: реализуется в духовных практиках и культурной сфере. Одна из актуальных проблем современного солидаризма заключается в построении адекватной иерархии, в которой преодолевались бы противоречия между различными типами солидарности — скажем, разрешался бы классический для Нового времени конфликт между социальной и национальной (этнокультурной) солидарностями. С проблемой иерархии солидарностей связан самый сложный вопрос в солидаризме — о гражданском обществе как механизме солидаризации и согласования интересов¹.

Социальная солидарность — это фактор консолидации индивидов, причина соотнесения их собственных мотивов и интересов с коллективными интересами, т.е. доминанта общественного движения к

¹ Окара А.Н. Социальная солидарность как основа нового «миростроительного» проекта // Синергия. 2010. № 9. С. 34.

прогрессу. Сущность социальной солидарности как фактора развития гражданского общества определяется следующими ее элементами:

- 1) наличие внутри социальной группы разделяемых всеми целей и интересов;
- 2) конвенциональный характер взаимодействия социальных акторов;
- 3) субъективная положительная комплементарность членов социума друг к другу, в основе которой лежит агапе¹ или реципрокный (взаимный) альтруизм²;
- 4) наличие идентичной идеологии (например, религиозной);
- 5) обширные разветвленные горизонтальные связи внутри социума;
- 6) активная жизненная позиция индивида — члена гражданского общества, проявляющаяся в осознанном желании преобразовать окружающую действительность;

¹ Агапе — термин, обозначающий в Священном писании и патристической литературе понятие христианской любви (милосердия). Одно из четырех греческих слов, которым соответствует в современном русском языке слово «любовь» и соответствующие слова в других европейских языках, — наряду с «филией» (любовь-дружба), «эросом» (страстная любовь, любовь-влечение, вожделение) и «сторге» (любовь-привязанность, в частности родительская). Философская энциклопедия <http://dic.academic.ru>

² Реципрокный альтруизм — (лат. *reciprocus*) термин введён социобиологом Робертом Триверсом (Robert L. Trivers). Биологическое соглашение, при котором один организм (альтруист) помогает другому организму с определенными издержками для себя, ожидая, что эта «услуга» будет возвращена ему впоследствии. Обычно выгода для реципиента гораздо существеннее, чем издержки для альтруиста, поэтому соглашение выгодно обеим сторонам. Для развития взаимного альтруизма необходимы определенные биологические условия:

- низкая степень рассеивания (чтобы животные имели возможность для встреч в будущем);
- большая продолжительность жизни (по той же причине);
- способность отличать альтруистов (для взаимодействия) от обманщиков (для санкций за нарушение).

Биологический принцип: «ты мне, я тебе» заключается в том, что каждое животное просто отзывается на последнюю реакцию другого животного. Так, за сотрудничеством следует взаимное сотрудничество, а за обманом (нарушением) следует взаимный обман. Таким образом, животное не остается в проигрыше, сохраняя основу для будущего сотрудничества. Психология. А-Я. Словарь-справочник: пер. с англ. К.С. Ткаченко. М.: ФАИР-ПРЕСС. Майк Кордуэлл. 2000.

- 7) существование условий и механизмов распределения ответственности (солидарная ответственность) – страховые кампании, общества взаимопомощи;
- 8) поддержка социально-значимых и социально одобряемых проектов официальными властями на разных уровнях (муницип., регион., фед.) в рамках государственной социальной политики и бизнесом в соответствии с принципами корпоративной социальной ответственности;
- 9) наличие общего врага и/или общей жизненно важной проблемы – мощный консолидирующий фактор, скрепляющий общество на основе инстинкта самосохранения, в результате формирования образа общего противника к экономическим и социально-психологическим факторам солидарности добавляется и биологический фактор.

Обозначенные факторы способствуют осознанию членами коллектива необходимости самоорганизации активных единомышленников, что по существу и является гражданским обществом. На практике не все эти факторы одновременно имеют место, в отдельные промежутки времени некоторые элементы отсутствуют, некоторые доминируют, отесняя другие.

В широком смысле социальная солидарность – это эффективный, сравнительно бесконфликтный способ существования общества. В узком смысле социальная солидарность представляет собой высокую степень консолидации членов общества по отношению к каким-либо фактам окружающей действительности на основе рационального выбора. Важное значение здесь имеет реальная правовая и политическая субъектность членов социума.

Следует помнить, что члены группы, обладающей высокой социальной солидарностью могут быть принципиально разными по своему социальному или интеллектуальному статусу, материальному положению. Для формирования высокосолидаризированного микросоциума достаточно одного консолидирующего фактора, ценность которого разделяется всеми участниками группы. В качестве примера можно привести такую часть российского общества как рыболовы. Российские рыболовы – это социальная группа, состоящая из индивидов объективно не обладающих какой-либо идентичностью кроме своей любви к рыбной ловле, этой страсти подвержены как федеральные чиновники, так и рядовые трудящиеся, пожилые и молодежь и т.д. Однако российские рыболовы в период 2103–2014 гг. проявили

себя как организованная активная социальная группа, когда в ответ на появление в СМИ информации об установлении платного режима рыбной ловли на территории Российской Федерации по всей стране пошла волна недовольства, которую не могло не заметить руководство государства. В результате Президент РФ Владимир Путин был вынужден лично опровергнуть необходимость реализации подобного шага со стороны Правительства.

Таким образом, проявлением социальной солидарности членов гражданского общества является консолидация членов общества и подконтрольных им ресурсов для получения какого-либо эффекта. Очевидно, что обязательным условием подобного процесса является тождество индивидуальных и коллективных целей.

