Крымский научный вестник

Электронный научный журнал

№2 (июнь)
2015

krvestnik.ru

Электронный научный журнал

Крымский научный вестник

№ 2, 2015 г.

Все статьи, публикуемые в журнале, рецензируются членами редакционного совета, а также другими ведущими учеными.

Главный редактор журнала — **О.О. Смирнова**, кандидат экономических наук, заместитель директора Межрегионального института развития территорий, г. Ялта.

В журнале рассматриваются результаты научных исследований в области экономических, юридических, правовых и педагогических наук, а также информационных технологий.

Авторами статей являются ведущие специалисты современного научного знания, преподаватели ВУЗов, аспиранты и научные работники.

Журнал ориентирован на широкий круг ученых, специалистов-практиков, студентов, магистрантов и преподавателей, участвующих в научно-исследовательской работе.

Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции.

Учредитель и издатель: **ООО «Межрегиональный институт развития территорий»**, Ялта, Республика Крым.

Журнал издается с мая 2015 года.

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации СМИ: ЭЛ № ФС 77-61683 от 07.05.2015

Периодичность: 6 раз в год.

Выпуски журнала размещаются на сайте http://krvestnik.ru

E-mail: red@krvestnik.ru

При оформлении обложки с разрешения автора использован фрагмент картины крымского художника Ольги Пернацкой «Мыс Матьян. Две чайки».

Редакционный совет

Смирнова Ольга Олеговна — главный редактор, кандидат экономических наук, заместитель директора Межрегионального института развития территорий, г. Ялта

Никитин Михаил Анатольевич — доктор физико-математических наук, профессор кафедры телекоммуникаций Балтийского федерального университета им. Иммануила Канта

Орехов Сергей Александрович — доктор экономических наук, профессор кафедры общего менеджмента и предпринимательства Института менеджмента Московского государственного университета экономики, статистики и информатики

Чудновский Владимир Михайлович — доктор биологических наук, кандидат физико-математических наук, заведующий лабораторией биофизики Тихоокеанского океанологического института им. В.И.Ильичева Дальневосточного отделения РАН

Агапова Елена Викторовна — кандидат экономических наук, директор Центра развития конкуренции и государственного заказа Высшей школы государственного управления Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Белевцова Виктория Олеговна — кандидат исторических наук, доцент Московской финансово-юридической академии

Богданов Дмитрий Дмитриевич — кандидат экономических наук, доцент кафедры «Инновационное предпринимательство» МГТУ им. Н. Э. Баумана

Бура Людмила Викторовна — кандидат психологических наук, доцент, заведующая кафедрой психологии Гуманитарно-педагогической академии ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского» (филиал в г. Ялте)

Елагина Анна Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедры Экономических дисциплин Международного еврейского института экономики, финансов и права

Записная Татьяна Валерьевна — кандидат юридических наук, доцент кафедры «Публично-правовые дисциплины» Южно-Российского государственного политехнического университета (НПИ) имени М.И. Платова

Илюшина Ольга Николаевна — кандидат экономических наук, ведущий экономист отдела экономики Государственного бюджетного учреждения Республики Крым «Национальный научно-исследовательский институт винограда и вина «Магарач»

Рындач Марина Алексеевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и туристического бизнеса, руководитель образовательной программы направления подготовки «Туризм» Института экономики и управления гуманитарно-педагогической академии (филиал) ФГАОУА ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»

Селиванов Виктор Вениаминович — кандидат экономических наук, доцент кафедры Менеджмента и туристического бизнеса Гуманитарно-педагогической академии ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского» (филиал в г. Ялте); академик транспортной академии Украины, «Заслуженный работник транспорта АРК»

Смирнов Олег Аркадьевич — кандидат физико-математических наук, доцент кафедры Математических методов принятия решений Московского финансово-промышленного университета «Синергия»

Харитонов Сергей Владимирович — кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой математических методов принятия решений Московского финансово-промышленного университета «Синергия»

Содержание

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ

Илюшина О.Н. **3**
АКЦИЗНЫЙ СБОР КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ)

Пернацкая О.О. **21**
МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ИНДЕКСА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ

НАЦИОНАЛЬНАЯ, РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ

Равочкин Н.Н. **33**
ПОВЫШЕНИЕ ПРЕСТИЖА ИНЖЕНЕРНОЙ ПРОФЕССИИ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ СРЕДСТВАМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ФАНДРАЙЗИНГА

Храбров К.Г. **48**
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ: РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Елагина А.С. **59**
СТРУКТУРА РЫНКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ТОВАРОВ: ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Потапова О.Н. **65**
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СЕТИ КАК ФОРМА ОБЪЕДИНЕНИЯ КОМПАНИЙ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Записная Т.В. **83**
О НЕКОТОРЫХ ПРИНЦИПАХ ЕДИНОГО ГРАЖДАНСКОГО ПРОЦЕССУАЛЬНОГО КОДЕКСА

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

Харитонов С.В. **93**
АВТОМАТИЗАЦИЯ РАСЧЕТНЫХ АЛГОРИТМОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Content

PUBLIC REGULATION OF NATIONAL ECONOMY: INSTITUTIONAL AND INFRASTRUSTURE ASPECTS

Olga Ilushina **3**

EXCISE TAX AS A INSTRUMENT OF STATE REGULATION OF THE ALCOHOLIC BEVERAGES MARKET (CASE OF THE REPUBLIC OF CRIMEA)

Olga Pernatska **21**

METHODOLOGY OF EVALUATION FOR INDEX OF CULTURAL SECTOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

NATIONAL, REGION AND BRANCH EMPLOYMENT POLICY

Nikita Ravochkin **33**

RAISING THE PRESTIGE OF THE ENGINEERING PROFESSION AT THE ENTERPRISES OF COAL INDUSTRY OF RUSSIA BY MEANS OF EDUCATIONAL FUNDRAISING

Konstantin Khrabrov **48**

COMPARATIVE ANALYSIS OF EMPLOYMENT POLICY MODELS: RUSSIAN AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP AND COMPETITIVE RELATIONS IN REAL ECONOMY SECTOR

Anna Elagina **59**

STRUCTURE OF THE MARKET OF INNOVATIVE PRODUCTS : APPROACH TO ASSESSING THE IMPACT ON EFFICIENCY

Olga Potapova **65**

BUSINESS NETWORKS AS A FORM OF COMPANIES ASSOCIATION

TENDENCIES OF THE RUSSIAN LEGAL SYSTEM DEVELOPMENT

Tatiana Zapisnaya **83**

ABOUT SOME PRINCIPLES OF THE UNIFIED CODE OF CIVIL PROCEDURE

CONCEPTUAL BASIS FOR THE APPLICATION OF INFORMATION TECHNOLOGY IN GOVERNMENT REGULATION

Sergey Kharitonov **93**

AUTOMATION OF CALCULATION ALGORITHMS FOR EFFICIENCY ESTIMATION OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ

УДК 339.168:336.22:663.2(477.75)

Илюшина Ольга Николаевна
Кандидат экономических наук
ведущий экономист ГБУ РК «ННИИВиВ» «Магарач», г. Ялта

АКЦИЗНЫЙ СБОР КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ)

В статье рассматриваются особенности взимания акцизного сбора с винодельческой продукции Республики Крым в связи с ее вхождением в состав Российской Федерации и возможные перспективы развития рынка алкогольной продукции региона под воздействием механизмов государственного регулирования.

Ключевые слова: государственное регулирование, виноделие, акцизный сбор, Таможенный союз, алкогольная продукция.

Olga Ilushina
Ph. D. (economics)
Lead economics, State budgetary institution of the Republic of Crimea
"national research institute of vine and wine "MAGARACH"

EXCISE TAX AS A INSTRUMENT OF STATE REGULATION OF THE ALCOHOLIC BEVERAGES MARKET (CASE OF THE REPUBLIC OF CRIMEA)

The article discusses the features of levying excise of wine production in the Republic of Crimea following its annexation by the Russian Federation and the possible prospects of development of the market of alcoholic production in the region under the influence of state regulation mechanisms.

Keywords: government regulation, wine, excise duty, Customs Union, alcoholic beverages.

Вхождение Республики Крым в состав Российской Федерации открыло для приоритетных отраслей полуострова новые перспективы экономического развития, достижение которых возможно благодаря согласованной государственной политике и грамотном использовании инструментов государственного регулирования в отношении приведения в соответствие условий осуществления экономической деятельности, вызванных отсутствием согласованности между законодательным полем Украины и Российской Федерации.

Целью данной работы является определение перспектив развития виноделия и структуру потребления алкогольной продукции Республики Крым под влиянием акцизного сбора как механизма государственного регулирования Российской Федерации. Достижение поставленной цели предполагает реализацию следующих задач:

- обозначить особенности классификационных систем алкогольной продукции, в Украине, Российской Федерации, в странах-лидерах по производству вина, используемых в процессе регулирования ее производства и реализации;

- изучить практику влияния государственной политики ведущих мировых производителей алкогольной продукции на структуру ее потребления;

- провести анализ темпов роста и уровня акцизной нагрузки в зависимости от вида и крепости алкогольных напитков в Украине, Российской Федерации, странах Таможенного союза;

- определить основные направления текущей и среднесрочной государственной акцизной политики Российской Федерации, стран Таможенного союза в отношении регулирования производства и реализации алкогольной и

спиртосодержащей продукции и их влияние на развитие виноделия в Республике Крым.

Важнейшей составляющей народно-хозяйственного комплекса Крымского полуострова на всем протяжении его существования является виноделие. Изучение законодательных актов, регулирующих производство алкогольной продукции в Украине, РФ выявило существенные различия в порядке и условиях взаимодействия между производителями продукции переработки винограда и государством.

Базисные позиции этих отличий изначально предопределены подходами к определению основных категорий виноделия, производства алкогольной продукции, которые заключаются в том, что в Украине основным критерием формирования понятийного апарата продуктов переработки винограда является технология получения, изготовления спиртосодержащей продукции, в свою очередь, в Российской Федерации, основным критерием формирования понятийного апарата продуктов переработки винограда является наличие (отсутствие) в определенном процентном соотношении этилового спирта, а также, используется разбивка на алкогольную (вино, винный напиток, ликерное вино, фруктовое вино) и пищевую продукцию (сусло, виноматериалы) [1;2;3;4;5;6;9;10;13].

В целях решения проблемы несоответствия нормативно-законодательных актов РФ и Украины, регулирующих производство и реализацию спиртосодержащей продукции в отношении винодельческой продукции Крыма, Государственной думой Российской Федерации были внесены поправки в Федеральный закон от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления алкогольной продукции», которые вступили в силу с 1 января 2015г. и узаконили креплёные вина полуострова, ранее определявшиеся как «винные напитки». В закон также введены многие термины, ранее не рассматриваемые российским

законодательством, такие как: коньяк, виноградное сусло, винодельческая продукция, винодельческая продукция с защищенным географическим указанием, винодельческая продукция с защищенным наименованием места происхождения, виноградник, реестр виноградных насаждений, что дало возможность урегулировать производство отдельных видов винодельческой продукции Крыма [13].

Ситуация отсутствия единой унифицированной системы классификации алкогольной продукции характерна практически для всех стран, занимающихся выращиванием винограда и получением продуктов его переработки. Связано это с национальными и историческими особенностями виноделия отдельно взятого государства.

Различия в подходах к формированию перечня алкогольных напитков определяются не только в каждом из отдельных государств, но и их участием в различных международных организациях, среди которых наибольшей степенью мировой интеграции характеризуется Европейский союз (ЕС).

По пути Европейского союза идут страны Таможенного союза — Россия, Белоруссия, Казахстан. В настоящее время для стран-участниц Таможенного союза являются обязательными положения единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза — ТН ВЭД ТС. По своей структуре ТН ВЭД ТС совпадает с комбинированной товарной номенклатурой ЕС, а ее положения по большинству товарных позиций алкогольной продукции совпадают с номенклатурой ЕС [8, с. 23].

Следствием сложившейся ситуация является различия в размерах акцизов при налогообложении подакцизных товаров в различных странах мира. В качестве основы законодательной базы для стран Евросоюза на протяжении более 20 лет действуют 2 директивы — Council Directive 92/83/EEC и Council Directive 92/84/EEC, которые призваны гармонизировать систему налогообложения алкогольной отрасли и сблизить уровень ставок акцизов для разных категорий продукции [14].

Директива Council Directive 92/83/EEC для всех стран ЕС устанавливает объекты налогообложения подакцизных товаров, так, вино, напитки брожения и промежуточные продукты облагаются акцизами в расчете на единицу объема готовой продукции, а пиво и спиртосодержащие напитки — пропорционально содержанию чистого спирта в готовой продукции. Основным преимуществом данного подхода эксперты ОЭСР называют обложение повышенной ставкой менее затратных, с точки зрения получения алкогольных продуктов, по сравнению с более дорогими напитками, но которые чаще всего являются более вредными для здоровья [8, с. 23].

В директиве Council Directive 92/84/EEC установлены минимальные ставки на все виды алкогольных напитков. В отношении вина во всех странах, включая Россию, акциз установлен в расчете на гектолитр готовой продукции. Каждая страна ЕС может устанавливать свой уровень акцизов на алкоголь, но не ниже указанных значений [15] (см. табл. 1).

Таблица 1

Минимальные ставки акцизов на алкогольную продукцию в странах ЕС

Продукция	Ставка в расчете на:	Минимальная ставка, евро
Вино и напитки брожения	гектолитр	0
Пиво	гектолитр/градус или гектолитр/градус алкоголя	0,748 или 1,87
Промежуточные продукты	гектолитр	45
Этиловый спирт	гектолитр чистого алкоголя	550

На основе приведенных значений экспертами Еврокомиссии были рассчитаны минимальные ставки по акцизам на алкогольную продукцию для одного литра готовой продукции на основании наиболее распространенных алкогольных напитков (см. табл. 2).

Таблица 2

Минимальные ставки акцизов на наиболее распространенные виды алкогольной продукции в странах ЕС [15]

Продукция	Минимальная ставка на 1 литр готовой продукции, евро	Минимальная ставка на 1 гектолитр готовой продукции и 1градус алкоголя
Вино и напитки брожения	0	0
Пиво (с содержанием алкоголя 5%)	0,1	1,87
Промежуточные продукты (с содержанием алкоголя 18 %)	0,45	2,5
Этиловый спирт (с содержанием спирта 40 %)	2,2	5,5

В практике европейских государств, при осуществлении акцизной политики, четко прослеживается тенденция увеличения ставок акцизов в прямой зависимости от увеличения содержания спирта в алкогольной продукции, которые с 1992 года не пересматривались.

Вместе с тем, в РФ размеры ставок акцизов на алкогольную и спиртосодержащую продукцию растут быстрыми темпами. Динамика изменения ставок акцизов на алкогольную продукцию в РФ за период 2009-2015 гг. представлена в табл. 3 [9].

Таблица 3

Ставка акцизов РФ на алкогольную и спиртосодержащую продукцию в 2009–2015 гг.

Вид продукции	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта свыше 9 процентов	191 рублей за литр безводного этилового спирта	210 рублей за литр безводного этилового спирта	231 рублей за литр безводного этилового спирта	320 рублей за литр безводного этилового спирта	400 рублей за литр безводного этилового спирта	500 рублей за литр безводного этилового спирта	500 рублей за литр безводного этилового спирта

Темп прироста размера ставки акциза, %	-	9,9	10,0	38,5	25,0	25,0	-
Алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта менее 9 процентов	121 рублей за литр безводного этилового спирта	158 рублей за литр безводного этилового спирта	190 рублей за литр безводного этилового спирта	230 рублей за литр безводного этилового спирта	320 рублей за литр безводного этилового спирта	400 рублей за литр безводного этилового спирта	400 рублей за литр безводного этилового спирта
Темп прироста размера ставки акциза, %	-	30,6	20,3	21,1	39,1	25,0	-

С 2009 г. по 2015 г. размер ставки акциза на алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта свыше 9 % увеличился в 2,6 раза или на 162 % (на 309 руб.), а размер ставки акциза на алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта менее 9 % в 3,3 раза или на 230 % (на 279 руб.). Темпы роста размера ставки акциза на слабоалкогольную продукцию РФ опережают или равны темпам роста размера ставки акциза на крепкий алкоголь. Это говорит о том, что акцизная политика Российской Федерации не в полной мере использует свои возможности по популяризации слабоалкогольной продукции, получившей в настоящее время мировое признание среди других видов алкогольной продукции.

Налоговая политика Российской Федерации в 2015 г. характеризуется «замораживанием» роста ставок акцизов на алкоголь, которые остались без изменений на уровне 2014г. Одной из причин политики «замораживания» роста ставок акцизного сбора на алкогольную продукцию является необходимость гармонизации акцизной политики в странах Таможенного союза [8, с.25].

На текущий момент различия в размерах ставок акцизов на алкогольную продукцию в странах Таможенного союза существенны. Рассмотрим размеры ставок акцизов на этиловый спирт в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации в динамике за 2012 — 2014 гг.(см. табл. 4)

Таблица 4

Динамика ставок акцизов на спирт этиловый в странах Таможенного союза за период 2012 - 2014 гг.

Государство	Код ТН ВЭД	2012 факт, евро	2013 факт, евро	2014 факт, евро	2013 к 2012, %	2014 к 2013, %
Республика Беларусь	*2208*	2,0	2,54	2,84	27,0	11,8
Республика Казахстан (алкогольная продукция)	*2208*	2,60	2,52	4,71	-3,1	86,9
Российская Федерация	*2208*	5,64	7,9	8,4	40,1	6,3

Ставка акциза на этиловый спирт в РФ в 2014 г. составляет эквивалент 8,4 евро, что больше чем размер ставки акциза на этиловый спирт в Республике Казахстан в 1,8 раза или на 78,34 % (размер ставки акциза на этиловый спирт в Республике Казахстан эквивалент 4,71 евро) и больше чем в Республике Беларусь в 3 раза или на 195,77 % (размер ставки акциза на этиловый спирт в Республике Беларусь эквивалент 2,84 евро).

Анализ изменения фактических и планируемых ставок акцизов на алкогольную продукцию в Казахстане представлен в табл. 5 [11].

Таблица 5

Динамика изменения ставок акцизов на алкогольную продукцию в Казахстане за период 2012-2016 гг.

	2012 г. факт	2013 г. факт	2014 г. факт	2014к 2013, %	2015 г. проект	2015 к 2014, %	2016 г. проект	2016 к 2015, %	2016 к 2013, %	2016 к 2012, %
Алкогольная продукция тенге/литр 100% спирта (1 литр безводного спирта)	500	500	1000	100,0	1200	20,0	1600	33,3	220,0	220,0

Алкогольная продукция рубль/литр 100% спирта (1 литр безводного спирта)	102,04	100,81	216,45	114,7	259,74	20,0	346,32	33,3	243,5	239,4
Алкогольная продукция евро/литр 100% спирта (1 литр безводного спирта)	2,60	2,52	4,71	86,9	5,0	6,2	6,66	33,2	164,3	156,15
Алкогольная продукция долл./литр 100% спирта (1 литр безводного спирта)	3,37	3,33	6,48	94,6	6,59	1,7	8,78	33,2	163,7	160,53

Ставки акцизов на алкогольную продукцию в Республике Казахстан увеличиваются с 2014 г. имеют тенденцию к дальнейшему росту. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. размер ставок акцизов вырос на 100 %; предположительно в 2015 и 2016 гг. размер ставок акцизов увеличится на 20,0 % и на 33,3 %,соответственно, по сравнению с каждым предыдущим годом в национальной валюте (рис. 1).

Достижение оптимального уровня гармонизации акцизной политики в странах Таможенного союза, учитывая динамику изменения ставок акцизов на алкогольную продукцию в Казахстане, Белоруссии, Российской Федерации по прогнозам специалистов планируется достичь к 2020 году.