Солидарность не только фактор, способствующий зарождению гражданского общества, на более поздних этапах развития социальных общностей у акторов социальных процессов — членов гражданского общества могут возникнуть новые цели, интересы и устремления, не разделяемые другими членами общества или даже вступающими с ними в противоречия. В этих условиях солидарность выступает в роли фактора гомеостаза и способствует сохранению динамического равновесия социальной системы.

На масштаб и характер социальной солидарности большое влияние оказывает конкуренция — базовый элемент рыночной экономики. Конкуренция как соперничество на пути к обладанию какими-либо материальными благами обладает ярко выраженной разрушительной силой по отношению к солидарности. Более того когда на уровне государства, федеральными СМИ пропагандируется накопительство, стяжательство, узкособственнические ценности, а манифестация сверхпотребления приобретает форму *idée fixe* (реализуемую посредством социальных сетей типа *instagram*), интересы коллектива естественным образом причин уходят на второй план.

Здесь можно говорить о своеобразном парадоксе в системе «социальная солидарность — гражданское общество — рыночная экономика». Постулат «частная собственность — основа и приоритетная ценность гражданского общества» только в начале не имеет изъянов. Дальнейшее развитие частнособственнических воззрений способствует развитию конкуренции — гонки за определенными ресурсами, что естественным образом приводит к дифференциации общества и в итоге десолидаризирует его. Чем больше ресурсов концентрируется в одних руках, тем выше уровень социальной напряженности. И на этом этапе консолиди-

рующим фактором для общества становится коллективное неприятие существующего социально-экономического порядка.

С одной стороны, диалектические противоречия возникают между классами в соответствии с классической марксистской формулой по принципу отношения к средствам производства, т.е. интересы собственников полярны интересам наемной рабочей силы. С другой стороны, глобализация, растущая открытость национальных экономик и рынков способствуют формированию глобальной конкурентной войны экономических агентов между собой за рынки, ресурсы и т.д., и конкуренцию в среде наемных работников за рабочее место.

Для повышения степени социальной солидарности в обществе необходимо осознание всеми членами социума важности социально-ответственного поведения, которое, в свою очередь, должно культивироваться на всех этапах социализации — в семье, в образовательных учреждениях, на производстве с помощью обширных социальных программ, реализуемых социально-ответственными бизнес-структурами, и, наконец, социальная солидарность должна лежать в основе государственной политики.

Важно отличать солидарность от солидаризма. Если под солидарностью понимается социальный порядок, в основе которого лежит взаимное активное соучастие, то солидаризм это политическая концепция, стратегия и социально управленческая технология, базирующаяся на солидарности, это «принцип построения социальной системы, в которой ее члены (граждане, семьи, этносы, религиозные конфессии, социальные группы, политические партии, бизнес-корпорации и др.) обладают реальной правовой и социально-политической субъектностью, на основе чего их права, возможности и интересы могут быть консолидированы и солидаризированы ради достижения консенсусных целей (общего блага) в социальных рамках различного масштаба (локального, общенационального, глобального). Отвергая как либеральный индивидуализм, так и тоталитарный эгалитаризм, солидаризм пытается породить собственную «симфоническую» антропологию и онтологию, основанную на балансе индивидуальных и всеобщих интересов»¹. Российский идеолог солидаризма Г.К. Гинс

¹ Окара А.Н. Социальная солидарность как основа нового «миростроительного» проекта / Материалы научного семинара «Россия в историческом и мировом пространстве». Выпуск № 9. М.: Научный эксперт, 2010.

понимал его как «учение о государстве и обществе, этической основой которых является идея солидарности, находящая свое выражение в добровольных объединениях лиц с общими интересами и координации расходящихся интересов государством, действующим в строгом соответствии с демократическими принципами»¹.

Таким образом, общество солидаризуется, когда его члены начинают нести взаимную ответственность (сопричастность). Развитие гражданского общества — это перманентный процесс артикуляции и агрегации интересов членов общества, в рамках которых происходит упорядочивание параметров и способов функционирования гражданина, бизнеса, общества и государственной власти на основе взаимопочтения интересов и недопущения глубоких конфликтов. Практика недопущения глубоких конфликтов между членами общества путем соотнесения своих взглядов, идеалов, ценностей, формирование на этой основе идентичности может стать платформой стратегии социального развития в России.

Список литературы

1. Галкина Е.В. Гражданское общество в условиях новых политических вызовов. *European Social Science Journal*. 2014. № 4-2 (43).
2. Гинс Г.К. Современный капитализм и предстоящая эпоха (философия солидаризма) // Портрет солидаризма. Идеи и люди. М., 2007.
3. Гофман А. Б. Социальная солидарность: пробуждение социологической идеи. Текст доклада на IV Очередном Всероссийском социологическом конгрессе «Социология и общество: глобальные вызовы и региональное развитие». Уфа, 2012. <http://www.ssa-rss.ru/files/File/congress2012/part1.pdf>
4. Дивненко О.В. Поведенческие модели имитации и симуляции в системе социальной компетентности // Вестник национального института бизнеса. 2016. № 24.
5. Дивненко О.В. Симуляция и имитация как модели рационального поведения в условиях новой социальной реальности / В сборнике: Актуальные вопросы экономики, управления и права Сборник статей. Москва, 2015.

¹ Гинс Г.К. Современный капитализм и предстоящая эпоха (философия солидаризма) // Портрет солидаризма. Идеи и люди. М., 2007. С. 118.

6. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Исследование особенностей инновационных трансформаций региональных социально-экономических систем // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 38.
7. Дюркгейм Э. Элементарные формы религиозной жизни. Тотемистическая система в Австралии. (Введение, Глава 1) // Мистика. Религия. Наука. Классики мирового религиоведения. Антология. М., 1998.
8. Евдокимова С.Ш., Щербакова А.С., Красниковский В.Я. Взаимодействие управления организацией и организационно-культурного фактора // Экономика и социум: современные модели развития. 2011. № 2. С. 43–50.
9. Койбаев Б.Г. Государственная власть и институты гражданского общества в конституционно-правовом пространстве Российской Федерации // Гуманитарные и юридические исследования. 2015. № 3.
10. Окара А.Н. Социальная солидарность как основа нового «миростроительного» проекта // Синергия. 2010. № 9.

Anzor A. KHOKONOV¹

SOCIAL SOLIDARITY AS A BASIC FACTOR OF DEVELOPMENT OF CIVIL SOCIETY

Annotation. *Civil society as a complex multidimensional phenomenon of social reality is based on certain factors. Among them one of the most important is this socio-psychological factors as social solidarity. The article analyzes the essence and content of the definition of «social solidarity» in the context of its consolidation potential. It is on the basis of solidarity there is primary взаимопонимание social actors as future members of civil associations.*

Keywords: *civil society, social solidarity, solidarity, actors of social processes.*

¹ Khokonov Anzor A., Dr. polit. sciences, Head of the department of sociology, social work and youth policy of the Institute of international social and humanitarian relations (123317, Moscow, st. Antonova Ovseyenko, 6, building 1); dr_enzo@mail.ru

УДК 330

А. С. Сычёва¹**ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ
НА СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Аннотация. *Состояние финансовой системы государства существенным образом влияет на развитие экономики. Посредством финансовых взаимоотношений в государстве решается множество социально-экономических проблем, обеспечиваются достаточные темпы развития экономики, устраняются диспропорции в развитии экономической системы, снижается уровень социальной напряженности в обществе, устраняются факторы отрицательно влияющие на воспроизводственный процесс и др. В статье рассматриваются внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на состояние и перспективы развития финансовой системы Российской Федерации, предлагаются меры по устранению их негативного влияния на экономику государства.*

Ключевые слова: *финансовая система, экономика государства, сферы финансовой системы, факторы влияния.*

Финансовая система Российской Федерации включает институты, относящиеся: 1) к централизованным финансам, используемые для регулирования экономики и социальных отношений на макроуровне, в состав которых входит государственная бюджетная система, включающая федеральный бюджет, бюджеты субъектов Российской Федерации, бюджеты местного самоуправления, социально-экономические внебюджетные фонды; государственный и банковский кредит, фонды страхования (имущественного и личного); 2) относящиеся к децентрализованным финансам, включающие финансы хо-

¹ Сычёва Анна Святославовна, студентка финансово-экономического факультета Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, группа КФ 3-5; anna.sycheva.1996@bk.ru

Научный руководитель: Федорова Ирина Юрьевна, д.э.н., профессор Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

зяйствующих субъектов и отраслей, которые используются для регулирования и стимулирования экономики и социальных отношений на микроуровне.

На состояние всех сфер финансовой системы Российской Федерации прямо и косвенно оказывают влияние внешние и внутренние факторы, проявляющиеся по разному на макро- и микроуровнях экономики государства¹. Сегодня финансовая система России сталкивается с серьёзными вызовами, связанными политическими и экономическими вызовами, связанными с введением санкций, девальвацией рубля, низкими ценами на нефть. Рассмотрим их положительное и отрицательное воздействие применительно к централизованной и децентрализованной финансовой сфере экономики.

Важной и значимой сферой финансовой системы Российской Федерации являются государственные и муниципальные финансы. В зависимости от формы организации государственные и муниципальные финансы распадаются на два звена: бюджеты и внебюджетные фонды.

Благодаря бюджетным средствам государство имеет возможность удовлетворять потребности общества в целом, развития административно-территориальных образований страны. Государственный бюджет представляет собой финансовый план доходов и расходов государства за определенный промежуток времени.

За последний период до 2015 г. государственный бюджет составлялся и принимался на 3 года. Однако в 2015 году в результате наступления экономического кризиса Минфин РФ представил к утверждению однолетний план федерального бюджета на 2016 год². Сокращение периода планирования было вызвано необходимостью в кризисных условиях более точно прогнозировать курс рубля и динамику цен на нефть, которые по настоящее время являются основными драйверами развития бюджета. В 2016 г. Министерство финансов вернулось к 3-хлетнему планированию государственного бюджета на период 2017 г. и плановый период 2018–2019 гг., что говорит о некоторой финан-

¹ Соляникова С.П. Факторы, влияющие на результативность государственных расходов // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 5. С. 26–32.

² Владимир Путин подписал закон о переходе на однолетний бюджет: [Электронный ресурс] // Мультипортал КМ.RU, 2016. URL: <http://www.km.ru/economics/2015/09/30/vladimir-putin/764944-vladimirputin-podpisal-zakon-o-perekhode-na-odnoletnii-b>

совой стабилизации и замедлении воздействия внешних негативных факторов на финансовую систему государства.

За прошедший 2015 год федеральный бюджет был принят с дефицитом в размере 1 955,20 млрд. рублей. При этом стоит отметить, что в 2015 году наблюдаются положительные изменения в структуре доходов бюджета. Впервые в федеральном бюджете преобладают нефтегазовые доходы, которые составили 57% от всех бюджетных доходов, в то время как в 2014 г. на нефтегазовые доходы приходилось 51%, что представлено в табл. 1.