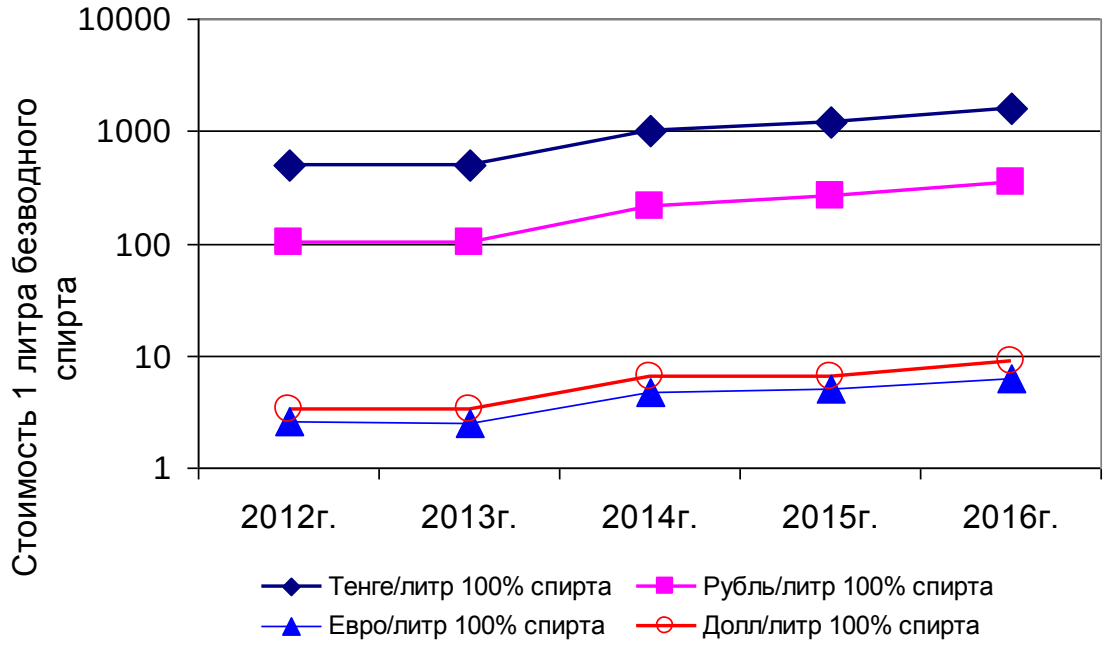

Рис. 1 — Динамика фактической и предполагаемой стоимости 1 литра безводного спирта в Республике Казахстан за период 2012-2016 гг.(тенге, евро, рубль, доллар)

Для производителей и потребителей крымских вин оказались ощутимыми и различия в размерах ставок акцизов на алкогольную продукцию (табл. 6).

Таблица 6

Сравнение акцизных ставок РФ и Украины на алкогольную продукцию по состоянию на 28.08.2014 г.

Подакцизный товар Код ТН ВЭД	Единица измерения	Ставки акцизного сбора (в дол.)*				Процентное соотношение размеров ставок в РФ к ставкам в Украине, %
		Украина		РФ		
		грн.	дол.	руб.	дол.	
Вина виноградные натуральные 2204 (кроме 2204 10, 2204 21 06 00, 2204 21 07 00, 2204 21 08 00, 2204 21 09 00	За 1 литр	0,01	0,074	8	0,221	3,0

Вина игристые, 2204 10, 2204 21 06 00, 2204 21 07 00, 2204 21 08 00, 2204 21 09 00, 2204 29 10 00	За 1 литр	5,2	0,39	25	0,69	1,77
Сидр и перри 2206 00 31 00, 2206 00 51 00, 2206 00 81 00	за 1 литр	0,63	0,047	8	0,221	4,7
Спирт этиловый 2207	за 1 литр безводного этилового спирта	70,53	5,25	500	13,84	2,63
Спирт этиловый 2208	за 1 литр безводного этилового спирта	70,53	5,25	400	11,07	2,11

В среднем, размер ставки акциза на алкогольную подакцизную продукцию в РФ в 2-3 раза выше, чем в Украине [7; 9 ;12].

Действующая мировая практика увеличения ставок акцизов в зависимости от крепости алкоголя присуща и акцизной политике Украины, Российской Федерации (табл. 7) [7; 9 ;12].

Таблица 7

Анализ размера акцизного сбора в стоимости алкогольной продукции (тихие вина, игристые, ароматизированные (вермут), коньяк) в Украине и Российской Федерации по состоянию на 20.11.2014 г.

Виды алкогольной продукции	Украина		Российская Федерация		Отличия РФ и Украины
	в расчете на 1 бут. вино — 0,75л вермут — 1 л коньяк — 0,5 л		в расчете на 1 бут. вино — 0,75л вермут — 1 л коньяк — 0,5 л		
	оптово-отпускная цена, грн.	доля акцизного сбора, %	оптово-отпускная цена, руб.	доля акцизного сбора, %	
Тихие вина	30	0,025	140	0,016	0,64
Игристые вина (12 % спирта)	129	3,02	299	6,27	2,08

Ароматизированные вина (вермут)	22,4 [7]	16,0	296	28,7	1,79
Коньяк (3 звездочки, 45% спирта, 1 бутылка 0,5 л)	44,26	35,9	262	42,9	1,19
Среднее значение					1,26
Показатели	Украина		Российская Федерация		
	грн.	дол.	руб.	дол.	
Стоимость 1% спирта в акцизе на 1 бутылку тихого вина (Алиготе) емкостью 0,75л	0,0008	0,00006	0,0025	0,00007	-
Стоимость 1 % спирта в акцизе на 1 бутылку игристого вина (шампанское) емкостью 0,75л.	0,33	0,022	1,56	0,035	1,6
Стоимость 1 % спирта в акцизе на 1 бутылку ароматизированного вина (вермут) емкостью 1,0 л	0,24	0,016	5,7	0,127	7,9
Стоимость 1 % спирта в акцизе на 1 бутылку коньяка емкостью 0,5 л	0,35	0,023	2,5	0,056	2,4

Доля акцизного сбора в оптово-отпускных ценах на тихие столовые вина как в Украине, так и в РФ незначительна, менее 0,1 процента. Ставки акциза не оказывают существенное влияние на стоимость данного вида алкогольной продукции. Это соответствует общемировым тенденциям политики налогообложения и регулирования структуры потребления алкогольной продукции, поскольку в отношении вина во многих странах существует нулевая или экономически незначимая ставка акциза. Это распространено, прежде всего, среди стран — лидеров виноделия мира: Испании, Франции, Италии,

Португалии, что является одним из инструментов поддержания винодельческого производства (отрасли).

В игристых винах крепостью до 12 градусов доля акцизного сбора в оптово-отпускной цене за 1 бутылку также незначительна, составляет 3,0 % при продаже в Украине и 6,3 % в РФ.

По мере увеличения крепости (спирта) в алкогольной продукции, растет и доля акциза в оптово-отпускной цене, так, при продаже бутылки вермута, с объемной долей спирта 15 оборотов (%) доля акциза в оптово-отпускной цене в Украине составляет 16,0 %, в РФ — 28,7 %. При продаже одной бутылки коньяка крепостью 45 оборотов (%) спирта объемом 0,5 литра (%) доля акциза в оптово-отпускной цене в Украине составляет 35,9 %, в РФ — 42,9 %.

В целом, доля акцизного сбора в стоимости алкогольной продукции России в среднем в 1,26 раз больше, чем доля акцизного сбора в стоимости алкогольной продукции в Украине, и стоимость 1% спирта в акцизе на 1 бутылку алкогольного напитка в РФ в среднем в 4 раза выше, чем в Украине. Данная ситуация в ближайшей перспективе приведет к повышению стоимости вин, прежде всего игристых и других видов алкогольной продукции, выпускаемой винзаводами Республики Крым.

Изложенное, позволяет сделать следующие выводы:

1. Современные условия интеграции и глобализации международной экономики выдвигают требования унификации оценки различных видов алкогольной продукции. Республика Крым, став частью Российской Федерации, приблизилась по товарной номенклатуре к международным европейским классификациям алкогольной продукции, что в перспективе, при условии снятия санкций, вызванных выходом Крыма из состава Украины, будет способствовать развитию внешнеэкономической деятельности (международной торговли).

2. Одним из действенных инструментов государственного регулирования структуры потребления алкоголя в различных странах мира является акцизный сбор. Размеры ставок акцизов на натуральные вина ведущих мировых

производителей алкогольной продукции равны нулю, либо являются экономически незначимыми. В практике стран-лидеров по производству алкогольной продукции применяется прямая зависимость увеличения размеров ставок акцизного сбора от крепости алкоголя.

3. В России (согласно НК РФ) ставки акцизов на протяжении 2009-2014гг. росли быстрыми темпами, которые составляли 262% по алкогольной продукции с объемной долей этилового спирта свыше 9% и 330% по алкогольной продукции с объемной долей этилового спирта менее 9%. Они существенно превышали темпы роста инфляции, темпы роста ставок акцизов в Украине, Республиках Казахстан и Беларусь.

4. Размер ставок акцизов в Российской Федерации в 2-3 раза больше, чем в Украине, странах Таможенного союза (Республике Беларусь и Республике Казахстан), что заставляет крымских производителей повышать цены на выпускаемую ими алкогольную продукцию, а Российскую Федерацию «заморозить» на ближайшее время темпы роста ставок акциза на алкогольную продукцию с тем, чтобы другие страны-участницы Таможенного союза могли «подтянуть» свой уровень до российских. Вместе с тем, для защиты доходов бюджета от инфляции, предлагается пропорционально увеличить ставки акцизов.

5. В Российской Федерации не использован весь потенциал акцизной политики как инструмента изменения структуры потребления алкогольной продукции в сторону увеличения слабоалкогольних напитков, в том числе столового вина, которая начала активно реализовываться в мире в последнее десятилетие. Дифференциация акцизов в зависимости от крепости алкогольного напитка способствовали бы усилению процесса переориентации спроса от крепких напитков в сторону слабоалкогольных напитков, что способствовало бы оздоровлению общества. Особенно это важно для Крыма, который традиционно ориентирован на производство вина.

Акциз имеет двойственное значение в жизни общества, выполняя как экономическую (бюджетообразующую), так и социальную функции. В связи с

этим, в дальнейшем, необходимо определить размер акцизной нагрузки с целью получения оптимального соотношения размеров поступлений в бюджет и затрат на устранение негативных последствий потребления алкогольной продукции на здоровье человека.

Литература

1. ГОСТ РФ 52190-2003 Напитки спиртные. Термины и определения (с Изменением № 1, Национальный стандарт Российской Федерации. Напитки спиртные. Термины и определения [http://docs.cntd.ru/document/1200035354

2. ГОСТ 12258-79. Межгосударственный стандарт. Советское шампанское, игристые и шипучие вина. Метод определения давления двуокиси углерода в бутылках. [https://standartgost.ru/b/%D0%93%D0%9E%D0%A1%D0%A2_12258-79

3. Закон Украины от 19.12.1995 № 481/95-ВР «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, коньячного и плодового, алкогольных напитков и табачных изделий» http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80

4. Закон Украины от 23.12.1997 № 771/97-ВР «О безопасности и качестве пищевых продуктов» zakon1.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр

5. Закон Украины от 16.06.2005г. № 2662-IV «О винограде и виноградном вине» http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2662-15

6. Закон України «Про Митний тариф України» від 19 вересня 2013 року № 584-VIIМитний тариф України (Групи 01-72). Верховна Рада України; Закон, Тариф від 19.09.2013 № 584-VII http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/584%D0%B0-18/paran491#n491

7. Закон України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні № 1166-18, від 02.08.2014р. (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 20-21, ст.745) http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1166-18

8. Исследование акцизной нагрузки на отдельные категории алкогольной продукции (вино, пиво, крепкий алкоголь) в разных странах мира. Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара, Москва, 2013г., — 188с

9. Налоговый кодекс РФ. Статья 193. НК РФ. Налоговые ставки. Налогообложение подакцизных товаров с 1 января 2014 года по 31 декабря 2016 года http://www.zakonrf.info/nk/193/

10. Національний стандарт України. Вина. Загальні технічні умови. ДСТУ 4806:2007. — Держспоживстандарт України. — 2008. — 20с. — http://dobavkam.net/sites/dobavkam.net/files/standards/dstu-4806-2007.pdf

11. Официальный Интернет-ресурс Министерства национальной экономики Республики Казахстан. — http://www.minplan.gov.kz/pressservice/77/52684/

12. Постанова КМУ від 30 жовтня 2008р. № 957 «Про встановлення розміру мінімальних оптово-відпускних і роздрібних цін на окремі види алкогольних напоїв» станом на 11.06.2014р. — http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/957-2008-%D0%BF

13. ФЗ РФ О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции от 31 декабря 2014 г. N 494-ФЗ http://base.garant.ru/179954/; http://www.rg.ru/2015/01/12/spirt-dok.html

14. Council Directive 92/83/EEC of 19 October 1992 on the harmonization of the structures of excise duties on alcohol and alcoholic beverages http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31992L0083:en:HTML

15. Report from the commission to the council, the European parliament and the European economic and social committee. p.18 http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2004:0223:FIN:EN:PDF

References

1. GOST RF 52190-2003 Napitki spirtnye. Terminy i opredelenija (s Izmeneniem № 1, Nacional'nyj standart Rossijskoj Federacii. Napitki spirtnye. Terminy i opredelenija [http://docs.cntd.ru/document/1200035354

2. GOST 12258-79. Mezhgosudarstvennyj standart. Sovetskoe shampanskoe, igristye i shipuchie vina. Metod opredelenija davlenija dvuokisi ugleroda v butylkah. [https://standartgost.ru/b/%D0%93%D0%9E%D0%A1%D0%A2_12258-79

3. Zakon Ukrainy ot 19.12.1995 № 481/95-VR «O gosudarstvennom regulirovanii proizvodstva i oborota etilovogo spirta, kon'jachnogo i plodovogo, alkogol'nyh napitkov i tabachnyh izdelij» http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80

4. Zakon Ukrainy ot 23.12.1997 № 771/97-VR «O bezopasnosti i kachestve pishhevyh produktov» zakon1.rada.gov.ua/laws/show/771/97-vr

5. Zakon Ukrainy ot 16.06.2005g. № 2662-IV «O vinograde i vinogradnom vine» http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2662-15

6. Zakon Ukrajiny «Pro Mytnyj taryf Ukrajiny» vid 19 veresnja 2013 roku № 584-VIIMytnyj taryf Ukrajiny (Grupi 01-72). Verhovna Rada Ukrajyny; Zakon, Taryf vid 19.09.2013 № 584-VII http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/584%D0%B0-18/paran491#n491

7. Zakon Ukrajyny «Pro zapobigannja finansovoji katastrofy ta stvorennja peredumov dlja ekonomichnogo zrostannja v Ukrajini № 1166-18, vid 02.08.2014r. (Vidomosti Verhovnoji Rady (VVR), 2014, № 20-21, st.745) http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1166-18

8. Issledovanie akciznoj nagruzki na otdel'nye kategorii alkogol'noj produkcii (vino, pivo, krepkij alkogol') v raznyh stranah mira. Institut jekonomicheskoj politiki im. E.T. Gajdara, Moskva, 2013g., — 188s

9. Nalogovyj kodeks RF. Stat'ja 193. NK RF. Nalogovye stavki. Nalogooblozhenie podakciznyh tovarov s 1 janvarja 2014 goda po 31 dekabrja 2016 goda http://www.zakonrf.info/nk/193/

10. Nacional'nyj standart Ukrajiny. Vina. Zagal'ni tehnichni umovy. DSTU 4806:2007. — Derzhspozhivstandart Ukrajiny. — 2008. — 20s. — http://dobavkam.net/sites/dobavkam.net/files/standards/dstu-4806-2007.pdf

11. Oficial'nyj Internet-resurs Ministerstva nacional'noj ekonomiki Respubliki Kazahstan. — http://www.minplan.gov.kz/pressservice/77/52684/

12. Postanova KMU vid 30 zhovtnja 2008r. № 957 «Pro vstanovlennja rozmiru minimal'nih optovo-vidpusknih i rozdribnih cin na okremi vidy alkogol'nih napojiv» stanom na 11.06.2014r. — http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/957-2008-%D0%BF

13. FZ RF O gosudarstvennom regulirovanii proizvodstva i oborota jetilovogo spirta, alkogol'noj i spirtosoderzhashhej produkcii i ob ogranichenii potreblenija (raspitija) alkogol'noj produkcii ot 31 dekabrja 2014 g. N 494-FZ http://base.garant.ru/179954/; http://www.rg.ru/2015/01/12/spirt-dok.html

14. Council Directive 92/83/EEC of 19 October 1992 on the harmonization of the structures of excise duties on alcohol and alcoholic beverages http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31992L0083:en:HTML

15. Report from the commission to the council, the European parliament and the European economic and social committee. p.18 http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2004:0223:FIN:EN:PDF

УДК 304.44

Пернацкая Ольга Олеговна
Директор Межрегионального института развития территорий, Ялта
pernatska@mirtu.ru

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ИНДЕКСА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ

В статье на основе обобщения мирового опыта разработки индексов развития культурной сферы проведена попытка обоснования индекса, который можно было бы применять на региональном уровне для сравнения социально-экономического развития культурной сферы в рамках отдельных территориальных единиц.

Ключевые слова: индекс развития, культурная сфера, социально-экономические индикаторы, национальная экономика, культурные блага

Olga Pernatskaya
Director, Interregional Institute for Spatial Development, Yalta
pernatska@mirtu.ru

METHODOLOGY OF EVALUATION FOR INDEX OF CULTURAL SECTOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

In article on the basis of generalization of the world experience of development of the cultural industry conducted in an attempt to justify the index that could be applied at the regional level to compare the socio-economic development of the cultural sector of municipalities with regard to the peculiarities of the existing administrative-territorial units.

Keywords: index development, culture, socio-economic indicators, national economy, cultural goods

Вопрос оценки развития культурной сферы региона, его влияния на социально-экономическое развитие является актуальной темой теоретических и эмпирических исследований. Целью данной работы является обобщение их результатов и формирование методических подходов к оценке . Именно поэтому особую актуальность приобретает вопрос обоснования индекса социально-экономического развития культурной сферы районов АР Крым, который позволит сравнить уровень развития культурной сферы районов этого региона.

Проблема разработки системы показателей, которая бы отражала развитие определенной сферы социально-экономической жизни населения, региона не является новой. Разработкой индикаторов культурного развития занимаются ученые Института статистики ЮНЕСКО (T. McKinley, Griffin K., Pattanaik P.), Международной организации по экономике культуры (Throsby D.), а также независимые исследователи (Miringoff M., Opdycke S.). Интерес к таким исследованиям и разработкам возникает из основных положений современной западной экономической политики, отраженной в программных документах разных стран, которая учитывает культуру как дополнительный и очень сильный фактор экономического развития [5]. Роль и значение культуры в развитии государства подтверждается и в современных отечественных исследованиях [11].

Для более качественного компонентного анализа применяют, как правило, разделение показателей на отдельные блоки, группы. Так, в методологическом отчете Европейского инновационного бюро, посвященного индикаторам развития инноваций [3, с.7], а также в отчете по сравнению услуг [1], использованы 52 показателя, которые сгруппированы в следующие блоки:
- инновационные двигатели (уровень образования, доступ к информации и другие показатели развития человеческого потенциала);

- создание нового знания (общественные затраты на создание, их доля в общем объеме, доля расходов учреждений, инвестиционная активность в разрезе источников и целей);
- инновации и предпринимательство (доля инновационных затрат предприятий, количество стратегических инноваций, источники получения инновационного продукта);
- прикладные показатели (объемы продаж, занятость, трудовая эффективность, роялти, дополнительная стоимость, энергозатратность);
- интелектуальная собственность (патенты, компании, которые патентуют, и связанные с этим показатели).

Среди показателей развития собственно культуры ученым института статистики ЮНЕСКО были предложены такие индикаторы [2]:

1) Индекс культурной свободы, который базируется на показателях, полученных методами экспертных оценок. Включает следующие группы показателей: 1) личная безопасность 2) недискриминация, 3) свобода мнений и высказываний, 4) право на самовыражение.
2) Индекс креативных возможностей, и в отличие от предыдущего, где оценивается, насколько общество позволяет или запрещает базовые человеческие свободы, этот индекс определяет, насколько активно общество поощряет человека к самовыражению, инновационной деятельности [2, с. 7]. Этот индекс включает такие группы показателей: 1) расходы на культурную деятельность и продукты (государственные расходы учреждений, домохозяйств, туристические расходы), 2) создание нового продукта (в издательстве, исполнительных изобразительных искусствах, кино — и видеопродуктов), 3) количество людей, напрямую вовлеченных в творческую деятельность.
3) Индекс культурного диалога. Включает 3 кластера: 1) базовая информация об образовании, 2) возможности коммуникации, 3) культурное разнообразие.

4) Культурный индекс развития и ожидаемой продолжительности жизни.

Категории культурных индикаторов, предложенные в исследовании, посвященном культурному благосостоянию, следующие [4, с.3,4]:

1) Физическое функционирование (ожидаемая продолжительность жизни, питание, защита, заболевания).
2) Политическое и социальное функционирование (личная безопасность, участие в социальной и политической жизни, защита дискриминации по возрасту, расе, полу, сексуальной ориентации, возможность жить и работать без стыда на определенной должности или выполняя определенную роль в обществе).
3) Интеллектуальное и эстетическое функционирование (интеллектуальная возможность решать жизненные проблемы, интеллектуальное наполнение, наличие знаний как составляющей человеческого знания, эстетическое наполнение, участие в художественных мероприятиях, возможности для творчества).

На основе изученной мировой практики и ее адаптации к условиям российской экономики предлагается следующая группировка показателей для расчета индекса социально-экономического развития культурной сферы:

I. Показатели объема предоставленных услуг. В эту группу входят:

1. Объем услуг, произведенных отраслями культуры.