Очевидно, что при текущем положении дел на мировом рынке нефти и энергоносителей, отличающихся нестабильностью цен, государство ищет новые источники доходов федерального бюджета. Например, были проиндексированы в соответствии с текущей инфляцией ставки водного налога, ставки за пользование лесами, государственные пошлины¹.

В табл. 1 представлены расходы федерального бюджета за период 2014–2015 гг. Несмотря на негативное воздействие в первую очередь внешних факторов при планировании доходов федерального бюджета за данный период по многим позициям наблюдается увеличение расходов на национальную экономику, культуру, социальную политику, обслуживание государственного долга, а также расходы на общегосударственные вопросы. К сожалению, такая тенденция не распространилась на такие социально значимые отрасли как здравоохранение и образование. В 2016 году данная тенденция при планировании доходов видимо сохранится. В реальном секторе экономики наиболее значимыми секторами являются производственная сфера и сфера домохозяйств².

¹ Прокофьев М.Н. Современные направления налоговой политики // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2012. № 4(16). С. 109–112.

² Федорова И.Ю., Калашникова О. В., Синицына Е.В. Финансовый механизм реализации инновационных проектов на основе взаимодействия государства, бизнеса и науки // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов Выпуск XLV. М.: Российская академия предпринимательства, 2015. С. 146–148.

Таблица 1

Исполнение федерального бюджета за 2015 год (млрд. руб.)¹

Показатели	2014 г.	Структура, %	2015 г.	Структура, %	Динамика по статьям, %
Доходы, всего	14 496,9	100	13 655,70	100	
Нефтегазовые доходы	7 433,8	51,27	5 862,70	42,94	-8,33
Ненефтегазовые доходы	7 063,1	48,72	7 793,00	57,06	+8,34
Расходы, всего	14 831,6	100	15 610,90	100	
Общегосударственные вопросы	935,7	6,3	1 108,30	7,09	+0,79
Национальная оборона	2 479,1	16,7	3 181,40	20,38	+3,68
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2 086,2	14	1 965,60	12,59	-1,41
Национальная экономика	3 062,9	20,6	2 324,20	14,8	-5,8
Жилищно-коммунальное хозяйство	119,6	0,8	144,1	0,93	+0,13
Охрана окружающей среды	46,4	0,3	49,7	0,32	+0,02
Образование	638,3	4,3	610,6	3,9	-0,4
Здравоохранение	535,5	3,6	516,0	3,3	-0,3
Социальная политика	3 452,4	23,3	4 265,30	27,33	+4,03
Физическая культура и спорт	71,2	0,48	73	0,47	-0,01
Средства массовой информации	74,8	0,5	82,1	0,53	+0,03
Обслуживание государственного и муниципального долга	415,6	2,8	518,7	3,32	+0,52
Межбюджетные трансферты	816,1	5,5	682,0	4,37	-1,13
Дефицит(-) / Профицит(+)	-334,7	-1 955,20			

¹ Составлено по данным Министерства финансов Российской Федерации.

Сфера домашних хозяйств играет значительную роль в любой экономической системе¹. Домашние хозяйства выступают и как поставщики финансовых ресурсов, и как потребители произведенных в обществе товаров, работ и услуг. Для удовлетворения своих потребностей домашние хозяйства должны обладать значительными финансовыми ресурсами. Основная часть собственных финансовых ресурсов домашних хозяйств представлена денежными доходами и включают средства, полученные или заработанные ими в течение года для удовлетворения потребностей разного уровня.

Как видно из табл. 2, в период с 2010 по 2015 годы доход на душу имеет стабильную повышательную тенденцию.

Таблица 2

Показатели среднедушевого дохода, характеризующие уровень жизни населения в Российской Федерации в 2010–2015 гг.²

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Среднедушевой доход населения, руб.	18 958,4	20 780,0	23 221,1	25 928,2	27 765,7	28 552,7
Реально располагаемые денежные доходы, населения в % к предыдущему периоду	105,9	100,5	104,6	104,0	99,3	96,4

Однако объективную оценку уровню жизни россиян можно дать, предварительно оценив динамику реально располагаемых доходов, так как они учитывают уровень инфляции, значит, покупательную способность денег. Анализ той же таблицы показывает, что в период с 2010 по 2013 годы наблюдался рост реальных доходов населения по отношению к предыдущему периоду, однако в 2014 и 2015 годах рост сменился спадом. Данный факт говорит о том, что в указанные годы россияне, несмотря на рост среднедушевого дохода, фактически могут купить меньшее количество потребительских товаров и

¹ Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.J. Innovative Transformation and Transformational Potential of Socio-Economic Systems // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Vol. (17), № 10, P. 1434–1437.

² Составлено автором по данным Росстата.

услуг по сравнению с предыдущими годами на те же деньги при прочих равных условиях. Прежде всего, это связано с рекордно высокой инфляцией за последние 10 лет в декабре 2014 года, когда наблюдался взрывной рост цен, коснувшийся как товаров ежедневного потребления, так различной техники, электроники и др.¹

На рисунке 1 представлена динамика ВВП в Российской Федерации в постоянных ценах (2011 года) в 2011–2015 гг. Учитывая тот факт, что значительная доля производимого ВВП расходуется именно в сфере домохозяйств, то снижение реальных доходов населения может сказаться на темпах роста экономики. Так, последствия данного факта можно заметить при рассмотрении динамики ВВП, показанной на рис. 1.

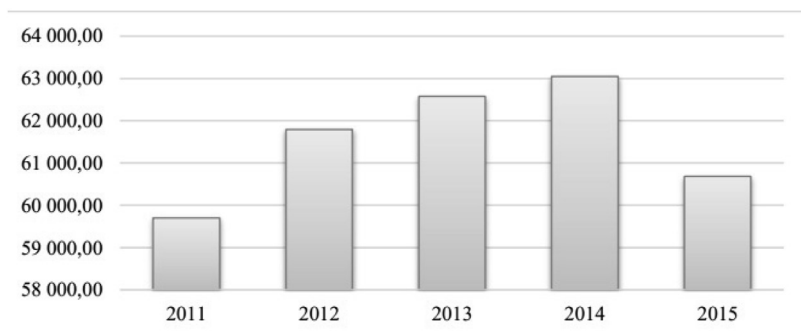


Рис. 1. Динамика ВВП в Российской Федерации в постоянных ценах (2011 года) в 2011–2015 гг.

Для исключения влияния фактора инфляции динамика данного показателя представлена в ценах 2011 года. В результате, данные подтверждают предположение о влиянии снижения реальных доходов населения: если с 2011 года по 2014 год ВВП страны возрастал, то в 2015 году он снизился почти на 4%. Конечно, нельзя называть сниже-

¹ Инфляция ставит рекорды: [Электронный ресурс] // Электронное периодическое издание Ведомости, 2016. URL:<http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/12/25/dva-znaka-rossii>

ние реальных доходов населения основной причиной падения ВВП, так как сработал первоочередной риск для российской экономики — существенное снижение цен на нефть, низкий уровень по которой обновил многолетний минимум.

Другой важной составляющей реального сектора экономики и финансовой системы страны является сфера финансов организаций. Здесь в текущей нестабильной экономической и политической ситуации необходимо выделить возрастание роли финансирования некоммерческих организаций и особенно социально-ориентированной их части, предоставляющих необходимые услуги населению и тем самым участвующих в создании ВВП. НКО наряду с малым бизнесом способны наиболее полно удовлетворить потребности общества в социально значимых услугах и тем самым эффективно противодействовать нарастанию социальных проблем в обществе.

Число некоммерческих организаций в период с 2011 года по 2014 год заметно возросло (в 1,43 раза), что говорит о создании благоприятных условий для их развития и востребованности их услуг населением, что представлено на рис. 2.

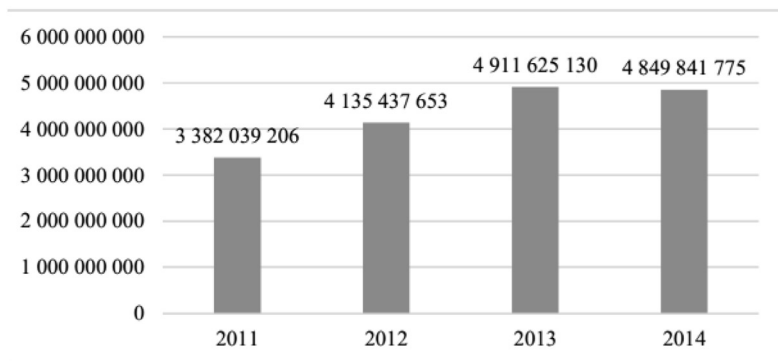


Рис. 2. Число социально-ориентированных некоммерческих организаций России в 2011–2014 гг.¹

¹ Инфляция ставит рекорды: [Электронный ресурс] // Электронное периодическое издание Ведомости, 2016. URL:<http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/12/25/dva-znaka-rossii>

Значительное преимущество финансового обеспечения социально-ориентированных НКО от других субъектов экономики заключается в государственной поддержке, которая составляет значительную долю в источниках поступления средств. Как видно по данным табл. 3, в 2014 году практически в 2 раза увеличились средства, направляемые из федерального бюджета по сравнению с 2012 годом, что еще раз подчеркивает роль таких организаций и ориентацию государства на социальное развитие общества.

Таблица 3

Источники поступления финансовых средств социально-ориентированной некоммерческих организаций за 2012–2014 гг. (млн. рублей)¹

Источники финансирования НКО	2012 год	2013 год	Динамика к 2012г. %	2014 год	Динамика к 2013г. %
Из федерального бюджета	25637	54283	2,12	49670	0,92
Гранты от неправительственных НКО	531	1160	2,18	2232	1,9
Из бюджетов субъектов РФ	23962	21460	0,89	35282	1,64
Из местных бюджетов	13514	11934	0,88	9488	0,79
Из государственных внебюджетных фондов	3180	3138	0,98	4369	1,39
Поступления, гранты от российских физических лиц	60978	66680	1,09	84703	1,27
По завещанию	43	6141	142,8	2035	0,33
Поступления, гранты от российских НКО	20945	28067	1,34	35778	1,27
От российских КО	75421	6141	0,08	122977	20,0

¹ Составлено по данным Росстата

Окончание таблицы 3

Источники финансирования НКО	2012 г.	2013 г.	Динамика к 2012 г., %	2014 г.	Динамика к 2013 г., %
От иностранных государств, их государственных органов, международных, иностранных организаций	9013	14852	1,65	13432	0,9
От иностранных граждан, лиц без гражданства	187	225	1,2	552	2,45
Доход от целевого капитала	2111	3386	1,6	6377	1,88
Доходы от реализации товаров, работ, услуг, имущественных прав	148455	193299	1,3	211453	1,09
Внереализационные доходы	10560	11648	1,1	15013	1,28
От хозяйственных обществ, учреждённых организацией	1747	1703	0,97	2287	1,34
Иные	17790	27298	1,54	52856	1,94

О результативности и рациональности использования выделяемых средств, а также в целом об эффективности функционирования таких организаций можно судить по количеству физических лиц, получивших ту или иную помощь от социально-ориентированных НКО. Данные представлены в табл. 4. Общее количество лиц, получивших помощь, выросло в 1,33 раза за три года. Поэтому рост числа данных организаций является фактором, позитивно влияющим на уровень жизни населения.