2. Количество посещений музеев, кинотеатров, театров, концертных залов, выставок.

3. Обеспеченность музеями, кинотеатрами, театрами, концертными залами.

4. Количество учеников школ эстетического воспитания на 1000 населения.

II. Показатели развития человеческого потенциала. В эту группу входят:

1. количество работников культурной сферы в расчете на 1000 населения.
2. Процент работников культурной сферы, имеющих высшее образование.
3. Отношение заработной платы работников культуры к средней заработной плате в районе.

4. Потребность в работниках.

III. Показатели пространственного развития учреждений культуры. В эту группу входят:

1. Количество учреждений первичного уровня (частных, и тех, которые финансируются за счет средств муниципалитетов).
2. Количество учреждений культуры областного, государственного и международного уровней.

IV. Показатели проведения культурно-массовых мероприятий. В эту группу входят:

1. Количество мероприятий в год, в том числе:

- местного уровня;
- областного (республиканского) уровня;
- государственного уровня.

2. Наличие инфраструктуры для проведения мероприятий.

V. Культурное наследие. В эту группу входят:

1. Количество объектов:

- общегосударственного значения
- местного значения

2. Количество объектов, для которых построена инженерная инфраструктура.

VI. Показатели материального обеспечения.

1. Доля расходов на культуру в общем фонде местных бюджетов.
2. Доля расходов на культуру в бюджетах развития.
3. Материально-техническое состояние культурных сооружений (износ, потребность в капитальном ремонте).

VII. Привлекательность объектов культуры (балльная оценка).

Для расчета Индекса развития культурной сферы района в показателях пространственного развития нужно также определенным образом учитывать учреждения культуры областного и государственного уровней из-за того, что они

существенно влияют на уровень доступа жителей к культурным услугам, влияющим на культуру их потребления. Также следует различать тот объем услуг, приходится на жителей района и то, что потребляют туристы.

Все эти факторы должны учитываться при подборе показателей, определение веса каждого и при конечном расчете и анализе интегрального индекса, для того, чтобы, используя экономическую составляющую, наиболее адекватно отразить как вклад отдельных районов в общее культурное развитие региона, так и культурное развитие района как отдельной общины.

Данные по некоторым из показателей не обрабатываются Росстатом или ведомствами, осуществляющими сбор статистики в исследуемой области. Общепринятая мировая практика показывает, что при отсутствии некоторых статистических показателей, их можно получить, применив интуитивные методы. Они используются в тех случаях, когда объект достаточно сложный, и/или нужно учесть не только количественные, но и качественные данные, трансформировав их к виду, пригодному (как в нашем случае) к операции сравнения. К интуитивным методам относят следующие: методы исторических аналогий и метода экспертных оценок, которые, в свою очередь, подразделяются на индивидуальные («интервью», аналитический метод) и коллективные (коллективной генерации идей, метод «Дельфи», метод «комиссий» и др.). На этапе сбора данных могут применяться как индивидуальные экспертные оценки (опроса специалистов и руководителей районных отделов культуры, учреждений культуры, с завершающей аналитической обработкой), так и коллективные, с последующим использованием математико-статистического инструментария для обработки мнений экспертов.

После сбора данных происходит их сведение, но отобранные показатели являются разными по своей структуре, наполнению, поэтому для их объединения нужно провести процедуру их стандартизации, чтобы привести к общему основанию и при этом сохранить соотношения между ними. Самый популярный метод — это стандартизация на основе интервалов между максимальным и

минимальным значением, при этом обеспечивая одинаковое направление показателей, поскольку рост одних показателей имеет положительное влияние на развитие (стимуляторы), а других — негативный эффект (дестимулятором). Поэтому на первом этапе предлагается проводить расчет по следующей формуле:

$$y_{ij} = \frac{Max(x_j) - x_{ij}}{Max(x_j) - Min(x_j)} + \frac{x_{ij} - Min(x_j)}{Max(x_j) - Min(x_j)} \qquad (1)$$

Где y_{ij} - трансформированная величина индикатора j в районе i;

x_{ij} — значение индикатора j в районе i;

$Min(x_j)$ — минимальное значение индикатора j

$Max(x_j)$ — максимальное значение индикатора j

Первая часть формулы используется для показетелей-стимуляторов, вторая часть — для показателей-дестимуляторов.

Следующий этап — это объединение показателей, например, методом сумм, методом коэффициентов, методом суммы мест и методом расстояний. Но перед этим нужно предотвратить возможные ошибки, когда на результат одинаковое влияние имеют все показатели, независимо от их количества (а это довольно распространенная практика при проведении расчета индексов социально-экономического развития органами государственной власти). Именно поэтому проводилось группировки на отдельные блоки: между собой они имеют одинаковый вес — 1, но внутри, в зависимости от количества показателей их вес может колебаться, начиная от 0,5 (в случае двух показателей в группе 1/n (где n — количество показателей в группе). А если 2 показателя (стимулятор и дестимулятор) отражают одно и то же явление, их вес уменьшается еще вдвое.

Поэтому, с учетом вышеизложенного, агрегирование показателей происходит по следующей формуле:

$$^{2}{}_{i} = \frac{\sum_{j=1}^{m} q_j y_{ij}}{\sum_{j=1}^{m} q_j} \qquad (2)$$

где $^{2}{}_{i}$ — Индекс социально-экономического развития культурной сферы районов

q_j — вес индикатора j в индексе.

В результате определяется место каждого района в общем рейтинге, самым лучшим является тот, у которого значение индекса имеет самое низкое значение; а уровень экономического развития культурной сферы в исследуемых районах, может быть разделен на высокий, выше среднего, средний, ниже среднего, низкий уровень развития.

Таким образом, для построения индекса социально-экономической сферы необходимо учитывать следующее:

- адекватная группировка показателей для дальнейшего корректного анализа данных и расчета весов отдельных показателей;

- обработка данных с целью обеспечить сопоставимость показателей по разным административно-територриальным единицам;

- характер и наполнения отдельных показателей, которые вызваны специализацией районов и городов;

- влияние дополнительных факторов на развитие административных центров.

Литература:

1. 2006 Trendchart Report: Can We Measure and Compare Innovation in Services? — European Trend Chart on Innovation. — 2006. — [Электронный ресурс]. — Способ доступа — URL — http://www.trendchart.org/tc_innovation_scoreboard.cfm

2. McKinley Terry. Cultural Indicators of Development. — United Nations Reseach Institute for Social Development, UNESCO. — 1997. — 24 с. — [Электронный ресурс]. — Способ доступа — URL — www.unrisd.org

3. Methodology Report on European Innovation Scoreboard 2005 — European Trend Chart on Innovation. — 2005. — [Электронный ресурс]. — Способ доступа — URL — http://www.trendchart.org/tc_innovation_scoreboard.cfm

4. Pattanik Prasanta K. Cultural Indicators of Well-Being. — United Nations Reseach Institute for Social Development, UNESCO. — 1997. — [Электронный ресурс]. — Способ доступа — URL — www.unrisd.org

5. Towards a World Report on Culture and Development. Constructing Cultural Statistics and Indicators. — United Nations Reseach Institute for Social Development, UNESCO. — 1997. — [Электронный ресурс]. — Способ доступа — URL — www.unrisd.org

6. Артеменко В.Б. Основи вимірування регіонального розвитку з використанням концепції якості життя// Регіональна економіка. — 2003. — №2(28). — С. 133-142.

7. Московкин В., Раковская-Самойлова А., Пуртов В. Количественные индикаторы научной и инновационной деятельности// Бизнес Информ. — 2002. — №11-12. — С. 52-65.

8. Рейтинг міст і регіонів України.– К.: НДЦ «Інститут Реформ», 2005.– 66 с.

9. Пернацкая О. Проблемы и перспективы оценок социально-экономического развития городов и районов Автономной Республики Крым // Бизнес Информ.- 2004.- №5-6.- С.51-55.

10. Пернацька О.О. Обґрунтування індексу соціально-економічного розвитку культурної сфери районів АР Крим / О.О. Пернацька // Регіональна економіка. — 2007. — №4. — С. 93-99.

11. Пернацька О.О. Основні напрямки досліджень західних науковців у вивченні економіки культурної сфери та перспективи застосування їх результатів при плануванні розвитку регіонів в Україні // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — №15. — С. 45-48.

12. Пернацька О.О. Перспективи застосування в українських умовах результатів зарубіжних досліджень з впливу культурної сфери на соціально-економічний розвиток : зб. тез VIII Міжн. Наук.-практ. Конф. [«Теорія і практика сучасної економіки»] (Черкаси, 26-28 вересня 2007 р.) — Черкаси, 2007. — [124-125] с.

13. Пернацька О.О. Економіка культури: напрямки досліджень сучасної західної науки : зб. тез VI Міжн. Наук.-практ. Конф. [«Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України»] (Алушта, 4-6 жовтня 2007 р.) — Алушта, 2007. — [243-244] с.

14. Пернацкая О. Проблемы и перспективы оценок социально-экономического развития городов и районов Автономной Республики Крым/ О. Пернацкая // Бизнес Информ, 2004. — №5-6. — С.51-55.

15. Пернацька О.О. Стратегічне управління культурною сферою при довгостроковому планування розвитку регіону : зб. тез доповідей Всеукр. наук.-практ. конф. [«Теорія і практика стратегічного управління розвитком регіональних суспільних систем»] (Івано-Франківськ, 6-8 грудня 2007 р.) — Івано-Франківськ, 2007. — [92-93] с.

16. Пернацька О.О. Регулювання соціально-економічного розвитку підсистем культури в регіоні : зб. тез міжн. Наук.-практ. Конф. [«Культура і економіка] (Донецьк, 20-21 березня 2008 р.) — Донецьк, 2008. — [335-339] с.

Reference

1. 2006 Trendchart Report: Can We Measure and Compare Innovation in Services? — European Trend Chart on Innovation. — 2006. — URL — http://www.trendchart.org/tc_innovation_scoreboard.cfm

2. McKinley Terry. Cultural Indicators of Development. — United Nations Reseach Institute for Social Development, UNESCO. — 1997. — 24 c. — URL — www.unrisd.org

3. Methodology Report on European Innovation Scoreboard 2005 — European Trend Chart on Innovation. — 2005.– URL — http://www.trendchart.org/tc_innovation_scoreboard.cfm

4. Pattanik Prasanta K. Cultural Indicators of Well-Being. — United Nations Reseach Institute for Social Development, UNESCO. — 1997.– URL — www.unrisd.org

5. Towards a World Report on Culture and Development. Constructing Cultural Statistics and Indicators. — United Nations Reseach Institute for Social Development, UNESCO. — 1997.– URL — www.unrisd.org

6. Artemenko V.B. Osnovy vymiruvannja regional'nogo rozvytku z vykorystannjam koncepcii' jakosti zhyttja// Regional'na ekonomika. — 2003. — №2(28). — S. 133-142.

7. Moskovkyn V., Rakovskaja-Samojlova A., Purtov V. Kolichestvennye indikatory nauchnoj i innovacyonnoj dejatel'nosty// Biznes Inform. — 2002. — №11-12. — S. 52-65.

8. Rejtyng mist i regioniv Ukrai'ny.– K.: NDC «Instytut Reform»,2005–66 s.

9. Pernatska O. Problemy y perspektyvy ocenok socyal'no-ekonomycheskogo razvytyja gorodov y rajonov Avtonomnoj Respublyky Krym // Biznes Inform.- 2004.- №5-6.- S.51-55.

10. Pernatska O.O. Obg'runtuvannja indeksu social'no-ekonomichnogo rozvytku kul'turnoi' sfery rajoniv AR Krym / O.O. Pernatska // Regional'na ekonomika. — 2007. — №4. — S. 93-99.

11. Pernatska O.O. Osnovni naprjamky doslidzhen' zahidnyh naukovciv u vyvchenni ekonomiky kul'turnoi' sfery ta perspektyvy zastosuvannja i'h rezul'tativ pry planuvanni rozvytku regioniv v Ukrai'ni // Investycii': praktyka ta dosvid. — 2009. — №15. — S. 45-48.

12. Pernatska O.O. Perspektyvy zastosuvannja v ukrai'ns'kyh umovah rezul'tativ zarubizhnyh doslidzhen' z vplyvu kul'turnoi' sfery na social'no-ekonomichnyj rozvytok : zb. tez VIII Mizhn. Nauk.-prakt. Konf. [«Teorija i

praktyka suchasnoi' ekonomiky»] (Cherkasy, 26-28 veresnja 2007 r.) — Cherkasy, 2007. — [124-125] c.

13. Pernatska O.O. Ekonomika kul'tury: naprjamky doslidzhen' suchasnoi' zahidnoi' nauky : zb. tez VI Mizhn. Nauk.-prakt. Konf. [«Aktual'ni problemy i perspektyvy rozvytku ekonomiky Ukrai'ny»] (Alushta, 4-6 zhovtnja 2007 r.) — Alushta, 2007. — [243-244] c.

14. Pernatska O. Problemy i perspektivy ocenok socyal'no-ekonomicheskogo razvytyja gorodov y rajonov Avtonomnoj Respubliki Krym/ O. Pernatska // Biznes Inform, 2004. — №5-6. — S.51-55.

15. Pernatska O.O. Strategichne upravlinnja kul'turnoju sferoju pry dovgostrokovomu planuvannja rozvytku regionu : zb. tez dopovidej Vseukr. nauk.-prakt. konf. [«Teorija i praktyka strategichnogo upravlinnja rozvytkom regional'nyh suspil'nyh system»] (Ivano-Frankivs'k, 6-8 grudnja 2007 r.) — Ivano-Frankivs'k, 2007. — [92-93] c.

16. Pernatska O.O. Reguljuvannja social'no-ekonomichnogo rozvytku pidsystem kul'tury v regioni : zb. tez mizhn. Nauk.-prakt. Konf. [«Kul'tura i ekonomika] (Donec'k, 20-21 bereznja 2008 r.) — Donec'k, 2008. — [335-339] c.

НАЦИОНАЛЬНАЯ, РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ

УДК 316.32

ПОВЫШЕНИЕ ПРЕСТИЖА ИНЖЕНЕРНОЙ ПРОФЕССИИ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ СРЕДСТВАМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ФАНДРАЙЗИНГА

Равочкин Никита Николаевич
Преподаватель кафедры истории и психологии,
Кемеровская Государственная Медицинская Академия (КемГМА)
e-mail: nickravochkin@mail.ru

В статье рассмотрены проблемы возрождения инженерной профессии среди молодежи в России. С точки зрения системного подхода автором разработана концепция системы образовательного фандрайзинга в целях популяризации инженерной профессии в угольной отрасли. Исходя из отраслевой специфики, в исследования обозначены основные направления программ и мероприятий, способствующих повышению престижа шахтерского труда и инженерной специальности в сфере горного дела.

Ключевые слова: инженерная профессия, фандрайзинг, молодежь, молодежная среда, угольные предприятия.

Nikita Ravochkin
Lecturer of history and phycology chair,
Kemerovo State Medical Academy
e-mail: nickravochkin@mail.ru

RAISING THE PRESTIGE OF THE ENGINEERING PROFESSION AT THE ENTERPRISES OF COAL INDUSTRY OF RUSSIA BY MEANS OF EDUCATIONAL FUNDRAISING

The article discussed the resurgence of the engineering profession among young people in Russia. From the point of view of the system approach the author developed

the concept of the educational system of fundraising to promote the engineering profession in the coal industry. Based on the industry-specific in the basic directions of research programs and activities that enhance the prestige of miners' labor and engineering in the field of mining.

Keywords: engineering profession, fundraising, youth, youth medium, coal enterprises.

В современной России раскрытие ее экономического потенциала во многом зависит от роста промышленности, развитие которой декларируется государством как приоритетное направление национального развития. Одной из главных задач в этом плане является решение проблемы кадрового дефицита инженерных профессий на промышленных предприятиях страны, а также повышение престижа профессии «инженер» среди молодежи. Российский промышленный комплекс остро нуждается в притоке молодых новаторов производства — инженеров, конструкторов, технологов, способных нестандартно мыслить, работать на новейшей технике, продвигая предприятие вперед. К сожалению, за последнее время популярность инженерных специальностей среди абитуриентов серьезно снизилась, а высшая школа претерпела ряд изменений, что также негативно отразилась на количестве выпускаемых российскими ВУЗами инженеров. По справедливому замечанию эксперта комитета Государственной Думы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству А.С. Ольховского, далеко не все могут носить это звание: «…только 10% населения способны к инженерному труду» [5].

Особо остро стоит вопрос притока молодых кадров инженерных профессий и на предприятиях угольной отрасли. В настоящее время угольные компании ощущают нехватку инженеров-геологов, инженеров-технологов, инженеров-механиков, маркшейдеров и специалистов-энергетиков. По мнению специалистов кадровых служб угольных компаний, нехватка таких специалистов

будет постоянна. Так, согласно данным, предоставленным Центром занятости населения города Новокузнецка, по сравнению с 2011 годом в 2012-м общий выпуск молодых специалистов сократился на 10%, а по отношению к 2010 году — на 18% [8]. При этом активнее всего снижается доля выпускников, прошедших подготовку в учреждениях начального профессионального образования. А значит, последние имеют особую востребованность у работодателей. Таким образом, возникает замкнутый круг: дефицит квалифицированных кадров, в том числе рабочих и инженерных специальностей является сдерживающим фактором для модернизации производства, а высокие риски, связанные с отсутствием современных условий труда, блокируют приток молодежи в угольную промышленность.

Для того, чтобы престиж инженерный профессии среди молодежи был поставлен на должный уровень, важная роль должна быть отведена созданию эффективной системы профессиональной ориентации, усилению государственно-частного партнерства в вопросах подготовки специалистов; введению в практику постоянного мониторинга потребности в инженерно-технических кадрах по отраслям экономики с учетом запросов рынка труда, социально-экономической поддержке преподавателей образовательных учреждений инженерно-технического профиля, студентов, обучающихся на инженерных специальностях, развитию материально-технической базы. Однако, для реализации этих направлений в работе любого образовательного учреждения, как в целом, так и по привлечению молодежи к научно-техническому творчеству, рано или поздно встает вопрос поиска дополнительного финансирования. Это в свою очередь приводит к необходимости развития альтернативных источников финансовых поступлений в учебные заведения, где одним из таких может выступать фандрайзинг.

Широкое понимание фандрайзинга состоит в поиске и в привлечении ресурсов для различных целей [6]. В данном случае, главной особенностью

фандрайзинга является то, что привлечение средств идет для некоммерческих проектов, без извлечения прибыли.

Более узкое понимание фандрайзинга характеризуется поиском средств из альтернативных источников для формирования денежных фондов с привлечением инвестора [6]. В данном случае конечная цель данного мероприятия — извлечения прибыли.

Инструментами фандрайзинга, как правило, выступают PR-методы, такие как создания положительного имиджа организации; информирования общественности о социально значимых проектах организации и др.

По справедливому замечанию В.Н. Якимец, «фандрайзинг — это наука об успешном убеждении других в том, что деятельность вашей организации заслуживает внимания (и поддержки). В центре фандрайзинга стоит человек — фандрайзер или менеджер по фандрайзингу» [9].

Как видно из вышеизложенного, фандрайзингу присущи особенности управленческой деятельности, которая направлена на согласование общественного спроса и его можно рассматривать как систему некоммерческого маркетинга.

Применительно к сфере образования, соавторы Т. Артемьева и Г. Тульчинский выделяют следующие элементы фандрайзинговой деятельности:

1) Работа с выпускниками. Интересом выпускников профессионального образовательного учреждения является стремление стать частью группы, поднимающей их социальный и карьерный статус. То есть при поиске финансирования сегодня российские профессиональные образовательные учреждения используют в основном эмоциональные (стремление поддержать alma mater — дословный перевод с латинского «кормилица»; приверженность к бренду) или статусные мотивы (членство в ассоциации выпускников, попечительского совета, именные стипендии и т.п.).

2) Налаживание долгосрочных отношений с предприятиями и организациями-работодателями и партнерами образовательного учреждения, где

они заинтересованы в поиске молодых кадров. С точки же зрения фандрайзинга существенным является формирование ассоциации бизнес-партнеров учебного заведения. Как и в случае с выпускниками, система членства обеспечивает самоокупаемость этой работы, а регулярные контакты создают прочную основу для дальнейшей фандрайзинговой деятельности.

3) Финансирование научно-исследовательских программ и образовательной деятельности в рамках высшего учебного заведения. В современных российских условиях существует достаточное количество форм и механизмов взаимодействия в сфере науки и образования. Государственные и международные гранты стали одним из важных дополнительных источников развития научно-образовательных учреждений [4].