Таблица 4

Результаты деятельности социально-ориентированных НКО (тыс. человек)¹

Вид услуг/год	2012 год	2013 год	Динамика к 2012 г. %;	2014 год	Динамика к 2013 г. %;
Социальные услуги	17577	17883	1,02	23216	1,3
Юридическая помощь	1589	1659	1,04	5067	3,1
Благотворительная помощь в натуральной форме	5226	5237	1,01	5654	1,08
Благотворительная помощь в денежной форме	3459	2324	0,67	3197	1,38

Наша страна развивается в условиях рыночной экономики, вследствие чего существует множество коммерческих организаций, производящих различные товары и услуги, которые ежедневно покупают различные субъекты экономики. Показателем эффективности деятельности коммерческих организаций является прибыль. Анализ прибыли (убытков) коммерческих организаций, функционирующих на территории Центрального федерального округа, показывает, что ежегодно в период с 2011 года по 2013 год у хозяйствующих субъектов в данном регионе наблюдался значительный прирост прибыли, в то время как в 2014 году она снизилась на 1,3%, несмотря на девальвацию рубля (табл. 5).

Таблица 5

Прибыль (убыток) от продаж организаций, функционирующих на территории Центрального федерального округа за 2011–2014 гг. (тыс. руб.)²

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Коммерческие организации всех форм собственности	3 382 039 206	4 315 437 653	4 911 625 130	4 849 841 775

¹ Составлено по данным Росстата² Источник: данные Росстата

Вследствие этого снижения налогооблагаемой базы наблюдается уменьшение налоговых поступлений в бюджет¹. Налицо проявление негативных явлений в бизнес сфере². К сожалению, данную тенденцию нам переломить пока не удастся.

Финансовой системе Российской Федерации в условиях внешних вызовов придется пройти проверку на прочность, так как последствия введенных санкций и девальвации рубля уже ощущаются во всех сферах финансовой системы страны. В современных условиях существует острая необходимость разработки и внедрения новых проектов и мероприятий, направленных на снижение и конечное устранение нарушений в области бюджетной дисциплины на всех уровнях, создания действенной системы реагирования на структурные изменения экономики³. При существующем дефиците федерального бюджета важно разумно реструктуризировать расходы, а также усилить контроль за эффективностью использования бюджетных ассигнований, от чего в конечном счете зависят условия функционирования организаций приоритетных отраслей а значит и уровень развития экономики страны. При снижении реальных доходов населения государство должно особое внимание уделять социальной сфере.

Наше государство на данном этапе оказалось в непростой экономической и политической ситуации, однако нельзя забывать о тех природных и, самое главное, человеческих ресурсах, которыми богата Россия. Необходимо использовать преимущества, которыми обладает государство, и не пытаться переложить на себя чужой опыт стран, функционирующих в совершенно иных условиях.

¹ Прокофьев М.Н. Программный бюджет // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2011. № 3. С. 50–56.

² Федорова И.Ю. Новый финансовый механизм управления временно свободными бюджетными средствами / Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов. Выпуск XXXIV. М.: Российская академия предпринимательства, 2013. С. 89–91.

³ Сангинова Л.Д. Государственные гарантии Российской Федерации как инструмент финансовой поддержки инвестиционных проектов: действующая практика и перспективы развития // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 97–104.

Список литературы

1. Аузан А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 160 с.
2. Бирюкова О.В. Торгово-политический инструментарий в международной торговле услугами. Москва, 2013. 288 с.
3. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Systematic approach to the implementation of innovation and investment policy in Russia / Science and Education Materials of the III International research and practice conference, 2013. P. 182–186.
4. Звонников В.И., Челышкова М.Б. Контроль качества обучения при аттестации: компетентностный подход. М.: Университетская книга, 2009. 272 с.
5. Задворная О.Л., Алексеев В.А., Борисов К.Н., Шурандина И.С., Касаткина Н.С. Развитие профессиональных компетенций в подготовке управленческих кадров здравоохранения // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. № 4.
6. Нижегородцев Р.М., Лясников Н.В., Дудин М.Н., Секерин В.Д. Конкурентоспособность фирмы и ее обеспечение при внедрении инновационных проектов. Вестник Челябинского государственного университета. 2013. № 32 (323). С. 84–87.
7. Прокофьев М.Н. Современные направления налоговой политики // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2012. № 4 (16). С. 108–113.
8. Прокофьев М.Н. Программный бюджет // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2011. № 3. С. 50–56.
9. Сангинова Л.Д. Государственные гарантии Российской Федерации как инструмент финансовой поддержки инвестиционных проектов: действующая практика и перспективы развития // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 97–104.
10. Соляникова С.П. Факторы, влияющие на результативность государственных расходов // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 5. С. 26–32.
11. Федорова И.Ю. Новый финансовый механизм управления временно свободными бюджетными средствами // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов. Выпуск XXXIV. М.: Российская академия предпринимательства, 2013. С. 87–96.
12. Федорова И.Ю., Калашникова О. В., Сеницына Е.В. Финансовый механизм реализации инновационных проектов на основе взаимодействия государства, бизнеса и науки // Ученые записки: Роль и

место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов Выпуск XLV. М.: Российская академия предпринимательства, 2015. С. 139–149

13. Динамика ВВП в Российской Федерации в постоянных ценах [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, 2016. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#
14. Dudin M.N., Frolova E.E. Gryzunova N.V., Shuvalova E.B. The Deming Cycle (PDCA) concept as an efficient tool for continuous quality improvement in the agribusiness // Asian Social Science. 2015. Vol. 1. № 1. pp. 239–246.
15. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance. Geneva, 2015. 253 p.