Вышеизложенные особенности фандрайзинговой деятельности, как в целом, так и в сфере образования, в частности, позволяют сформулировать понятие образовательного фандрайзинга, под которым следует понимать поиск средств для осуществления проектов в образовательном учреждении, где результатом такой деятельности должно стать удовлетворение, расширение, прогнозирование спроса различных социальных групп на образовательные услуги.

В более узком прикладном его значении, применительно к проблеме данного исследования, когда речь идет о популяризации инженерной профессии инструментами образовательного фандрайзинга, — результатом данной практики должно стать удовлетворение профессионального и социального заказа в увеличении притока молодых кадров на рабочие и инженерные специальности, путем взаимодействия заинтересованных сторон в рамках благотворительной проектной программы.

В России фандрайзинг не является новым явлением, но в сфере поднятия престижа инженерной профессии он только начинает набирать свои силы. В частности, нельзя не отметить положительные начинания в данной области со стороны государства. Так, распоряжением Правительства России от 5 марта 2015

года №366-р [3] утверждён план мероприятий по популяризации рабочих и инженерных профессий. Необходимость в этом связана с возрастающей потребностью организаций в высококвалифицированных работниках для замещения вакантных высокопроизводительных рабочих мест. Реализация плана охватит около 0,6 млн. человек. Данным документом установлено, что финансовое обеспечение выполнения плана будет осуществляться заинтересованными федеральными органами исполнительной власти в пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных им в федеральном бюджете, что в свою очередь является элементом фандрайзинговой деятельности. Относительно популяризации молодых инженерных кадров в угольной промышленности заслуживает внимания запланированный Всероссийский чемпионат по решению практических задач («кейсов») в области горного дела.

На региональном уровне привлекательна практика благотворительных мероприятий Кузбасского региона в сфере привлечения молодежи на инженерные и рабочие профессии в угольную отрасль, где в рамках образовательной фандрайзинговой деятельности заинтересованные лица пытаются разрушить молодежный стереотип о профессии шахтера как «депрессивной», а об угольной отрасли в целом — как о неперспективной и устаревшей. В данном контексте заслуживает внимания благотворительная миссия компании ОАО «Южный Кузбасс», где в этом направлении работают активисты совета молодежи данного угольного предприятия. Как отмечает В. Фатеева, «уже дважды члены совета участвовали в акции «Дети — наше будущее», дающей возможность выступить с пропагандой шахтерской профессии на большую аудиторию. Самым маленьким жителям Междуреченска предлагали примерить спецодежду угольщиков, рассмотреть шахтерский светильник, посидеть за рулем вахтового автомобиля, сфотографироваться на фоне баннера с панорамой разреза или изображением подземной горной выработки» [8]. Кроме того, в Кузбасском государственном техническом университете действует программа целевого обучения для дальнейшей работы

молодежи на предприятии ОАО «Южный Кузбасс». Она подразумевает подготовку специалистов исходя из потребностей производства. На протяжении всего обучения предприятие поддерживает своих будущих работников, отслеживает их успеваемость, организует выездные встречи с руководством ВУЗа, поощряет лучших студентов материально. В компании организована практика студентов, за каждым из них закреплен наставник, который помогает постигать азы инженерной профессии угольной отрасли.

Представленный выше краткий обзор образовательной фандрайзинговой деятельности в России, несомненно, является положительным опытом в поднятии престижа инженерной профессии, как в целом, так и в отраслевом разрезе в частности. Для того чтобы предпринятые начинания были более эффективными, на наш взгляд, образовательный фандрайзинг, имеющий предназначение поднять престиж инженерного труда и инженерной специальности для предприятий угольной промышленности, должен быть масштабным проектом и носить системный и многоуровневый характер. Более наглядно данный процесс представлен на рисунке 1.

Отмечая свойства масштабности, системности и многоуровневого характера, в данном случае следует дать некоторые пояснения. Масштабность фандрайзингового проекта состоит в том, что он должен охватывать не единичное угольное предприятие и ни одно образовательное учреждение, а весь их комплекс.

Многоуровневый характер образовательного фандрайзинга, миссией которого является возродить инженерную профессию горного дела и поднять ее престиж в молодежной среде, состоит в том, что подобные мероприятия необходимо начинать уже со школьной скамьи — на уровне общего образования. Затем продолжать их в рамках профессионального образования, заканчивая уровнем профессионального обучения, являющегося важнейшим компонентом развития персонала любой компании, в том числе и угольной.

Здесь же следует отметить, что категории «профессиональное образование» и «профессиональное обучение» не являются идентичными. В соответствии с ФЗ РФ «Об образовании Российской Федерации», первая из них предполагает такой вид образования, «… который направлен на приобретение обучающимися в процессе освоения основных профессиональных образовательных программ знаний, умений, навыков и формирование компетенции определенных уровня и объема, позволяющих вести профессиональную деятельность в определенной сфере и (или) выполнять работу по конкретным профессии или специальности» [1]. Под профессиональным же обучением понимается «… вид образования, который направлен на приобретение обучающимися знаний, умений, навыков и формирование компетенции, необходимых для выполнения определенных трудовых, служебных функций (определенных видов трудовой, служебной деятельности, профессий)» [1].

Таким образом, принимая во внимание особенности каждого уровня системы образования России, важно понимать, что в рамках фандрайзинга необходимо углублять взаимодействия профильных учебных заведений угольной отрасли с профессиональными ассоциациями и сообществами по различным вопросам, касающимся поднятия статуса инженерной профессии.

Относительно системности следует подчеркнуть, что обозначенные на схеме системообразующие элементы образовательной фандрайзинговой деятельности (формы и методы фандрайзинга; концептуальные основы фандрайзингового проекта; этапы фандрайзинга; субъекты фандрайзинговых отношений, в качестве которых выступают стейкхолдеры, руководящий состав образовательных учреждений и целевая аудитория) должны находится в непосредственной между собой связи, которые образует определенную целостность и единство образовательного фандрайзинга. Игнорирование хотя бы одного системообразующего элемента приведет к сбою в системе и фандрайзинговый проект можно считать не состоявшимся.

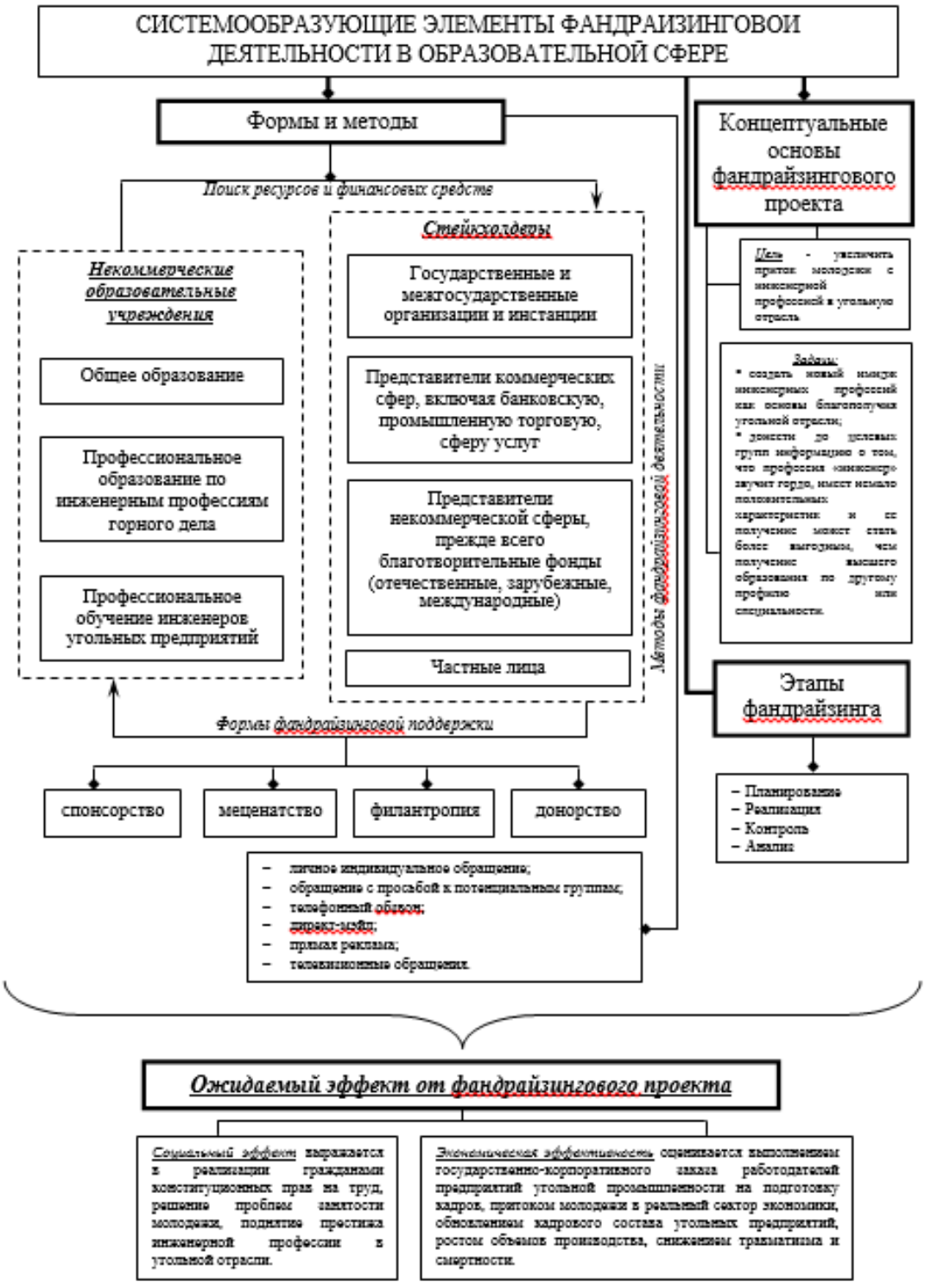

Рисунок 1 — Система организации образовательной фандрайзинговой деятельности, способствующей повышению престижа инженерной специальности для угольной промышленности [Составлено автором исследования]

Поскольку фандрайзинг является одним из видов управленческой деятельности (об этом в настоящем исследовании отмечалось ранее), то алгоритм подготовки и реализации фандрайзингового мероприятия, в том числе и в сфере образования, в общем виде можно представить как последовательность этапов, которыми являются планирование, реализация, контроль и анализ. Планирование подразумевает разработку содержательной программы, определение расходов, выбор видов фандрайзинга. В ходе реализации происходит выбор методов проведения запланированных мероприятий, установление ответственности за их проведение, выделение средств. Методы, которые могут быть использованы в процессе реализации фандрайзингового проекта, нашли отражение на разработанной схеме. В процессе контроля происходит наблюдение за ходом фандрайзинга, корректировка планов с учетом произошедших изменений. Анализ предполагает оценку результатов, определение эффективности фандрайзингового проекта.

В качестве форм фандрайзинговой поддержки может быть спонсорство, меценатство, филантропия, донорство. Разница между донорами, меценатами и спонсорами состоит в следующем: доноры — это организации, в миссии которых предусмотрено предоставление безвозвратной финансовой, технической помощи на конкурсном основании. Меценатство — это благотворительная помощь физических лиц на добровольном безвозвратном основании. Спонсорство — это конкретная помощь юридических и физических лиц на определенных условиях. В отличие от перечисленных форм фандрайзинговой поддержки, еще более персонифицированными характеристиками социально-ориентированной деятельности обладает филантропия, если она идет от конкретного частного лица, имеющая ярко выраженный альтруистический мотив, и которая может осуществляться как в открытой форме, так и закрытой (тайной) форме. При этом филантроп может получать как открытое признание и одобрение своей деятельности, так и удовлетворение от «скрытости» и неизвестности донорской помощи. В этом состоит суть и особенность филантропии [7].

Что касается конкретных мероприятий, которые могут быть реализованы в рамках фандрайзингового проекта, миссия которого возродить доброе имя профессии «инженер», поднять имидж инженера-угольщика, то здесь можно предложить следующие.

Чтобы инженерная профессия в угольной промышленности для молодых людей стала привлекательной, в рамках фандрайзинга необходимо находить финансы и ресурсы для улучшения социально значимых условий и условий труда, среди которых не последнее место занимает предоставление бесплатной, либо по льготной ипотеке жилплощади. На данный момент шахтоуправления не в состоянии обеспечить этим благом, а программа льготного ипотечного кредитования для молодых семей, несмотря на все усилия Правительства, не может начать конструктивно функционировать. Именно поэтому молодой выпускник ВУЗа, предпочитает после его окончания работать абсолютно по другой специальности. И как показывает практика, в профильные учебные заведения угольной промышленности идут те, кому не удалось поступить в желаемое заведение. Усугубляют данное положение опасные условия труда, периодически возникающие аварии, которые также не придают привлекательности инженерной профессии в угольной отрасли.

Как форму фандрайзинговой поддержки также целесообразно рассмотреть вопрос об усилении системы государственного поощрения инженерного корпуса Российской Федерации. В политике новой индустриализации страны, которая объявлена как основной вектор нашего развития, инженеры играют ведущую роль, ведь именно инженерам предстоит построить множество новых заводов, шахт, а потом запустить на них производство. При этом обращает на себя внимание тот факт, что в наградной системе Российской Федерации (Указ № 1099 от 07.09.2010 [2]) есть такие почетные звания как «Заслуженный артист», «Заслуженный врач», «Заслуженный работник пищевой индустрии», «Заслуженный химик», «Заслуженный архитектор», но нет звания «Заслуженного инженера». Стремление молодых специалистов получить столь

высокую награду от государства будет способствовать их профессиональному развитию, продвижению вперед и, как следствие, приблизит их к новым открытиям и высокотехнологичным решениям.

В рамках фандрайзинга в условиях общеобразовательной школы очень важно изыскивать средства для организации технических кружков, а также возрождения Дворцов технического творчества, которые имели большую популярность во времена Советского Союза. В школы должны приходить педагоги-наставники из производственников, мастеров, цеховых рабочих, инженеров для занятий по профориентации.

Одним из инновационных направлений фандрайзингового образовательного проекта должно стать создание научно-производственных кластеров, нацеленных на обеспечение угольного производства высококвалифицированными специалистами и создание современной эффективной системы повышения квалификации и переподготовки кадров.

Перечисленные выше направления в рамках фандрайзингового проекта не являются исчерпывающими, а разработанная автором система организации образовательной фандрайзинговой деятельности не претендует на ее совершенство. Изложенные идеи могут быть дополнены другими планами, замыслами, а также адаптированы к конкретным условия взаимодействия субъектов фандрайзинговой деятельности в сфере образования, к определенной инженерной профессии угольной отрасли. Вместе с тем, если представленная концепция системы образовательного фандрайзинга найдет свое применение, то это позволит устранить существующий дефицит инженерных работников в угольной отрасли, поднять престиж инженерной профессии среди молодежи, воспитать новое поколение специалистов-профессионалов горного дела, начиная с учреждений общего образования, и, в конечном счете, возродить культуру благотворительности в российском обществе.

Литература

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 31.12.2014, с изм. от 02.05.2015) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 31.03.2015) [Текст] / Собрание законодательства РФ, 31.12.2012, N 53 (ч. 1), ст. 7598.
2. Указ Президента РФ от 07.09.2010 N 1099 (ред. от 30.04.2015) «О мерах по совершенствованию государственной наградной системы Российской Федерации» (вместе с "Положением о государственных наградах Российской Федерации", "Статутами орденов Российской Федерации, положениями о знаках отличия Российской Федерации, медалях Российской Федерации, почетных званиях Российской Федерации, описаниями названных государственных наград Российской Федерации и нагрудных знаков к почетным званиям Российской Федерации") [Текст] / Собрание законодательства РФ", 13.09.2010, N 37, ст. 4643.
3. Распоряжение Правительства РФ от 05.03.2015 N 366-р <Об утверждении плана мероприятий, направленных на популяризацию рабочих и инженерных профессий> (05 марта 2015 г.) [Текст] / Собрание законодательства РФ, 16.03.2015, N 11, ст. 1642.
4. Артемьева, Т. Фандрейзинг. Привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования [Текст] / Т. Артемьева, Г. Тульчинский. — СПб. : Лань, 2010 — 288 с.
5. Воспитывать инженеров со школьной скамьи [Электронный ресурс] / Интернет-портал «Инженерный клуб» — URL : http://www.enginclub.ru (дата обращения: 20.04.2015).
6. Лозовану, В. Фандрайзинг. Руководство для неправительственных организаций [Текст] / В. Лозовану, О. Маноле. — Изд. при фин. поддержке Посольства Королевства Нидерландов. — Bibliogr, 2011. — 55 с.
7. Тишина, Ж.С. Экономическое содержание и особенности социально-ориентированной деятельности экономических субъектов (на примере

фандрайзинга, благотворительности, меценатства и спонсорства) на рынке образовательных услуг [Электронный ресурс] / Ж.С. Тишина // Электронный научный журнал «Инженерный вестник Дона» — №2 — 2012 — URL : http://ww.ivdon.ru/ru (дата обращения: 30.04.2015).

8. Фатеева, В. Дефицит в квадрате [Электронный ресурс] / В. Фатеева // Официальный сайт научно-практического журнала «Уголь Кузбасса» — январь-февраль, 2014 — URL : http://www.2014.uk42.ru/index.php?id=8631 (дата обращения: 25.04.2015).
9. Якимец, В.Н. Фандрайзинг: учебно-методическое пособие [Текст] / В.Н. Якимец. — М. : Государственный Университет управления, 2002. — 202 с.

References

1. Federal'nyj zakon ot 29.12.2012 N 273-FZ (red. ot 31.12.2014, s izm. ot 02.05.2015) «Ob obrazovanii v Rossijskoj Federacii» (s izm. i dop., vstup. v silu s 31.03.2015) [Tekst] / Sobranie zakonodatel'stva RF, 31.12.2012, N 53 (ch. 1), st. 7598.
2. Ukaz Prezidenta RF ot 07.09.2010 N 1099 (red. ot 30.04.2015) «O merah po sovershenstvovaniju gosudarstvennoj nagradnoj sistemy Rossijskoj Federacii» (vmeste s "Polozheniem o gosudarstvennyh nagradah Rossijskoj Federacii", "Statutami ordenov Rossijskoj Federacii, polozhenijami o znakah otlichija Rossijskoj Federacii, medaljah Rossijskoj Federacii, pochetnyh zvanijah Rossijskoj Federacii, opisanijami nazvannyh gosudarstvennyh nagrad Rossijskoj Federacii i nagrudnyh znakov k pochetnym zvanijam Rossijskoj Federacii") [Tekst] / Sobranie zakonodatel'stva RF", 13.09.2010, N 37, st. 4643.
3. Rasporjazhenie Pravitel'stva RF ot 05.03.2015 N 366-r <Ob utverzhdenii plana meroprijatij, napravlennyh na populjarizaciju rabochih i inzhenernyh professij> (05 marta 2015 g.) [Tekst] / Sobranie zakonodatel'stva RF, 16.03.2015, N 11, st. 1642.
4. Artem'eva, T. Fandrejzing. Privlechenie sredstv na proekty i programmy v sfere kul'tury i obrazovanija [Tekst] / T. Artem'eva, G. Tul'chinskij. — SPb. : Lan', 2010 — 288 s.

5. Vospityvat' inzhenerov so shkol'noj skam'i [Jelektronnyj resurs] / Internet-portal «Inzhenernyj klub» — URL : http://www.enginclub.ru (data obrashhenija: 20.04.2015).

6. Lozovanu, V. Fandrajzing. Rukovodstvo dlja nepravitel'stvennyh organizacij [Tekst] / V. Lozovanu, O. Manole. — Izd. pri fin. podderzhke Posol'stva Korolevstva Niderlandov. — Bibliogr, 2011. — 55 s.

7. Tishina, Zh.S. Jekonomicheskoe soderzhanie i osobennosti social'no-orientirovannoj dejatel'nosti jekonomicheskih sub#ektov (na primere fandrajzinga, blagotvoritel'nosti, mecenatstva i sponsorstva) na rynke obrazovatel'nyh uslug [Jelektronnyj resurs] / Zh.S. Tishina // Jelektronnyj nauchnyj zhurnal «Inzhenernyj vestnik Dona» — №2 — 2012 — URL : http://ww.ivdon.ru/ru (data obrashhenija: 30.04.2015).

8. Fateeva, V. Deficit v kvadrate [Jelektronnyj resurs] / V. Fateeva // Oficial'nyj sajt nauchno-prakticheskogo zhurnala «Ugol' Kuzbassa» — janvar'-fevral', 2014 — URL : http://www.2014.uk42.ru/index.php?id=8631 (data obrashhenija: 25.04.2015).

9. Jakimec, V.N. Fandrajzing: uchebno-metodicheskoe posobie [Tekst] / V.N. Jakimec. — M. : Gosudarstvennyj Universitet upravlenija, 2002. — 202 s.