Anna S. SYCHEVA¹

THE INFLUENCE OF EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS ON THE STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. *The state of the financial system of the government has a significant impact on the economy. Through financial relations in the state, to solve many socio-economic problems, provided a sufficient pace of economic development, eliminate disparities in development of the economic system, reduced the level of social tension in society, eliminate the factors adversely affecting the reproduction process. The article considers internal and external factors influencing the condition and prospects of development of the financial system of the Russian Federation, measures on elimination of their negative influence on the economy of the state.*

Keywords: *the financial system, the state's economy, the scope of the financial system, the factors of influence.*

¹ Sycheva Anna S., Student of financial and economic faculty Financial University under the Government of the Russian Federation, the group KF 3-5; anna.sycheva.1996@bk.ru

Scientific supervisor: **Fedorova Irina Yuryevna**, professor the Department of public finance Financial University under the Government of the Russian Federation

УДК 330.3

Е. Л. Шульгина ¹**БАРЬЕРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА
В РОССИИ**

Аннотация. *В нашей стране наибольшее развитие получил сверхкрупный сырьевой бизнес, однако средний и малый несырьевой бизнес окончательно не сформирован. Для дальнейшего устойчивого, динамичного развития и увеличения уровня жизни в стране нужно сформировать мощный перерабатывающий сектор, диверсифицировать производство, развить конкурентные рынки, а также малое и среднее предпринимательства.*

Ключевые слова: финансы, несырьевой бизнес, конкурентоспособность, налоговая нагрузка, трудовые ресурсы, инвестиционный капитал.

В современных условиях экономического развития одними из значимых проблем в России являются сырьевая зависимость экономики, неразвитость конкурентного рынка и высокий уровень ее монополизации ¹. В нашей стране наибольшее развитие получил сверхкрупный сырьевой бизнес. Однако конкурентный рынок с его основными составляющими, такими как крупные, средние и малые компании, окончательно не сформирован ².

¹ Куцури Г.Н. Управление неналоговыми доходами муниципального образования // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 2 (38). С. 82.

² Буздалина О.Б. Некоторые финансово-экономические аспекты современной России // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 5. С. 339–342.

¹ Шульгина Елена Леонидовна, студентка финансово-экономического факультета Финансового университета при Правительстве Российской Федерации; shulglena96@gmail.com

Научный руководитель: Прокофьев Михаил Николаевич, к.э.н., доцент Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Среди крупных компаний значительную роль играют сырьевые гиганты¹. Согласно журналу Эксперт, за 2013 год среди 400 крупнейших российских компаний процент сырьевых значительно вырос. К примеру, 24 компании нефтяной и нефтегазовой сферы достигли 35.7% совокупной выручки 400 компаний.

На сегодняшний день можно выделить следующие барьеры развития несырьевого бизнеса в России².

Во-первых, основным является высокая налоговая нагрузка. В России средняя совокупная налоговая нагрузка в России составляет 50–55% от добавленной стоимости компаний. Предприятия сырьевого сектора с высоким уровнем рентабельности с данной нагрузкой справляются, но несырьевые компании с низкой нормой прибыли ее не выдерживают.

В развивающихся странах, таких как Китай, Индия, Бразилия, Малайзия и др., налоговая нагрузка значительно ниже и устанавливается в пределах 35–40% от прибыли. Более того, эти страны широко используют систему так называемых налоговых каникул, а также льгот для некоторых проектов, иностранных и совместных компаний³. Данная ситуация приводит к уменьшению конкурентоспособности наших компаний к предприятиям вышеперечисленных стран⁴.

Такая высокая степень налоговой нагрузки является причиной перехода предприятия несырьевого сектора в теневой сектор экономики⁵. Согласно исследованиям МВД России, в тени были расположены около 40% российского несырьевого бизнеса.

¹ Прокофьев М.Н., Омаров Ш.М., Мусавузов Р.Р., Магомаев Т.М. Предпосылки формирования Евразийской геоэкономической зоны // Экономика и предпринимательство. 2014. № 7 (48). С. 323.

² Горлова, О.С. Повышение прозрачности отчетности в секторе государственного управления в соответствии с международными стандартами // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-3 (52-3). С. 166–167.

³ Аландаров Р.А., Полякова, О.А. Бюджетная политика Российской Федерации в условиях экономической неопределенности // Вестник Финансового университета. 2015. № 5. С. 6–12.

⁴ Воскресенский С. Власть и бизнес: налоговые мифы // Ведомости. 6 февраля 2010 года. № 20.

⁵ Федорова И.Ю., Куликов В.С. Бюджетная политика как инструмент реализации инновационного внешнеэкономического сотрудничества России // Научный журнал «Вестник МГАДА». 2013. № 1. С. 105–107.

Вторым барьером можно назвать дефицит трудовых ресурсов. Причиной отсутствия квалифицированных трудовых кадров в России являются:

- 1) медленный рост производительности труда;
- 2) низкий спрос на квалифицированный персонал в обрабатывающем секторе в 1990-х гг. и как следствие ухудшение системы начального и среднего профессионального образования;
- 3) сложностью иммиграционного законодательства и его право применения;
- 4) неравное соотношение в рентабельности сырьевого и перерабатывающего сектора, дающее крупным компаниям возможность предлагать более высокооплачиваемые рабочие места. Процесс усложнился функционированием на тот период регрессивной шкалы при уплате Единого социального налога (ЕСН), благодаря которому компании, выплачивающие более высокую зарплату, перечисляли меньше отчислений в бюджет¹.