УДК 331.522

Храбров Константин Геннадьевич
аспирант Московского финансово-промышленного университета «Синергия»
e-mail:Khrabrof@yandex.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ: РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

В статье проведен сравнительный анализ существующих теоретических моделей регулирования занятости, выявленный в результате изучения опыта государственного управления стран ЕС, США и Японии. В частности, в работе показано, что международный опыт занятости включает в себя различные модели, определяющие сложившиеся отношения на рынке труда. В результате содержательного анализа моделей определяются особенности взаимозависимости применяемой политики регулирования занятости от состояния институциональной среды национальной экономики.

Ключевые слова: модели рынка труда, государственное регулирование, национальная экономика, политика занятости, безработица

Konstantin Khrabrov
Post-graduate student, Moscow Financial and Industrial University «Synergy»
e-mail:Khrabrof@yandex.ru

COMPARATIVE ANALYSIS OF EMPLOYMENT POLICY MODELS: RUSSIAN AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

The article provides a comparative analysis of existing theoretical models for regulation of employment identified as a result of studying the experience of public

administration of the EU countries, USA and Japan. In particular, paper shows that the international experience of employment includes various models that define the existing relationship in the labour market. The result is a substantial analysis of the models indicates the features of interdependence applied policy regulating the employment of the state of the institutional environment of the national economy.

Keywords: models of the labor market, government regulation, national economy, employment policy, unemployment

Согласно самому общему определению, государственная политика занятости населения — это совокупность различных мер прямого и косвенного воздействия на социально-экономическое развитие общества и на каждого индивидуума в отдельности, направленных на улучшение трудовой среды, перераспределение рабочей силы и поддержание продуктивных условий занятости.

В современной международной практике принято разделять следующие, модели трудовых отношений [1]:

- европейская (Швеция, Германия, Австрия);
- англосаксонская (США, Великобритания, Австралия, Новая Зеландия);
- китайская;
- японская.

Рассмотрим основные характеристики моделей рынка труда.

Европейская модель рынка труда определяется высоким уровнем правовой и социальной защищенности работника, жесткими нормативами трудового права, направленными на сохранение рабочих мест, отраслевыми тарифными регулированиями, относительно небольшим законодательно установленным минимальным уровнем оплаты труда и небольшой ее дифференциацией. Для западноевропейских стран характерна ведущая роль государства и её важнейшее влияние на процессы, происходящие на рынке труда. Рынок труда,

существующий по западноевропейской модели, всегда характеризовался, сильно развитой организационной структурой, которая охватывает большое количество государственных, общественных и частных институтов, учреждений, организаций.

Эксперты Международной организации труда (МОТ) при разработке рекомендация по вопросу регулирования рынка труда ориентируются в основном именно на европейскую модель. Однако данную модель можно подвергнуть серьезной критике из-за высокого роста безработицы, усложненного доступа на рынок труда молодежи, женщин, особенно после беременности, и низко квалифицированных работников, ослабленного стимулирующего значения оплаты труда, замедления темпов экономического роста. При социально-ориентированной рыночной экономике наименее конкурентоспособные слои населения на рынке труда имеют четкие гарантии социальной защиты, более всего это относится к тем, кто по тем или иным причинам не в состоянии самостоятельно зарабатывать средства к существованию. Модернизация производства осуществляется независимо от того, какой сектор господствует в отрасли, частный или государственный, при условии, что работник получает свою часть от роста объема производства и производительности труда.

Данная модель имеет свои характерные особенности при применении на уровне отдельных стран.

Так, характерной чертой рынка труда Швеции является активная политика занятости, проводимая государством. Государство уделяет большое внимание повышению конкурентоспособности рабочей силы. Поэтому основная часть средств фонда занятости расходуется на программы профессиональной подготовки и переподготовки работников, создание рабочих мест в государственном секторе и субсидирование для этих же задач частных компаний.

Данная экономическая модель предполагает достаточно высокую степень социального консенсуса по целям. Заработная плата растет путем колдоговорного регулирования, а не под воздействием спроса и предложения

рабочей силы. Государство проводит такую монетарную и фискальную политику, которая ориентирована на достижение полной занятости. Налоговая политика используется как стабилизационный инструмент: налоги сокращаются в фазе спада производства для стимулирования совокупного спроса и увеличиваются на стадии подъема в целях недопущения экономического «перегрева».

Рассматриваемой модели присущи медленные структурные изменения, инертность по отношению к модификации производства, снижение конкурентоспособности по сравнению с либеральной (англосакской) моделью. Однако с точки зрения социально-трудовых отношений модель привлекательна и нашла свое воплощение с определенной модификацией в ряде стран. [2]

Постулатом австрийской модели является наличие государственного сектора промышленности, которому отводится роль стабилизирующего фактора. Государство берет на себя ответственность за относительно менее конкурентоспособные отрасли, являющиеся базой для развития частного сектора. Одновременно государство ведет политику, направленную на подавление инфляции от импорта путем снижения стоимости импортируемых товаров, а также осуществляя контроль за ростом цен отечественной продукции и повышением заработной платы. Цель австрийской модели — не допустить дефицита платежного баланса за счет повышения ценовой конкурентоспособности продукции и достижения на базе этого сбалансированности доходов.

Европа вступила в XXI в. уже со значительным грузом безработицы. Около 10 лет сохраняется положение, когда практически каждый десятый житель государств Европейского сообщества (ЕС) не имеет работы. Вместе с тем, ни в одной из этих стран не наблюдается социальной напряженности, не отмечено серьезных забастовок и демонстраций. Подобная ситуация объяснима: социально граждане надежно защищены. Европейские правительства тратят на эти цели от 40 до 60 % своих бюджетов. Безработные со стажем работы от полугода до трех лет, выплачивавшие страховые взносы в течение от полугода до двух лет,

получают в качестве пособий первые 14 месяцев в среднем 70 % чистой зарплаты по последнему месту работы, затем — 50–60 %. Причем в большинстве стран они могут получать эти суммы неограниченный срок. [3]

Принципы «пожизненного субсидирования» профессиональной подготовки и переподготовки кадров осуществляются за счет государственных и частных средств. Государственная политика западноевропейских стран привела к тому, что уровень безработицы снизился до уровня — 3- 5%.

В ближайшие 20 лет, по мнению специалистов, европейский рынок труда столкнется с дефицитом рабочей силы, обусловленным старением населения.

Прогнозы увеличения безработицы связаны с низкими темпами увеличения ВВП при более высоких показателях динамики производительности труда, а также с несоответствием квалификационно-профессиональной структуры спроса предложению рабочей силы. Негативное влияние сокращения темпов экономического роста на занятость отчасти смягчалось замедлением темпов роста производительности труда в одних странах, цикличным оживлением экономики — в других, созданием новых рабочих мест в госсекторе — в третьих.

Англосаксонская модель рынка труда направлена преимущественно на коллективно-договорное регулирование на уровне предприятия и фирмы, а не региона или отрасли. В данной модели предполагается наделение работодателя правом свободы в отношении увольнения и найма работников, а также присуще большое сходство трудового права с гражданским. Высокая трудовая мобильность, повышенная дифференциация оплаты труда, при этом наблюдается ограничение на уровне законодательных актов по установлению минимального показателя оплаты труда в размере — 85%.

Развитием данной модели является американская модель, согласно которой рынок труда регулируется при минимальном влиянии государства на рынок труда и ориентирована на такие характеристики как:

– максимальная свобода работников на рынке труда;

- слабая контролируемость государством условий продажи рабочей силы;
- правовая защита работников при трудоустройстве;
- исключение принципов дискриминации при трудоустройстве (по расовой принадлежности, по гендерному признаку, политическим взглядам, религиозным убеждениям и т.д.).

Данная модель трудовых отношений способствует более динамичному созданию новых рабочих мест, снижению уровня безработицы, высоким темпам экономического роста. Однако при использовании этой модели возникает достаточно многочисленная категория граждан, трудовой доход которых не обеспечивает минимального потребительского стандарта и нередко ниже социального пособия. При такой модели рынка труда значительное давление на рынок труда, причем в тяжелое положение попадают наиболее уязвимые в смысле трудоустройства слои населения.

Прежде всего, модель ориентирована на территориальное перемещение рабочей силы, заполнение рабочих мест путем движения работников между фирмами. Профессиональная подготовка осуществляется за пределами предприятия.

Китайская модель рынка труда принадлежит к двух секторальным системам рынка труда и занятости. Модель сочетает в себе сильную зарегулированность государством трудовых отношений социалистического типа, при котором проявляются формальные сходства с европейской модель в государственном секторе, при этом отсутствует правовое регулирование в частном и концессионном секторах, где господствуют трудовые отношения, подобные капиталистическим.

Развитие экономики Китая, как и трудовых отношений, в конце XX века проходило под идеей «социалистической модернизацией», целью которой было создание «рыночной экономики социалистического типа».

Правовой, экономической и политической системам Китая характерны такие особенности, как главенство государственной собственности; сильное значение коммунистической партии; полный запрет на забастовки.

1 января 1995 в Китае был принят закон, в котором были намечены тенденции к стремлению страны заложить современные основы рынка труда и занятости, соответствующие ведущим странам запада и стандартам ООН и МОТ, учитывающие основные принципы рыночной экономики.

В структуре и содержании нового закона о труде Китая можно обнаружить сходство с советскими кодексами законов о труде. Главное сходство проявляется в социалистических компонентах присутствующих, как в коллективном трудовом праве, так и формулировках представляющих основы идеологии («справедливая оплата труда», «трудовые соревнования», «поощрение безупречного труда», «участие трудовых коллективов в общественной жизни предприятий»). В регулировании государством индивидуальных трудовых отношений, безусловно, прослеживается преемственность западноевропейского опыты регулирования. В настоящий момент в Китае приняты пакеты законодательных актов, которые призваны дополнить и детализировать закон о трудовых отношениях. [4] В разработке присутствуют законы об охране труда, об улучшении условий труда, о минимальной заработной плате, нормированном рабочем времени, социальном страховании работника, трудовых конфликтах. При этом существующее отставание роста заработной платы от роста производства является одним из основных источников экономического роста.

Японская модель рынка труда является ярким представителем системы «пожизненного найма», которая предусматривает наличие гарантий на весь срок трудовой активности работников, вплоть до предельного возраста работника наступающий в 55–60 лет. Система пожизненного найма предполагает повышение размеров материальных благ в виде заработной платы, премиальных, социальных выплат. Модель предполагает закрытый вход и выход рабочей силы и постоянно высокие затраты на нее. Япония является классическим примером

организованного внутреннего рынка труда. Для Японии характерен внутренний рынок труда. Он ориентирован на внутрифирменное движение работников. В соответствии со стратегией развития предприятия, структурой рабочих мест внутри фирмы осуществляются подготовка кадров, формирование их профессионально-квалификационной структуры, предотвращает утечку квалифицированных кадров за пределы фирмы.

Тенденция японских предприятий на пожизненное использование трудового потенциала работников, предопределила политику, направленную на развитие у работников творческого отношения к своему труду и высокого качества в работе. Эта особенность японской модели труда дает возможность предпринимателям, при кризисных явлениях и спаде производства, не увольнять рабочий персонал, а сокращать рабочее время работы или переводить работников на дочерние предприятия или на другие фирмы согласно взаимной договоренности.

Таким образом, эффективность функционирования рынка труда определяется методами и инструментами его регулирования, при этом выбор этих методов определяется структурой и состоянием национальной экономики.

Рассмотрим модель регулирования рынка труда, применяемую в Российской Федерации. С учетом того, что российская экономика находится в развивающейся стадии и представляет собой скорее нагромождение отклонений, чем целостную и по-своему внутренне стройную систему. Однако в реальности российский рынок труда не хаотичен, а подчиняется определенным законам, которые происходит из сложившихся трудовых отношений и проблем. Ежегодное сокращение численности трудоспособного населения из-за плохой и не рациональной демографической политики ситуации. [5] Желание заменить собственные трудовые ресурсы, на иммигрантов из бывших советских республик, подогревая тем самым общее недовольство и увеличивая безработицу. Кроме того на протяжении долгого времени во многих отраслях экономики сохраняется низкая производительность труда, износ основных

фондов оставшихся со времен СССР и не рациональная, а порой даже губительная политика руководителей предприятий. Также для России характерна такая проблема как неравномерность распределения занятых в экономике.

Правовое регулирование рынка труда и занятости в России основывается, прежде всего, на Конституции, федеральных законах, и иных нормативных и правовых актах. С помощью законодательных инструментов устанавливаются экономические, правовые, социальные и организационные основы государственного регулирования, политики занятости населения, социальной и трудовой защиты работников. Государственное регулирование рынка труда и занятости должно представлять собой прозрачную и открытую систему трудовых отношений, учитывающую интересы, как объектов, так и субъектов трудовых отношений.

Данная модель рынка труда скорее складывалась как синергия из независящих друг от друга решений государства, предпринимателей и работников. При этом в существующем виде модель регулирования рынка труда не решает основных задач — поддержания экономического роста и поддержки незащищенных слоев населения. Следовательно, исследования, связанные с поиском компромиссов в области выбора модели регулирования рынка труда, является актуальным направлением исследований, в том числе с помощью применения экономико-математических методов.

Каждая страна, не смотря на общие сходства в тенденциях, имеет свою в некотором роде уникальную модель рынка труда и методы её регулирования, как правило, это связано с состоянием национальной экономики, культурной составляющей, менталитета, традиций. Механизмы и методы, с помощью которых происходит регулирование рынка труда, можно рассматривать как подсистему регулирования экономики в целом. [6] Вопрос о степени государственного регулирования является дискуссионным. С одной стороны, при неэффективном рыночном механизме регулирования действенным остается только жесткое государственное регулирование занятости. С другой стороны, не

всегда государственное регулирование является эффективным и не всегда приводит к положительным результатам.

Наличие разнообразных моделей означает отсутствие единого пути развития рынка труда. Формирование же конкретной модели зависит от выбора приоритетов в национальной экономике, определяемых особенностями социально-экономического развития стран и степенью их вовлеченности в мировое хозяйство. Функционирование разных моделей рынка труда приводит к разным результатам в сфере занятости. Поэтому вопросы моделирования развития рынка труда должно осуществляться с помощью инструментов, позволяющих использовать получаемые результаты рынка труда как экзогенные и эндогенные переменные с целью обоснования инструментов регулирования национальной экономики.

Литература

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов. — 4-е изд. — М.: ГУ ВШЭ, 2004. — 495 с.
2. Алавердов А.Р. Управление человеческими ресурсами организации, М., МФПУ Синергия, 2012, 656 с.
3. Sudhir Junankar. Ole Lofsnaes and Philip Summerton. MDM-E3: A short technical description. Cambridge Econometrics, Working Paper, March 2007.
4. Christian Lutz, Martin Distelkamp, Bernd Meyer, Marc Ingo Wolter. Forecasting the Interindustry Development of the German Economy: The Model INFORGE. GWS Discussion paper 2003/2.
5. Дульзон С.В. Зарубежный опыт прогнозирования формирования и использования трудовых ресурсов, ВНИОПТУСХ [Электронный ресурс], Режим доступа: http://orensau.ru/ru/prochiedokumenty/doc_view/2753--36

References

1. Granberg A.G. Osnovy regional'noj jekonomiki: uchebnik dlja vuzov. — 4-e izd. — M.: GU VShJe, 2004. — 495 s.

2. Alaverdov A.R. Upravlenie chelovecheskimi resursami organizacii, M., MFPU Sinergija, 2012, 656 s.

3. Sudhir Junankar. Ole Lofsnaes and Philip Summerton. MDM-E3: A short technical description. Cambridge Econometrics, Working Paper, March 2007.

4. Christian Lutz, Martin Distelkamp, Bernd Meyer, Marc Ingo Wolter. Forecasting the Interindustry Development of the German Economy: The Model INFORGE. GWS Discussion paper 2003/2.

5. Dul'zon S.V. Zarubezhnyj opyt prognozirovanija formirovanija i ispol'zovanija trudovyh resursov, VNIOPTUSH [Jelektronnyj resurs], Rezhim dostupa: http://orensau.ru/ru/prochiedokumenty/doc_view/2753--36

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

УДК 332.1

Елагина Анна Сергеевна
Кандидат экономических наук
Доцент, Международный еврейский институт экономики, финансов и права
Email: elagina@21uni.org

СТРУКТУРА РЫНКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ТОВАРОВ: ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Формирование инновационной экономики невозможно без понимания концептуальных основ повышения эффективности производства инновационной продукции. При этом, однозначного определения влияния рыночной структуры на возможности расширенного воспроизводства инновационной продукции не выявлено. Статья посвящена рассмотрению имеющихся в этой области исследований и определению ограничений количественной оценки влияния дефектов рыночных структур на эффективность производства инновационной продукции.

Ключевые слова: инновационные товары, инновации, государственное регулирование, антимонопольное регулирование, доминирующая фирма

Anna Elagina
Ph.D. (economics)
Associate professor, International Jewish institute of economics, finance & law
elagina@21uni.org

STRUCTURE OF THE MARKET OF INNOVATIVE PRODUCTS: APPROACH TO ASSESSING THE IMPACT ON EFFICIENCY

The formation of innovation policy innovative economy is impossible without an understanding of the conceptual basis of the efficiency of production of innovative products. In particular, determination of the influence of market structure on the

possibility of expanded reproduction of innovative products. The article is devoted to consideration of existing in this field of research and definition of the limits of quantitative assessment of the influence of defects of market structures on efficiency.

Keywords: innovative products, innovation, government regulation, antitrust regulation, a dominant firm

Согласно значительному количеству исследований, инновации являются источником конкурентоспособности товаров и услуг и предпосылкой формирования новых рынков. При этом, статистически доказанным является тезис о том, что интенсивность конкуренции способствует развитию технологий и повышению эффективности производства. Однако зависимость между структурой рынка и степенью новизны продукта или инновационного процесса неоднозначна. Так, инновационные процессы могут как усиливать, так и ограничивать конкуренцию, при этом размер экономической деятельности фирмы может оказывать влияние эффективность инноваций.

В настоящее время наиболее значимыми направлением исследований в области оценки влияния типа структур рынков инновационных товаров на эффективность инновационной деятельности сосредоточено в части эмпирического доказательства гипотезы Дж. А. Шумпетера о том, что крупная компания, обладающая рыночной властью, более результативна при осуществлении инновационной деятельности в целом и производстве инновационных продуктов в частности (так называемая теория «инновационной монополии»). Значимость этого доказательства является ключевой для разработки инновационной политики национальной экономики.

При этом однозначное определение эффективной рыночной структуры с позиции как разработки, так и диффузии инноваций является весьма значимым направлением исследования с позиции выбора наиболее эффективной политики в этой области. Так, например, в части государственного регулирования структур рынков инновационных товаров могут отражаться как на концепции

антимонопольного регулирования, в частности, на эффективность монопольных рынков, основанных на деятельности компаний с государственной собственностью. В настоящее время по отношению к инновациям действуют специальный режимы регулирования структур рынков. Так, инновационные товары являются исключением из положений, регулирующих такие злоупотребления доминирующих фирм как установление монопольно высокой цены. То есть, с позиции действующего антимонопольного законодательства признается верность Й. Шумпетера.

Проблема количественного измерения зависимости типа рыночной структуры от результативности производства инновационных товаров в большей степени лежит в следующих областях:

- отсутствие четкого определения инновационного товара, так, достаточно затруднительно определить различие между инновационными товарами и имитацией инноваций (или «диффузией инноваций»);

- отсутствие методик оценки такого аспекта как границы, в которых товар можно считай инновационным, например, в мировой торговле, национальной экономике или на уровне фирмы.

Согласно самому общему определению инновации это доведение до коммерческого рынка новых продуктов и процессов, возникающих из приложений, как существующих, так и новых знаний. При этом, согласно значительному количеству исследований середины 1990-х, производителей инновационных товаров и фирмы, имитирующие инновации можно однозначно разделить. Однако в более поздник исследованиях данных инновационной деятельности компаний «новых индустриальных стран» Азии — Южной Кореи и Сингапура было показано, что передача технологий не исключает возможности коммерциализации новых изобретений. Кроме того, согласно исследованиям Ф.Агхилона и Н.Блума (Philippe Aghion, Nick Bloom, 2005) многие экономически значимые нововведения происходят во время диффузии инновационных товаров или процессов.

По отношению к инновационным товарам также различают степень новизны в зависимости от географических границ рынков. Так, новый для мировой торговли продукт в большинстве случаев определяется как инновационный. При этом, критерий «новый для отечественного рынка» является достаточным для признания товара инновационным согласно сложившейся практике для товаров и услуг не участвующих в мировой торговле из-за высоких транспортных расходов или других видов.

Согласно исследованиям Й. Шумпетера (J. Schumpeter, 1943), технический прогресс был основным источником конкуренции, при этом значение предпринимателя заключается в том, чтобы с помощью инноваций реагировать на неудовлетворенные потребности, которые могут принимать форму новых продуктов или улучшение существующих продуктов.

Крупные фирмы могут более эффективно использовать инвестиции при осуществлении исследований и разработок за счет экономии на масштабе и положительных внешних эффектов между различными исследовательскими программами. Кроме того, в ряде исследований отмечается, что крупные фирмы могут снизить риск за счет диверсификации, используя значительное количество проектов, а в условиях несовершенных финансовых рынков фирмы с рыночной властью могут обеспечить финансирование исследований и разработок, связанных с более высоким уровнем риска. Так, Дж. Баумоль (W. Baumol, 2002), развивая исследования Шумпетера об эффективности олигополической структуры рынка для развития инноваций показал, что «основным фактором развития инноваций является богатство их создателей», сравнивая эффективность инвестиций в высокотехнологичных рынках (информационные технологии, фармацевтика, телекоммуникации и т.д.) было показано, что предприниматели из небольших фирм редко выходят на рынок с инновационными продуктами, что, по мнению Баумоля, является «отражением несовершенной, но эффективной конкуренции». Так, несмотря на то что цены на

инновационные продукты могут быть выше предельных издержек, это не является отражением монополизации рынка.

Между тем эмпирический анализ показал, что нет определенных признаков того, что крупные фирмы более эффективны в конкретных аспектах деятельности — так, крупные фирмы могут быть менее эффективными в управлении по мере роста экономической деятельности. Так, согласно одним эмпирическим исследованиям гипотеза о том, что крупные фирмы наиболее активно предлагают инновационные продукты и товары не подтверждается. При этом в других исследованиях указывается, что на крупнейшие фирмы и малый бизнес приходится непропорционально большая доля внедренных инновационных продуктов.

Для олигополистической конкуренции характерна активная инновационная политика, однако в целом малые предприятия в большей степени заинтересованы в развитии принципиально новых технологий. Таким образом, и крупный и мелкий бизнес наиболее часто выступает в качестве производителей инновационных товаров. Однако современные исследования в этой области не находят однозначного эконометрического доказательства предложенного австрийским экономистом предположения. Так, существующие исследования в этой области указывают на неоднозначные результаты с двух позиций: с точки зрения оценки доказательства зависимости рентабельности инновационной деятельности от размера фирмы и оценки влияния рыночной власти на инновационную деятельность.

Таким образом, методически вопрос оценки зависимости эффективности производства инновационных товаров от структуры экономики является с одной стороны актуальной областью исследований, а с другой — сферой, где существующие исследования указывают на наличие диаметрально противоположных результатов, и, следовательно, методические затруднения следуют из недостатка концептуальных представлений о возможном характере такого влияния, исходя из однозначно определенных экономических категорий.

Литература

1. Philippe Aghion, Nick Bloom, Richard Blundell, Rachel Griffith, Peter HowittSource Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 120, No. 2 (May, 2005), pp. 701-728
2. Gilbert, Richard, and David Newbery, "Preemptive Patenting and the Persistence of Monopoly," American Economic Review, LXXII (1982), 514-526.
3. Romer, Paul, "Endogenous Technological Change," Journal of Political Economy, XCVIII (1990), 71-102
4. Schumpeter, Joseph, Capitalism, Socialism and Democracy (London: Allen Un win, 1943).
5. Baumol, William J., The Free-market Innovation Machine: analyzing the growth miracle of capitalism, Princeton University Press, Princeton, 2002.

Reference

1. Philippe Aghion, Nick Bloom, Richard Blundell, Rachel Griffith, Peter HowittSource Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 120, No. 2 (May, 2005), pp. 701-728
2. Gilbert, Richard, and David Newbery, "Preemptive Patenting and the Persistence of Monopoly," American Economic Review, LXXII (1982), 514-526.
3. Romer, Paul, "Endogenous Technological Change," Journal of Political Economy, XCVIII (1990), 71-102
4. Schumpeter, Joseph, Capitalism, Socialism and Democracy (London: Allen Un win, 1943).
5. Baumol, William J., The Free-market Innovation Machine: analyzing the growth miracle of capitalism, Princeton University Press, Princeton, 2002.

УДК 332.1

Потапова Ольга Николаевна
Кандидат экономических наук
Доцент, Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
OPotapova@mfpa.ru

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СЕТИ КАК ФОРМА ОБЪЕДИНЕНИЯ КОМПАНИЙ

В статье рассмотрены разновидности сетевой формы интеграции субъектов предпринимательства, которые используют в деловых коммуникациях преимущества сотрудничества и партнерства. В частности, на основе анализа предпринимательских сетей Российской Федерации показаны преимущества и недостатки различных форм сетевой интеграции при формировании предпринимательских сетей.

Ключевые слова: предпринимательские сети, предпринимательские объединения, стратегические альянсы, холдинг, франчайзинг

Olga Potapova
Ph.D. (economics)
Associate professor, Moscow University of finance and production «Sinergy»

BUSINESS NETWORKS AS A FORM OF COMPANIES ASSOCIATION

The article describes the types of network forms of integration of businesses that use business communications advantages of cooperation and partnership. In particular, based on the analysis of entrepreneurial networks of the Russian Federation the advantages and disadvantages of different forms of network integration in the formation of entrepreneurial networks.

Keywords: business network, business associations, strategic alliances, holding, franchising

В условиях конкурентного рынка предприятия вынуждены соперничать не только за рынки сбыта и потребителей, но и за ограниченные ресурсы, новые технологии, квалифицированные кадры, нематериальные активы. Нередко сотрудничество дает предприятиям гораздо больше выгод и перспектив устойчивого развития, чем прямое соперничества. Среди стратегий конкурентных действий, адресованных конкурентам, выделяют, в том числе, стратегии, направленные на сближение с конкурентами.[1]

В качестве особых субъектов предпринимательства, представленных в мировой практике, использующих в деловых коммуникациях преимущества сотрудничества и партнерства, выступают различные предпринимательские объединения. Они могут быть созданы в одной из принятых в той или иной стране организационно-правовой форме, обладая признаками самостоятельных юридических лиц, или действовать на основе договоренностей, юридического лица при этом не образуя. Объединение происходит ради обеспечения новых возможностей, в том числе, за счет навязывания партнерам по объединению своих интересов, и повышения конкурентоспособности бизнеса, совместно с партнерами усиливая свои конкурентные позиции по отношению к поставщикам, клиентам, другим конкурентам.

Объединение фирм возможно в соответствии с различными принципами. Так, горизонтальное объединение охватывает фирмы, осуществляющие одноименную деятельность в отношении одного и того же сегмента рынка и направления предпринимательства, как, например, машиностроительные компании или страховые общества. В вертикальном объединении задействованы фирмы, осуществляющие последовательную деятельность по созданию и реализации готового продукта субъектами производственного и коммерческого

[1] Рубин Ю.Б. Стратегии конкурентных действий//Современная конкуренция. 2014. №4(46). С.104, 130-141

предпринимательства. Объединение по принципу аффилированности (причастности) направлено на взаимное оказание услуг, а объединение по принципу диверсификации охватывает фирмы, напрямую не связанные между собой, но имеющие взаимный интерес по аккумулированию финансовых ресурсов, как, например в группе компаний «Альфа», в состав которой входят: «АльфаСтройПроект» (комплекс услуг от проектирования объекта строительства до ввода объекта в эксплуатацию и последующего обслуживания); «АльфаЭкоПроект» (весь спектр природоохранных услуг и выполнение работ по вывозу, размещению и утилизации отходов); «АльфаКонсалт» (активный участник рынка консалтинговых услуг на территории России).

Возможно и полное объединение, которое основано на одновременном применении горизонтально-вертикального подхода, аффилирования и диверсификации бизнеса. Такое объединение позволяет использовать совокупность открывающихся возможностей, которые возникают в результате объединения[2].

Учитывая многообразие форм объединения предприятий современные авторы и исследователи предлагают различные подходы к их классификации, выделяя такие группы объединений, как: союзы, ассоциации, некоммерческие партнерства; финансово-промышленные группы, холдинги, простые товарищества; консорциумы, концерны, конгломераты, стратегические альянсы, а также современные виды объединений в формах интегрированных бизнес-групп, виртуальных и многомерных организаций, кластеров и предпринимательских сетей.

Предпринимательской сетью принято называть группу компаний, договорившихся на основе взаимных интересов, взаимной выгоды на определенный срок о предоставлении друг другу ресурсов, производственных и

[2] См.: Рубин Ю.Б. Предпринимательство: учебник/Ю.Б.Рубин. — 13-е изд. перераб. и доп. — М. Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014. — С.657-664

иных возможностей, конкурентных преимуществ, а также об участии, по мере необходимости, в бизнес-проектах друг друга.

По сути любые виды кооперативных, договорных, информационных, территориальных, правовых, финансовых и других взаимосвязей могут быть определены как сетевая форма интеграционного взаимодействия субъектов предпринимательства.

Предпринимательские сети могут формироваться на началах диверсификации бизнеса, специализации и вертикальной интеграции их участников. В этом случае они реализуют принцип взаимного дополнения бизнес-процессов, осуществляемых разными участниками предпринимательской сети. Но они могут создаваться и фирмами, выполняющими одинаковую деятельность. В этих случаях они реализуют принцип взаимозаменяемости бизнес-процессов, осуществляемых разными фирмами. Примером такой модели сети могут служить глобальные альянсы авиаперевозчиков.

В современном мире существуют и успешно развиваются, объединяя 54 авиаперевозчика, обеспечивающих более половины мирового объема пассажирских перевозок, три глобальных альянса авиакомпаний: Star Alliance, Oneworld, SkyTeam. К примеру, в альянс Sky Team, основанный в 2000 году, входят 19 авиаперевозчиков, среди которых Air France и KLM, Delta, NWA, Continental, Korean Air, Alitalia, Aeromexico, CSA, China Southern, "Аэрофлот", а в Star Alliance (образован в 1997 году) представлены 27 авиаперевозчиков с 55 базовыми аэропортами, расположенными в четырех основных регионах мирового рынка авиаперевозок.

В рамках каждого альянса авиакомпании-участники, сохраняя финансовую независимость, проводят согласованную коммерческую и тарифную политику, координируют расписание полетов и оптимизируют маршрутные сети. Тесное коммерческое и операционное взаимодействие развивается на основе соглашений о код-шеринге, интерлайне, прорейтовых тарифах и др. Участники проводят общую политику по обеспечению высоких и единых стандартов

безопасности полетов и авиационной безопасности, качества услуг, а также по использованию унифицированных программ поощрения постоянных клиентов. При этом заключение кем-то из участников коммерческого соглашения вне альянса требует дополнительного согласования.

Все три глобальных альянса организовали свои управляющие компании, которые координируют действия всех участников и продвигают общий продукт на рынках транспортных услуг. Так, деятельность участников альянса координирует управляющая компания Star Alliance Services GmbH с головным офисом во Франкфурте-на-Майне. Членами альянса Oneworld образована управляющая компания Oneworld Management Company со штаб-квартирой в Ванкувере, Канада. Штаб-квартира управляющей компании альянса SkyTeam расположена в Амстердаме[3].

Мировые авиационные альянсы существуют на рынке более десяти лет, что позволяет говорить об устойчивости и перспективах развития такой формы партнерства. Так, поиск новых партнеров продолжается не только среди перевозчиков классической модели, но также среди лоукост-авиакомпаний и железнодорожных операторов.

Предпринимательской сетью называют также модель организации предпринимательства через установление устойчивых связей внутри самой фирмы между различными подразделениями, выполняющими одноименные функции. Внутренние предпринимательские сети включают, наряду с головным предприятием, его филиалы и представительства. В этих случаях формируется внутренняя предпринимательская сеть, как составная часть организационной структуры бизнеса.

Одной из развивающихся отраслей современного сетевого бизнеса является так называемый сетевой маркетинг — это маркетинговая концепция,

[3] http://www.skyservis.org/globalalliances

предполагающая создание сетевой (многоуровневой) организации, призванной продвигать товары и услуги от производителя к потребителю, используя прямые продажи. Такие компании строят свои дистрибьюторские сети на основании гражданско-правовых договоров с физическими лицами, которые впоследствии становятся индивидуальными предпринимателями. Компании прямых продаж широко практикуют программы обучения своих независимых дистрибьюторов основам менеджмента и ведения бизнеса, для увеличения объема продаж разрабатываются различные программы мотивации. Сетевая структура дистрибьюции, поддерживается и развивается благодаря информационному обмену, а также на основе формирования общей корпоративной культуры. Приоритетным для таких компаний является свободный и эффективный доступ сотрудников к новым ресурсам: идеям и информации; участие персонала в выработке решений и гибкий контроль, организация эффективного сетевого взаимодействия между всеми участниками производственного процесса. Лидерами компаний сетевого маркетинга в России являются Avon и Oriflame (на их долю приходится более 50% объема продаж), Amway, Mary Kay, Tiens Group, Tupperware, Тенториум, Zepter International, Mirra, Faberlic.

Фаберлик — это крупнейшая российская сетевая компания, которая реализует более тысячи продуктов (включая косметические средства для ухода за кожей лица, тела и волосами; декоративную косметику; биологически активные добавки и продукты функционального питания; косметику для дома; женское бельё и детскую одежду), имеющая 30 патентов, 600 тыс. консультантов и более 5 миллионов потребителей в 24 странах. Главный тренд развития компании на последующие 10 лет — это превращение Faberlic из парфюмерно-косметической компании в компанию образа жизни.[4]

Сетевой подход в организации бизнеса часто реализуется субъектами предпринимательства посредством создания холдингов. В России под предпринимательским холдингом обычно понимается совокупность двух или

[4] http://фабирлик.рф

более юридических лиц (участников холдинга), связанных между собой отношениями по управлению одним из участников (головной компанией или управляющей компанией) деятельностью других участников холдинга на основе права головной компании определять решения, принимаемые другими участниками. Основной целью владельцев холдинга является не конкретная производственная, коммерческая, финансовая или иная подобная деловая деятельность, а владение и управление дочерними компаниями в качестве инструмента реализации собственных деловых интересов. В России функцию холдинговой компании выполняет головная компания, а сам российский холдинг является по сути предпринимательским объединением с участием холдинговой, т.е. держательской компании.

С помощью холдингов возможно расширение географии и отраслевой структуры бизнеса. Держательская компания контролирует и регулирует деятельность, осуществляемую дочерними компаниями. Таким образом, реализуется возможность организовать свободное перемещение финансовых ресурсов между различными сферами предпринимательства и благодаря этому уменьшить степень риска, возникающего в процессе концентрации капитала в одной из отраслей. Участвуя в большой сети дочерних предприятий, холдинг имеет возможность перемещать капиталы не только между отраслями, но и между фирмами, тем самым снижая риск неудачного менеджмента внутри дочерних компаний. Благодаря системе участия можно также добиться консолидации перспективных менеджеров.

В акционерном капитале Межрегионального многопрофильного холдинга "Группа Альянс", образованного в апреле 1998 года, через региональные фонды государственного имущества и комитеты по управлению государственным имуществом принимают участие 15 субъектов Российской Федерации: Саратовская, Новгородская, Мурманская, Ленинградская, Иркутская, Магаданская, Читинская, Амурская, Новосибирская области, Хабаровский край, Ханты-Мансийский автономный округ, Республика Удмуртия, Республика

Бурятия, Республика Ингушетия, Республика Северная Осетия (Алания), а также два крупнейших российских промышленных предприятия — ОАО "Кировский завод" и ОАО "Ижмаш». Основная сфера деятельности "Группа Альянс" — антикризисное управление, финансовое оздоровление и реструктурирование предприятий в России, оказание услуг по финансовому и юридическому консалтингу. "Группа Альянс" обеспечивает все элементы внешнего и антикризисного управления, а также менеджмент-консалтинга: финансовую, юридическую и техническую экспертизу, разработку и осуществление программ обеспечения коммерческой устойчивости предприятия (реструктуризация, финансовое оздоровление, консолидация активов, постановка менеджмента, капитализация), привлечение инвестиций.

Группа компаний «Росбизнесконсалтинг» — первая публичная и средняя по размеру медийная компания, специализирующаяся на экономической и деловой информации. В настоящее время менеджмент владеет 61% акций компании. «Росбизнесконсалтинг» работает в сфере масс-медиа и IT с 1993 года, начав свою деятельность как информационное агентство. Сейчас в состав группы входит информационное агентство, бизнес-телевидение и несколько электронных порталов. В последние годы группа активно развивает направление интернет-проектирования и программного обеспечения («РБК-софт»).

«Российские сети» — холдинговая управляющая компания, функционирующая в секторе электроэнергетики РФ, владеющая и управляющая своими дочерними и зависимыми обществами: Межрегиональными распределительными сетевыми компаниями (МРСК), Федеральной сетевой компанией (ФСК ЕЭС), научно-исследовательскими и проектно-конструкторскими институтами, строительными организациями. Филиальная сеть «Россети» насчитывает более 100 филиалов на территории 69 субъектов РФ.

Участие в холдинге обеспечивает предпринимателям возможность согласования производственной, торговой, финансовой и инвестиционной

политики между всеми «дочками» для объединения усилий для совместного противостояния конкурентам.

Разновидностями предпринимательских сетей, ограниченных географическими регионами (областями, районами), являются предпринимательские кластеры, которые включают специализированные инновационные компании, конструкторские бюро, исследовательские учреждения и университеты. Их деятельность ориентирована, как правило, на потребности региона.

Рассматривая разновидности сетевой формы интеграции, российские авторы, выбрав в качестве ключевого критерия классификации пути развития сети, выделяют следующие ее типы: развитие корпоративной сети; выбор партнерских или клиентских отношений; франчайзинг[5].

Развитие корпоративной сети характерно для предприятий, основную деятельность которых можно продублировать при создании новых филиалов, например, в сфере услуг, торговли, образовании, автосервисе, строительстве, туризме, общественном питании. Компания продолжает в полной мере владеть всеми предприятиями, открывает новые филиалы, управляя всей сетью. Здесь наблюдается оптимальное комбинирование факторов производства в сети, проведение единой закупочной, сбытовой, ассортиментной и рекламной политики и, как, следствие, выход на новые рынки, снижение издержек производства, поддержание качества продукции и производительности труда на заданном уровне.

В случае выбора партнерских (или клиентских) отношений компания может открывать новые предприятия как под собственным именем, так и под именем сетевых партнеров. Координация деятельности, маркетинговая и рекламная функции выполняются совместно. Партнеры могут пользоваться ресурсами друг друга, технологиями, знаниями и компетенциями. Хотя

[5] Рвачев А.Л., Бережкова Е.П. Особенности управления сетевыми предприятиями// Российское предпринимательство. - 2007.- №6.- С-52-56

участники этого типа сети имеют определенную свободу ведения бизнеса и определенную сферу влияния на рынок, тем не менее они вынуждены своими достижениями делиться между собой.

Франчайзинг обеспечивает расширение присутствия сети в регионах, посредством партнерских отношений между франчайзером и франчайзи. Франчайзер осуществляет консалтинг, предоставляет маркетинговые услуги, обеспечивает поставку ресурсов для производственного процесса фирмы-франчайзи, контролирует франчайзи, не нарушая, однако, его юридическую и экономическую самостоятельность.

Рассмотрим отраслевые особенности распространения предпринимательских сетей.

Очевидным фактом является расширение сетевого бизнеса в сфере туризма. Согласно статистике, в США около 75% всех турагентств являются участниками турагентских сетей, в Европе — более 60%. Клиентов привлекает известный и надежный бренд, а участвующие в сетевом проекте агентства получают серьезную рекламную и юридическую поддержку, повышенную комиссию и другие преимущества. Согласно исследованиям, в течение первого года работы лишь 5% франчайзинговых агентств прекращают свою деятельность, в то время как для независимых агентств эта цифра на порядок выше.

Первые попытки формирования сетей туристических агентств в России под марками "Роза Ветров" и "Академсервис" приходятся на середину 1990-х гг.XX века. Существенное развитие сетевой турбизнес получил после создания А. Озолинем сети "Магазинов Горящих Путевок", которая и сегодня остается крупнейшим российским сетевым проектом. Виды сетевого бизнеса различаются отношениями между собственником и агентствами: это франчайзинговый бизнес и сети турагентств, полностью принадлежащие крупным туроператорам, как например, VKO Club (ведет деятельность сна рынке туризма с 2001 г.) или "Туринфо Глобал-Трэвл"(работает с 1991 г., аккредитована в Российском Союзе Туриндустрии (РСТ), Американской Ассоциации Туристических Агентств

(ASTA), Международной Ассоциации Авиаперевозчиков (IATA); является членом Мальтийского клуба). Встречаются сети крупных туроператоров, в которых представлены как собственные, так и франчайзинговые агентства. По такому пути, к примеру, идет "Интурист", где сетевой проект был принят в 2001 г. Эксперты констатируют, что, следуя общемировой тенденции, сетевые проекты будут занимать доминирующие позиции в структуре российского турбизнеса.