Преобразования, ранее осуществленные в рамках ЕСН и использование на прошедшем этапе регрессивной шкалы ЕСН, целью которых явился вывод зарплат из тени, что немаловажно² для крупных компаний, однако в последующий период привели к противоположному действию – оттоку кадров из предприятий перерабатывающего сектора, что послужило стимулом для малого и среднего низко рентабельного бизнеса к увеличению выплат зарплат в так называемых конвертах.

Разные источники по-разному оценивают количество нелегальных трудовых мигрантов, их число варьируется от 3,5 млн. до 10 млн. человек, в тоже время официальными разрешениями обладают из них лишь 750 тыс. человек. Что является следствием проблем в иммиграционном законодательстве.

¹ Курочкин, В.В. Налоговые льготы как инструмент инновационного развития экономики // Экономические науки. 2012. № 89. С. 12–14.

² Прокофьев М.Н. Современные направления налоговой политики // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2012. № 4 (16). С. 108–113.



Источник: Федеральная служба государственной статистики Россия в цифрах.

**Рис. 2. Динамика численности экономически активного населения
(без корректировки сезонных колебаний), млн. человек**

В-третьих, не стоит забывать о доступе к инвестиционному капиталу¹. Средняя процентная ставка по кредитам в России составила 17% в 2012 году, в 2013 году — 15%, в то время как для малого и среднего бизнеса она всегда устанавливается выше 15%, а срок кредита значительно превышает срока одного года. Следовательно, существует нехватка доступных кредитов для развития бизнеса.

Таким образом, обеспечение высокого уровня как конкурентоспособности национальной экономики России, так и конкурентоспособности внутренней среды², является основной задачей государства.

¹ Финансовый баланс территорий и его использование / под ред. Н.Т. Сычева и К.И. Таксира. М.: Финансы и статистика, 2003. 300 с.

² Дудин М.Н., Решетов К.Ю., Федорова И.Ю. Основные аспекты применяемых методик анализа кредитоспособности заемщика // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4 (ч. 2). С. 358–362.

Список литературы

1. Аландаров Р.А., Полякова О.А. Бюджетная политика Российской Федерации в условиях экономической неопределенности // Вестник Финансового университета. 2015. № 5. С. 6–12.
2. Буздалина О.Б. Некоторые финансово-экономические аспекты современной России // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 5. С. 339–342.
3. Воскресенский С. Власть и бизнес: налоговые мифы // Ведомости. 6 февраля 2010 года. № 20.
4. Голикова В., Гончар К., Кузнецов Б., Яковлев А. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. М.: ГУ-ВШЭ, 2014. С. 26.
5. Горлова О.С. Повышение прозрачности отчетности в секторе государственного управления в соответствии с международными стандартами // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-3 (52-3). С. 164–167.
6. Дудин М.Н., Решетов К.Ю., Федорова И.Ю. Основные аспекты применяемых методов анализа кредитоспособности заемщика // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4 (ч. 2). С. 358–362.
7. Курочкин В.В. Налоговые льготы как инструмент инновационного развития экономики // Экономические науки. 2012. № 89. С. 12–14.
8. Куцури Г.Н. Управление неналоговыми доходами муниципального образования // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 2 (38). С. 82.
9. Прокофьев М.Н. Современные направления налоговой политики // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2012. № 4 (16). С. 108–113.
10. Финансовый баланс территорий и его использование / под ред. Н.Т. Сычева и К.И. Таксир. М.: Финансы и статистика, 2003. 336 с.
11. Федорова И.Ю., Куликов В.С. Бюджетная политика как инструмент реализации инновационного внешнеэкономического сотрудничества России // Научный журнал «Вестник МГАДА». 2013. № 1. С. 105–115.
12. Dudin M.N., Frolova E.E., Gryzunova N.V., Shuvalova E.B. The Deming Cycle (PDCA) concept as an efficient tool for continuous quality improvement in the agribusiness // Asian Social Science. 2015. Vol. 1. № 1. P. 239–246.

Elena L. SHULGINA¹

BARRIERS, HINDERING THE DEVELOPMENT OF BUSINESS IN RUSSIA

Annotation. *In our country the most developed is raw business, but small non-oil business is not developed yet. For further sustainable dynamic development of the country it is needed to form a powerful processing sector, to diversify production and develop competitive markets.*

Keywords: *non-oil business, competitiveness, the tax burden, labor, investment capital.*

¹ **Shulgina Elena L.**, Student of financial and economic faculty Financial University under the Government of the Russian Federation; shulglena96@gmail.com

Scientific supervisor: **Prokofiev Mikhail Nikolaevich**, PhD, Associate Professor of Public Finance Department Financial University under the Government of the Russian Federation

Межвузовский сборник научных трудов
«ЭКОНОМИКА И СОЦИУМ: современные модели развития»

№ 12'2016

УДК 316.3:330.34

ББК 65.050+65.052+65.26+65.9(2Рос)

Э 40

ЭКОНОМИКА И СОЦИУМ: СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ. Межвузовский сборник научных трудов. Выпуск 12. – М.: Издательский Дом «Наука», 2016. – 144 с.

Редактор
Ю. Абрамов

Компьютерная верстка и дизайн
А. Чиянова

Формат бумаги 60х90 1/16.
Гарнитура «Newton7C, Minion Pro»
Объем 10,25 усл. печ. л.

Издательский Дом «Наука»
тел.: 8 (495) 567-4100
e-mail: info@idnayka.ru

Отпечатано в ООО «Галлея-Принт»
111024, г. Москва, 5-я Кабельная 2Б