В общем случае торговые объединения могут называться сетями. Под торговой сетью в соответствии с п.8 статьи 2 Федерального закона от 28 декабря 2009г. № 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации", понимается совокупность двух и более торговых объектов, которые находятся под общим управлением, или совокупность двух и более торговых объектов, которые используются под единым коммерческим обозначением или иным средством индивидуализации. Розничные торговые сети формируются на базе франчайзинга, выкупа и строительства новых магазинов. Интеграция торговых предприятий может осуществляться по горизонтальной и вертикальной форме. Отметим, что классификации, основанные на вертикальном и горизонтальном взаимодействии сетевых партнеров, достаточно подробно исследованы в научных работах российских ученых[6].

Крупнейшими горизонтальными торговыми сетями являются «Магнит» (оператор ОАО «Тандер»), «Пятерочка», «Карусель», «Дикси», «Седьмой континент», «Перекресток», «Копейка». строятся на принципах подчинения, распорядительства. Они объединяют функционально зависимых производителей, посредников, продавцов и потребителей данного продукта. Такие сети, называемые также межотраслевыми, формируются на базе подчинения смежных звеньев товародвижения одним из участников канала,

[6] Мичурна О.Ю. К вопросу о классификации сетевых организаций // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Гуманитарные и общественные науки. №2(96). 2010; Асаул А.Н., Скуматов Е.Г., Локтева Г.Е. Предпринимательские сети в строительстве. — СПб.: Гуманистика, 2005.

каждый из которых обладает наибольшим потенциалом и доминирует в ней. Наиболее ярким примером интеграции розничных предприятий с изготовителем является фирменная торговля, в рамках которой организуется торговля и сервисное обслуживание товаров своей номенклатуры. Наиболее известные кондитерские фабрики, молокозаводы, мясокомбинаты, хлебозаводы, текстильные комбинаты имеют свои фирменные магазины.

В случае диверсификации (смешанной интеграции) могут образовываться финансово-промышленные группы и крупные межотраслевые комплексы.

В условиях стабильного роста конкуренции и постоянного поиска путей повышения эффективности, отчасти стремлением к возможности равноправного взаимодействия со звеньями цепи поставок объясняется тенденция к горизонтальной интеграции путем объединения независимых магазинов в торговые сети, а также создание стратегических союзов и альянсов между сетями.

По данным Росстата в 2012 году доля розничных сетей в розничном товарообороте составила около 20%, против 15% в 2009 году. На протяжении последних 10-15 лет на российском ресторанном рынке наблюдается активная экспансия глобальных сетей[7]. Так, первыми международными игроками, которые вышли на российский рынок, стали «Pizza Hut» (с 1989 г.), «McDonald's» (с 1990 г.), «KFC» (с 1989 г., а с 2005 по 2011 гг. в рамках «Ростик'с-KFC»), «Baskin-Robbins» (с 1992 г.), «Sbarro» (с 1997 г.) и «Subway» (с 1998 г.). В 2008 году в России уже работали около 30 сетей общественного питания, под управлением которых находились около 690 заведений.

В 2010 году в России появились такие крупные иностранные бренды, как «Burger King», «Dunkin' Donuts», а в 2011 году на рынок вышла сеть «Wendy's». На российском рынке действуют сегодня около 40 международных сетей.

Согласно данным агентства РБК research на территории России действуют свыше 6 тысяч отечественных сетевых ресторанов и кафе. Помимо

[7] Международные ресторанные сети атакуют Россию. http://ourmeal.ru/2012/09/mezhdunarodnye-restorannye-seti-atakuyut-rossiyu/

«классических» кофеен и кафе-кондитерских большой потенциал имеют и автокофейни. Занять данную нишу стремятся развиваться сразу несколько крупных международных игроков с сетевыми проектами: «Seattles Best Coffee» и «Muzz Buzz».

Сети отелей составляют основу мирового отельного бизнеса. В мире насчитывается несколько сотен различных сетей отелей. «Большая семерка» включает в себя семь международных игроков: Accor, Carlson Hospitality, Choice Hotels International, Hilton Worldwide, Intercontinental Hotels Group (IHG), Marriott International, Starwood Hotels and Resorts. По данным Всемирной Туристской Организации, каждая пятая гостиница в мире принадлежит той или иной гостиничной сети.

Постоянно растущий спрос на отели системы B&B (bed and breakfast) обусловил появление десятков гостиничных сетей B&B. В агротуризме также появляются собственные сельские гостиничные сети. Среди стран, в которых подобные сети отелей получили широкое развитие, Италия, Великобритания, Франция, Испания и Португалия.

В России сформировалось несколько крупных сетей отелей, среди которых выделяются Heliopark, владеющая несколькими отелями в Подмосковье, а также сеть отелей Азимут, гостиницы которой можно встретить в Петербурге, Владивостоке, Самаре[8].

Широко представлены в России киносети. Киносетью принято называть три и более киноцентра, развиваемых под одним брендом или одной группой собственников. Можно говорить о ведущей роли сетевой формы организации бизнеса в области кинотеатрального проката. Так, из 117 кинотеатров в Москве сетевые — 82 (представляют 18 киносетей), в Санкт-Петербурге из 48 кинотеатров — 37 являются сетевыми (представляют 12 киносетей). Основными преимуществами кинотеатральных сетей являются: бренд, узнаваемый и воспринимаемый потребителями услуг сети как гарантия качества и соответствия

[8] http://www.city-of-hotels.ru/165/hotel-chains-ru.html

определённым стандартам обслуживания киносети (тех, которых ожидают от неё потребители), что позволяет привлекать и сохранять клиентов; снижение издержек на оборудование кинозалов за счёт эффекта масштаба; снижение издержек на закупку фильмов (прав на показ кинокартин); снижение издержек на услуги по предоставлению еды и напитков (услуги кафе и баров, среди которых тоже есть сетевые); снижение затрат на рекламу; снижение затрат при управлении (за счёт создания общей базы знаний о кинорынке и обмена необходимыми компетенциями); максимизация совокупных доходов за счет возникновения сетевого синергетического эффекта.

Выделяют группу внутриорганизационных киносетей, гарантирующих уверенность всех кинотеатров сети в постоянном и полном обеспечении деятельности (например, «Синема парк»), и межфирменных сетей. Межфирменные сети, в свою очередь, подразделяются на стратегические альянсы, дающие возможность быстрого расширения сети, как в «Киномакс», и виртуальные организации, как «Кубанькино», с характерной для участников сети высокой степенью самостоятельности, но отсутствием единых стандартов качества.

Сеть кинотеатров «Синема Парк» в 2011 году приобрела кинотеатры сети «Kinostar de Luxe», что позволило ей выйти в лидеры отечественного кинопроката. Уже в мае 2011 года данная сеть охватывала 6,8% рынка. Сеть имеет 20 кинотеатров, включающих 169 кинозалов, которые расположены в 15-ти крупных городах России. Лидирует также компания в области цифрового показа кино: 89 залов оснащены оборудованием класса 3D, для демонстрации картин в данном формате. Пять залов осуществляют показ в формате IMAX. «Синема Парк» создаёт кинокомплексы, учитывая международные требования в соответствии с европейским техническим стандартом современного мультиплекса, сертификатом SMPTE[9].

[9] www.cinemapark.ru

Объединяются и сети кинотеатров, как например, "Формула Кино" и "Кронверк Синема". Объединение сетей кинотеатров произошло в 2012 году; контрольный пакет акций объединенной сети принадлежит инвестиционной компании «А1». Сегодня это 35 современных кинотеатра в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Мурманске, Новосибирске, Сыктывкаре, Рязани и Новокузнецке. В объединенной сети действуют 6 залов формата IMAX, два из которых оснащены по уникальной для России технологии IMAX Sapphire — "Формула Кино Сити" и "Формула Кино Питерлэнд". В 5 кинотеатрах сети ("Формула Кино Сити", "Формула Кино Европа", "Кронверк Синема Сити Молл", "Формула Кино Балканский", "Формула Кино Заневский Каскад") открыты залы формата Dolby Atmos, позволяющие создать естественную звуковую среду для каждого зрителя. Репертуар сети включает все самые значимые фильмы проката, в том числе на языке оригинала с русскими субтитрами, а также широкую альтернативную и фестивальную программу. Ежегодно в объединенной сети кинотеатров "Формула Кино" и "Кронверк Синема" проходят фестивали национального и тематического кино, показы роликов-победителей международных фестивалей, тематические уикенды, в кинотеатрах в режиме реального времени транслируются заметные театральные, оперные и балетные постановки с главных сцен мира. По итогам 2012 года объединенная сеть занимает одно из лидирующих мест в России как по объемам сборов, так и по количеству залов (258 залов в России)[10].

Итак, в мировой практике сложились разнообразные типы интеграции фирм, различающиеся в зависимости от целей сотрудничества, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий. Повышается роль долгосрочных межфирменных взаимоотношений, растет количество стратегических альянсов, сделок слияний и поглощений, создаются виртуальные компании и компании

[10] http://www.formulakino.ru/about/company/

«без границ». В то же время формы интеграции существенно изменяются, компании переходят на новые, сетевые формы ведения бизнеса, чтобы использовать их преимущества. Создание сетей способствует формированию общей ресурсной базы для снижения издержек; обмену профессиональными компетенциями; распределению рисков между партнерами; максимизации совокупных доходов за счет возникновения сетевого синергетического эффекта. Широкое использование коммуникаций и информационных сетей позволяет генерировать и приобретать новые идеи, выявлять новейшие тенденции и использовать их в достижении поставленных целей.

Устойчивость и эффективность сети обеспечивается информационными связями, согласованностью действий участников сети; наличием и исполнением внутрисетевых стандартов и регламентов; доверием между участниками сети, наличием внутрисетевой корпоративной культуры.

Очевидно, что понятие «предпринимательская сеть» не ограничивается исключительно торговыми сетями и, организациям, осуществляющим сетевой маркетинг. По сути, предпринимательская сеть характеризует устойчивую систему связей между людьми и организациями, в основе взаимодействия которых лежат интеграционные процессы в управленческой деятельности, многообразие которых обусловливают актуальность дальнейших исследований в области классификации и построения моделей выстраивания сетей компаний с учетом особенностей той или иной сферы деятельности.

Литература

1. Асаул А.Н., Скуматов Е.Г., Локтева Г.Е. Предпринимательские сети в строительстве. — СПб.: Гуманистика, 2005.

2. Мичурна О.Ю. К вопросу о классификации сетевых организаций // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Гуманитарные и общественные науки. №2(96). 2010

3. Рвачев А.Л., Бережкова Е.П. Особенности управления сетевыми предприятиями// Российское предпринимательство. — 2007.- №6.- С-52-56

4. Рубин Ю.Б. Предпринимательство: учебник/Ю.Б.Рубин. — 13-е изд. перераб. и доп. — М. Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014. — С.657-664

5. Рубин Ю.Б. Стратегии конкурентных действий//Современная конкуренция. 2014. №4(46). С.104, 130-141

6. http://ourmeal.ru/2012/09/mezhdunarodnye-restorannye-seti-atakuyut-rossiyu/

7. http://www.city-of-hotels.ru/165/hotel-chains-ru.html

8. http://www.formulakino.ru/about/company/

9. http://www.skyservis.org/globalalliances

10. http://фабирлик.рф

11. www.cinemapark.ru

References

1. Asaul A.N., Skumatov E.G., Lokteva G.E. Predprinimatel'skie seti v stroitel'stve. — SPb.: Gumanistika, 2005.

2. Michurna O.Ju. K voprosu o klassifikacii setevyh organizacij // Nauchno-tehnicheskie vedomosti SPbGPU. Gumanitarnye i obshhestvennye nauki. №2(96). 2010

3. Rvachev A.L., Berezhkova E.P. Osobennosti upravlenija setevymi predprijatijami// Rossijskoe predprinimatel'stvo. — 2007.- №6.- S-52-56

4. Rubin Ju.B. Predprinimatel'stvo: uchebnik/Ju.B.Rubin. — 13-e izd. pererab. i dop. — M. Moskovskij finansovo-promyshlennyj universitet «Sinergija», 2014. — S.657-664

5. Rubin Ju.B. Strategii konkurentnyh dejstvij//Sovremennaja konkurencija. 2014. №4(46). S.104, 130-141

6. http://ourmeal.ru/2012/09/mezhdunarodnye-restorannye-seti-atakuyut-rossiyu/
7. http://www.city-of-hotels.ru/165/hotel-chains-ru.html
8. http://www.formulakino.ru/about/company/
9. http://www.skyservis.org/globalalliances
10. http://fabirlik.rf
11. www.cinemapark.ru

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

УДК 340.130.54:347.9

Записная Татьяна Валерьевна
кандидат юридических наук
Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ)
имени М.И. Платова, г. Новочеркасск
e-mail: red@krvestnik.ru

О НЕКОТОРЫХ ПРИНЦИПАХ ЕДИНОГО ГРАЖДАНСКОГО ПРОЦЕССУАЛЬНОГО КОДЕКСА

В статье автор предпринял попытку определить, какие принципы будут лежать в основе единого гражданского процесса. Выводы базируются на основе анализа Концепции единого Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации.

Ключевые слова: Концепция единого Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации, судебная реформа, гражданский процесс, арбитражный процесс, принципы гражданского процесса.

Tatiana Zapisnaya
Ph.D. in Law
South-Russian State Polytechnic University (NPI)
named M.I. Platov, Novocherkassk
e-mail: red@krvestnik.ru

ABOUT SOME PRINCIPLES OF THE UNIFIED CODE OF CIVIL PROCEDURE

In the article the author attempted to determine what principles would be the basis of a uniform civil process. The findings are based on the analysis of the concept of uniform Civil procedure code of the Russian Federation.

Key words: Concept of unified Civil procedural Code of the Russian Federation, judicial reform, civil process, arbitration, principles of civil process.

Следующим этапом судебной реформы после объединения Верховного и Высшего арбитражного судов, должно стать создание единого кодекса гражданского производства (КГП), который объединит в себе процедуры гражданского и арбитражного разбирательства. Работа над новым кодексом будет строиться по той же модели, что и над изменениями в Гражданский кодекс Российской Федерации. Сначала презентуется концепция, выносимая на всеобщее обсуждение, на базе которой с учетом высказанных замечаний, разрабатывается проект единого кодекса. В состав рабочей группы, возглавляемой Павлом Крашенинниковым, вошли зампред ВС Петр Серков и Василий Нечаев, Геннадий Жилин, судья Конституционного суда, председатель Арбитражного суда Уральского округа Ирина Решетникова и Владимир Корнеев, зампред Суда по интеллектуальным правам. Многие практики отнеслись скептически к идеи нового единого кодекса гражданского судопроизводства.

Новый единый кодекс должен закрепить «принципы судопроизводства, отражающие общепризнанные в сообществе демократических государств стандарты справедливого судебного разбирательства, без соблюдения которых судопроизводство не вправе претендовать на роль правосудия»[1], а также решить ряд иных проблем. Принципы — это начало, первооснова, руководящие идеи, обусловленные политическими и экономическими факторами развития общества. Это обуславливает их относительную стабильность, но вместе с тем, следующий этап развития общества и государства побуждает к работе по обновлению, качественной переработке основных идей той или иной отрасли права, в том числе и закреплении новых принципов. Закрепление принципов в праве осуществляется в различных формах: в форме самостоятельной правовой нормы общего характера; в форме основной идеи, пронизывающей группу норм,

институт, отрасль или даже всю систему права в целом; в форме правовых предписаний ненормативного характера, например, путем формулировки правового принципа в преамбуле закона [2; с. 217-220].

Принципы права — стабильные, но отнюдь не застывшие в своём развитии положения, поэтому важно определить тенденции этого развития, так как они определяют тенденции развития отрасли права в целом[3; с.4].

Основной идеей, лежащей при создании действующего ГПК РФ, был переход от следственного гражданского процесса к состязательному. Новые принципы гражданского процесса должны были задать точное направление движения для достижения поставленной цели. За двадцать лет существования современной арбитражно-судебной системы действовали три Арбитражных процессуальных кодекса РФ, при этом арбитражный процесс изначально строился на базе принципа состязательности. В 2002 году оба действующих процессуальных кодекса стартовали с примерно одинаковым набором принципов процесса. В 2010 году они синхронно пополнились принципом права на разумный срок судопроизводства и разумный срок исполнения судебного постановления.

Отличительной особенностью континентальной системы права является то, что первоначально новые концепции появляются в научных трудах, а после воплощается в нормативных правовых актах. Научная работа в направлении дальнейшего совершенствования процессуальных принципов не прекращалась можно сказать ни на минуту. За прошедшее время в доктрине процесса было выработано достаточное количество предложений по уточнению содержания уже имеющихся принципов и закреплению в гражданском и арбитражном процессуальном кодексах новых, детерминированных естественной эволюцией процесса.

Основное направление дальнейшего развития процесса большинство специалистов видят в последовательном развитии частноправового начала в методе процессуального регулирования, означающем усиление активности

сторон и возможности влияния их распорядительных действий на динамику гражданского и арбитражного процесса[4; с 60]. В.О. Аболонин считает, что кризис парадигмы нынешнего гражданского процесса приведет к зарождению новой парадигмы, в основу которой, скорее всего, будет положена концепция мирного разрешения конфликтов в рамках системы государственных судов и так называемая судебная медиация [5].

Глава 1 Концепции говорит о принципах только в самом общем виде, ставя задачу по созданию гражданского процесса соответствующего высоким стандартам справедливого судебного разбирательства, чему должно способствовать выработка и закрепление соответствующих судопроизводственных принципов, которые послужат несущей конструкцией будущего кодекса. Единственный принцип, о необходимости закрепления которого говорится прямо, это принцип справедливости. Право на справедливое судебное разбирательство закреплено несколькими международными юридическими документами: Всеобщей декларацией прав человека (1948 г.), Европейской Конвенцией о защите прав человека и основных свобод (1950 г.), Международным пактом о гражданских и политических правах (1966 г.), Американской Конвенцией о правах человека (1969 г.), Конвенцией СНГ о правах и основных свободах человека (1995 г.), Хартией основных прав Европейского Союза (2000 г.).

Одной из задач судопроизводства в арбитражных судах является справедливое публичное судебное разбирательство в разумный срок независимым и беспристрастным судом (ст. 2 АПК РФ). Критерием справедливости должны руководствоваться судьи и при определении размера компенсации в порядке ст. 98 АПК РФ. Гражданский процессуальный кодекс до изменений, внесенных в 2010 году, ничего про справедливость не говорил. Согласно ст. 391.11 Председатель ВС РФ или его заместитель в случае лишения права заинтересованного лица на справедливое судебное разбирательство в праве внести в Президиум Верховного Суда Российской Федерации представление о

пересмотре судебных постановлений в порядке надзора. Следовательно, к гражданскому процессу также предъявляется требования быть справедливым. Содержанию права на справедливое судебное разбирательство уделялось значительное внимание со стороны российских процессуалистов[6,7,8], большинство из которых считают необходимым прямое закрепление указанного принципа в форме самостоятельной правовой нормы общего характера в процессуальном законодательстве. Сложнее обстоит дело с предложением закрепить справедливость как требование к решению суда.

Вступающий в действие с 15 сентября 2015 года Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации закрепил справедливость не в качестве цели, как это сделано в АПК РФ, а именно в качестве принципа. Анализ ст. 9 КАС РФ, которая раскрывает содержание принципа законности и справедливости при рассмотрении и разрешении административных дел, позволяет сделать вывод о неком отождествлении этих двух понятий.

Одной из болезненных точек отечественного процесса по-прежнему является реализация принципа правовой определенности в процессуальном законодательстве. Прежде всего, это объясняется широтой взглядов на содержание указанного принципа. На практике же все сводится к дискуссии о необходимом и достаточном количестве проверочных инстанций. Решить эту проблему должны помочь критерии приемлемости кассационной жалобы к пересмотру в кассационной инстанции

Имеющийся в ГПК РФ принцип непрерывности, создатели Концепции посчитали устаревшим и не способствующим быстрому рассмотрению отдельных заявлений и ходатайств. АПК РФ не содержит принципа непрерывности, перерыв в арбитражном процессе может быть объявлен до пяти дней. Этот опыт предлагается распространить и на суды общей юрисдикции.

В одном из своих интервью Павел Крашенинников заявил, что самое дорогое для нас — дешевое правосудие, при этом тут же посетовал, что медиация

и третейское судопроизводство развиваются несколько не теми темпами, которыми бы хотелось[9]. Однако, дешевое правосудие никогда не будет способствовать развитию альтернативных способов разрешения возникающих конфликтов. Возможно, стоило бы говорить о доступном правосудии, нежели о дешевом. Вопросу доступности суда или принципу доступности правосудия уделялось значительно меньше внимания со стороны ученых-цивилистов чем, к примеру, принципу правовой определенности или справедливости.

Д.Г. Нохрин выделяет «деформализацию» европейского гражданского процесса как одну из тенденций его развития в последнее десятилетие[10]. Стремление к упрощению гражданской процессуальной формы нашло отражение и в российском процессуальном законодательстве. Прежде всего, это реформа упрощенного производства в арбитражном процессе, направленная на расширение сферы его применения, а также судебный приказ в гражданском процессе. По своей сути упрощенное производство и судебный приказ это письменные виды судопроизводства, и вот здесь возникает конкуренция между принципами устности и письменности. Оба действующие кодекса на сегодняшний день закрепляют устность судебного разбирательства. Однако, анализ Концепции показывает стремление законодателя увеличить долю письменного производства в будущем едином процессе. Потребность развивать электронное судопроизводство также приводит к конфликту с принципами устности и непосредственности. Возможно, под влиянием тенденций развития электронных технологий принцип непосредственности более не будет определять гражданский процесс.

Следующим принципом, который неоднократно предлагалось закрепить в российском процессуальном законодательстве, является принцип взаимности. Хотя единства мнений по этому вопросу в научном сообществе достигнуто не было. Н.Г. Елисеев в работе, специально посвященной данной проблеме, пишет следующее: «Как свидетельствует практика зарубежных стран, правило о взаимности малоэффективно и создает больше проблем, чем обеспечивает

достижение целей, ради которых оно вводится»[11; с. 77]. Напротив, Д.В. Гинтов, считает, что закрепление принципа взаимности на законодательном уровне представляется абсолютно необходимым [12; 59]. В настоящее время согласно ст. 409 ГПК РФ решения иностранных судов, в том числе решения об утверждении мировых соглашений, признаются и исполняются в Российской Федерации, если это предусмотрено международным договором Российской Федерации. В арбитражном процессе решение может признаваться и исполняться не только на основании международного договора, но и на основании закона. В Концепции, предлагается унифицировать нормы о признании и исполнении иностранных судебных и арбитражных решений, а также предусмотреть оговорку о возможности признания и обращения к исполнению в России иностранных судебных и арбитражных решений на основе не только международного договора и федерального закона, но и принципа взаимности.

Литература

1. Концепция единого Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации (одобрена решением Комитета по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству ГД ФС РФ от 8 декабря 2014 года № 124 (1)) [Электронный ресурс]// http://base.consultant.ru/cons/cgi/online. (дата обращения 20 мая 2015 года)

2. Грибанов В.П. Осуществление и защита гражданских прав. М.: Статут, 2000. 411с.

3. Воронов Александр Федорович. Эволюция функциональных принципов гражданского процесса: автореферат дис. ... доктора юридических наук. Москва, 2009. — 46 с.

4. Ярков В.В. Влияние реформы частного права на развитие системы и форм гражданской юрисдикции // Теоретические и прикладные проблемы реформы гражданской юрисдикции. Межвузовский сборник научных трудов / Под ред. В.В. Яркова, Г.А. Жилина, И.М. Зайцева.

5. Аболонин В.О. О развитии гражданского процесса через смену основной парадигмы [Электронный ресурс]// Арбитражный и гражданский процесс. -2012. -№ 11.- С. 40–43; № 12. -С. 43–46.// Из информационного банка «Юридическая пресса» http://base.consultant.ru/cons/cgi/online (дата обращения 30 апреля 2015 года)

6. Рабцевич Олеся Ивановна. Право на справедливое судебное разбирательство (Международное и внутригосударственное правовое регулирование): Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.10: Казань, 2003 220 с.;

7. Афанасьев, Сергей Федорович. Право на справедливое судебное разбирательство: теоретико-практическое исследование влияния Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод на российское гражданское судопроизводство: диссертация ... доктора юридических наук: 12.00.15 — Саратов, 2010.- 593 с.

8. Глушкова, Ирина Борисовна. Реализация права на справедливое судебное разбирательство в арбитражном процессе: диссертация ... кандидата юридических наук: 12.00.15 — Саратов, 2011.- 178 с.

9. «Самое дорогое для нас — дешевое правосудие». Интервью П. Крашенинникова// http:// pravo.ru /review /face /view/115147/ (дата обращения 6 февраля 2015 года)

10. Нохрин Д.Г. Принцип пропорциональности и «деформализация» судопроизводства (на примере апелляционного производства по частным жалобам в гражданском процессе) [Электронный ресурс]// Из информационного банка «Юридическая пресса» http://base.consultant.ru/cons/cgi/online (дата обращения 30 апреля 2015 года)

11. Елисеев Н.Г. Принцип международной вежливости как предпосылка приведения в исполнение иностранных судебных решений // Законы России.- 2006.- № 7.- С. 73-78

12. Гинтов Д.В. Шаг вперед или бег на месте: к вопросу о принципе взаимности//Арбитражный и гражданский процесс.-2013.-№ 4 –С.58-62

References

1. Koncepcija edinogo Grazhdanskogo processual'nogo kodeksa Rossijskoj Federacii (odobrena resheniem Komiteta po grazhdanskomu, ugolovnomu, arbitrazhnomu i processual'nomu zakonodatel'stvu GD FS RF ot 8 dekabrja 2014 goda № 124 (1)) [Jelektronnyj resurs]// http://base.consultant.ru/cons/cgi/online. (data obrashhenija 20 maja 2015 goda)

2. Gribanov V.P. Osushhestvlenie i zashhita grazhdanskih prav. M.: Statut, 2000. 411s.

3. Voronov Aleksandr Fedorovich. Jevoljucija funkcional'nyh principov grazhdanskogo processa: avtoreferat dis. ... doktora juridicheskih nauk. Moskva, 2009. — 46 s.

4. Jarkov V.V. Vlijanie reformy chastnogo prava na razvitie sistemy i form grazhdanskoj jurisdikcii // Teoreticheskie i prikladnye problemy reformy grazhdanskoj jurisdikcii. Mezhvuzovskij sbornik nauchnyh trudov / Pod red. V.V. Jarkova, G.A. Zhilina, I.M. Zajceva.

5. Abolonin V.O. O razvitii grazhdanskogo processa cherez smenu osnovnoj paradigmy [Jelektronnyj resurs]// Arbitrazhnyj i grazhdanskij process. -2012. -№ 11.- S. 40–43; № 12. -S. 43–46.// Iz informacionnogo banka «Juridicheskaja pressa» http://base.consultant.ru/cons/cgi/online (data obrashhenija 30 aprelja 2015 goda)

6. Rabcevich Olesja Ivanovna. Pravo na spravedlivoe sudebnoe razbiratel'stvo (Mezhdunarodnoe i vnutrigosudarstvennoe pravovoe regulirovanie): Dis. ... kand. jurid. nauk: 12.00.10: Kazan', 2003 220 c.;

7. Afanas'ev, Sergej Fedorovich. Pravo na spravedlivoe sudebnoe razbiratel'stvo: teoretiko-prakticheskoe issledovanie vlijanija Evropejskoj Konvencii o zashhite prav cheloveka i osnovnyh svobod na rossijskoe grazhdanskoe sudoproizvodstvo: dissertacija ... doktora juridicheskih nauk: 12.00.15 — Saratov, 2010.- 593 s.

8. Glushkova, Irina Borisovna. Realizacija prava na spravedlivoe sudebnoe razbiratel'stvo v arbitrazhnom processe: dissertacija ... kandidata juridicheskih nauk: 12.00.15 — Saratov, 2011.- 178 s.

9. «Samoe dorogoe dlja nas — deshevoe pravosudie». Interv'ju P. Krasheninnikova// http:// pravo.ru /review /face /view/115147/ (data obrashhenija 6 fevralja 2015 goda)

10. Nohrin D.G. Princip proporcional'nosti i «deformalizacija» sudoproizvodstva (na primere apelljacionnogo proizvodstva po chastnym zhalobam v grazhdanskom processe) [Jelektronnyj resurs]// Iz informacionnogo banka «Juridicheskaja pressa» http://base.consultant.ru/cons/cgi/online (data obrashhenija 30 aprelja 2015 goda)

11. Eliseev N.G. Princip mezhdunarodnoj vezhlivosti kak predposylka privedenija v ispolnenie inostrannyh sudebnyh reshenij // Zakony Rossii.- 2006.- № 7.- S. 73-78

12. Gintov D.V. Shag vpered ili beg na meste: k voprosu o principe vzaimnosti//Arbitrazhnyj i grazhdanskij process.-2013.-№ 4 –S.58-62

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

УДК 338.47

Харитонов Сергей Владимирович
Кандидат экономических наук,
Заведующий кафедрой математических методов принятия решений Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,
e-mail: skharitonov@mfpa.ru

АВТОМАТИЗАЦИЯ РАСЧЕТНЫХ АЛГОРИТМОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Оптимальное использование транспортной инфраструктуры является значимым аспектом развития национальной экономики Российской Федерации. При этом, развитие инструментов оценки эффективности использования инфраструктуры невозможно без постоянного мониторинга ряда значимых показателей. Данная работа посвящена выбору таких показателей и метода их расчета по отношению к такой подсистеме транспорта как аэропортовая инфраструктура. Также в работе отражены аспекты оценки возможностей алгоритмизации расчетных механизмов с целью совершенствования применяемых инструментов государственного управления подсистем транспорта.

Ключевые слова: алгоритмизация, расчетные механизмы, информационные системы, аэропортовая инфраструктура, государственное регулирование

Sergey Kharitonov
PhD (economics),
Chief of chair, mathematic methods of decision-making
Moscow University of Industry and Finance "Synergy",
e-mail: skharitonov@mfpa.ru

AUTOMATION OF CALCULATION ALGORITHMS FOR EFFICIENCY ESTIMATION OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

Optimum transport infrastructure usage is an important aspect of the development of the national economy of the Russian Federation. Thus, development of instruments for assessing the efficiency of infrastructure is impossible without constant monitoring of a number of significant indicators. This work is devoted to the selection of indicators and the method of their calculation in relation to the transport subsystem as airport infrastructure. The work also reflects aspects of the evaluation of the possibilities of algorithmic computational mechanisms to improve the tools of public administration transport subsystems.

Keywords: algorithmic, computational mechanisms, information systems, airport infrastructure, government regulation

Оптимальное использование транспортной инфраструктуры является значимым аспектом развития национальной экономики Российской Федерации. При этом, развитие инструментов оценки эффективности использования инфраструктуры невозможно без постоянного мониторинга ряда значимых показателей. Данная работа посвящена выбору таких показателей и метода их расчета по отношению к такой подсистеме транспорта как аэропортовая инфраструктура. Также в работе отражены аспекты оценки возможностей алгоритмизации расчетных механизмов с целью совершенствования

применяемых инструментов государственного управления подсистем транспорта.

Ключевые слова: алгоритмизация, расчетные механизмы, информационные системы, аэропортовая инфраструктура, государственное регулирование

Согласно данным международной авиационной статистики Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), объем транспортных услуг, оказываемых авиационным транспортом в развитых странах мира существенно выше, чем в развивающихся. При этом, согласно значительным количествам эмпирических исследований, развитие авиационного транспорта является определяющим фактором для развития национальной экономики и оказывает существенное влияние на развитие отдельных сфер экономики. Так, повышение доступности авиационных перевозок в Юго-Восточной Азии стало причиной формирования и развития новых туристических направлений, что существенно повысило благосостояние таких стран как Индонезия, Малайзия и Тайланд. Кроме того, фактом свидетельствующим о значимости авиационного транспорта служит то, что в значительном количестве моделей экономического роста показатель развития авиационного транспорта используется в качестве одной их экзогенных переменных. При этом, в современных экономических исследованиях доказано, что действие его имеет существенный эффект не только на увеличение, но и на замедление роста экономического развития. Так, в ряде моделей показана достоверность прямой кросс-корреляционной зависимости (изменение одного показателя предшествует аналогичному изменению другого) между положительной и отрицательной динамикой пассажиро- и грузопотока авиационного транспорта и ключевыми показателями состояния национальной экономики.

В связи с этим, решения в области формирования институциональной среды развития авиационного транспорта в целом и аэропортовой инфраструктуры в частности должны приниматься на основе постоянной оценки эффективности принятых решений. При этом, они должны включать в себя моделирование оценки регулирующего воздействия принимаемых нормативных актов.

Решение данной задачи возможно за счет решения в рамкой новой информационной системы поддержки решений или интеграции в действующие функций, позволяющих:

- оценивать значимые показатели деятельности аэропортовой инфраструктуры;
- в режиме реального времени осуществлять расчет на основе применения эконометрических инструментов характеристик, позволяющих более точно применять инструменты государственного регулирования.

Современные исследования в области развития аэропортовой инфраструктуры показывают, что в значительном количестве развивающихся стран существует достаточное количество аэропортов, при этом уровень обслуживания в данных аэропортах не может быть достаточным для качественного обслуживания эксплуатантов воздушных судов.

Так, в исследованиях World Bank было показано, что кроме непосредственно самого уровня инфраструктуры значима также эффективность (качество) управления аэропортовой деятельностью. Этот эффект был продемонстрирован в ряде исследований, согласно которым изменение мер государственного регулирования, таких как приватизация и реформа регулирования приносит существенный экономический результат.

В настоящее время существует несколько значимых концепций развития аэропортовой инфраструктуры:

1. Различные механизмы финансирования, в том числе за счет частно-государственного партнерства.

2. Применение наиболее эффективной структуры собственности инфраструктуры гражданской авиации, в том числе приватизация аэропортов.
3. Либерализации рынков наземного обслуживания, при сохранении аэропортовой инфраструктуры в собственности государства.

По отношению к каждой из данных моделей в практике и реализации применялись различные показатели оценки их эффективности, что не позволяет сравнивать их эффективность при реализации нескольких моделей одновременно, в том числе автоматизировать расчеты для более оперативного принятия решений. Поэтому необходимо рассмотреть сущность каждой из моделей развития аэропортовой инфраструктуры для выбора единого показателя или набора показателей, а также инструментов экономико-математического моделирования позволяющего максимально широкую их интерпретацию в практике государственного управления.

Инструменты развития финансирования развития аэропортовой инфраструктуры на национальном уровне являются в настоящее время наиболее развитыми. Так, впервые, оценка эффективности распределения государственных субсидий в практике мировой гражданской авиации была нормативно определены в США, где в 1938 году, когда был принят The Civil Aeronautics Act, согласно которому определялись, в том числе, основные параметры эффективности принимаемых решений. Следует отметить, что до данного нормативного акта комплексно деятельность аэропортов регулировалась только региональными нормативными актами и программами развития в области локального транспортного развития, таким же образом определялись сборы и инвестиционная деятельность аэропортов.

Следующий нормативный акт - Federal Airport Act (1946) определял специфику инвестиционной деятельности аэропорта и возможности участия региональных бюджетных средств в финансировании проектов развития аэропортовой сети. До 1970 годов, когда данный нормативный акт был заменен

действующей до настоящего времени Программой развития аэропортов (Airport Improvement Program — AIP), который увеличил федеральное финансирование для строительства и реконструкции больших аэропортов гражданской авиации. При этом финансирование данной программы производиться из фондов, формируемых из топливных сборов, специальных налогов и аналогичных видов источников. Цели расходования средств программы определяются в соответствии с национальными и региональными приоритетами.

Данный метод финансирования развития аэропортовой инфраструктуры в некоторых аспектах действует и в Российской Федерации. Так, нормативно в законодательстве, регулирующем деятельность аэропортов, определяется возможность взимания топливного сбора. При этом показатели эффективности использования средств не определены ни в действующих нормативных документах, ни в утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 11 июня 2014 года № 1032-р Транспортной стратегией России на период до 2030 года.

Опыт реформирования естественно монопольных секторов экономики указал на то, что авиационный транспорт является сферой, где наиболее эффективно применение инструментов дерегулирования и создания конкурентной среды. Так, только 2% аэропортов в мире находятся в частной собственности, хотя во всех случаях когда происходила приватизация было отмечено существенное повышение эффективности деятельности, причем как в развитых, так и в развивающихся странах. Кроме того, эффективность деятельности аэропортов увеличивалась в случае, если за их деятельностью осуществлялся общественный контроль, и часто эти усилия отражают вид подхода к регулированию аэропортовой деятельности.

Однако в целом, в то время как либерализация регулирования всех отраслей реального сектора экономики является трендом для фактически всех стран развитых стран, эволюция моделей развития аэропортовой инфраструктуры развивающихся стран является равнонаправленной. В настоящее время

количество применяемых методов для формирования эффективной аэропортовой сети является достаточным для объективной оценки, сравнения и выбора наиболее эффективной.

Таким образом, для применения той или иной концепции развития аэропортовой деятельности необходимо оценить эффективности их применения по сравнению с другими методами на основе «пилотного проекта» в отношении одного или нескольких аэропортов, находящихся в сопоставимых условиях.

В качестве показателей оценки эффективности деятельности аэропортовой инфраструктуры в мировой авиации принято применять объемные и стоимостные показатели. При этом, географическое особенности Российской Федерации не могут в полной мере применять стоимостные показатели, так как конкуренция между аэропортами вследствие значительного расстояния между ними для фактически более чем 60% площади страны не влияет на уровень пассажиро- и грузопотока, поэтому применение показателей объемных показателей для оценки эффективности развития аэропортовой инфраструктуры не всегда эффективно. Так, данные показатели могут в значительной степени зависеть от изменения общего уровня деловой активности в регионе расположения аэропорта. Поэтому для оценки адекватности условиям российской экономики модели инструментов государственного регулирования наиболее значимыми являются стоимостные показатели, определяющие уровень аэропортовых сборов для авиакомпаний. При этом, данные показатели необходимо оценивать при сопоставлении с другими аэропортами учитывая особенности бизнес-модели аэропорта, например, особенности обеспечения авиационным керосином в различных регионах.

Для сравнения показателей оценки эффективности модели развития аэропортовой инфраструктуры необходима реализация информационной системы или включения в существующую функций, позволяющих сравнивать показатели объектов, с учетом применяемой модели развития аэропортовой инфраструктуры.

Так как для аэропортов Российской Федерации характерно несколько бизнес моделей, влияющих на уровень аэропортовых сборов, необходимо применение алгоритмов многомерных методов, позволяющих сопоставлять количественные характеристики данных параметров.

Анализ моделей развития аэропортовой инфраструктуры и состояния наземного обслуживания гражданской авиации России говорит о том, что наиболее значимыми показателями, характеризующими результативность деятельности аэропорта с позиции выбора методов промышленной политики, являются уровни ставок сборов.

Оценка практики установления стоимости наземного обслуживания указывает на то, что одни ставки сборов могут изменяться как раз в несколько лет (например, буксировка, сбор за взлет-посадку), а другие — несколько раз в месяц (сбор за авиационный керосин). Поэтому оценка эффективности регулирования развития аэропортовой инфраструктуры должна проводиться не реже чем раз в месяц, если меры промышленной политики должны включать создание новой бизнес-модели и не реже раза в год в случае совершенствования институциональной среды осуществления аэропортовой деятельности. Таким образом, алгоритмизация оценки эффективности применения модели развития аэропортовой инфраструктуры должна включать в себя возможность постоянной (не реже раза в месяц) переоценки сопоставления аэропортов по уровню сборов.

Литература

1. Открытые данные Росавиации России http://www.favt.ru/opendata/
2. Официальный сайт ФАС России «Анатолий Голомолзин о динамике и перспективах развития пассажирских перевозок в Российской Федерации» http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_35391.html
3. Смирнова О.О., Смирнов О.А. Развитие конкурентных отношений на рынках наземного обслуживания в аэропортах: практика Российской Федерации и ЕС // Современная конкуренция, № 5 2012 г.

4. Смирнов О.А., Харитонов С.В. Проектирование информационной системы регулирования развития маршрутной сети воздушного транспорта// Прикладная информатика. 2015. № 2 (56). С. 46-55.

5. Смирнов О.А., Харитонов С.В. Автоматизация оценки эффективности аэропортовой инфраструктуры// Прикладная информатика. 2014. № 6 (54). С. 130-137.Смирнов О.А., Харитонов С.В.

6. Смирнов О.А., Харитонов С.В. Концепция архитектуры информационной системы мониторинга цен на авиабилеты// Прикладная информатика. 2014. № 5 (53). С. 135-142.

7. Смирнов О.А. Хабовая модель организации авиационных перевозок: возможности и ограничения применения в Российской Федерации// Научное обозрение. 2013. № 1. С. 254-256.

8. Смирнов О.А. Инструменты управления интеллектуальным капиталом в государственном управлении: возможности и ограничения: сборник статей Международной научно-практической конференции «Приоритетные направления развития науки» (09 апреля 2015 г. Стерлитамак), 2015 г., стр. 74-76

9. Смирнов О.А. Мониторинг цен на авиационные билеты: разработка информационной системы// Крымский научный вестник. — №1 — 2015 г., с. 67-79. Режим доступа: http://krvestnik.ru/pub/2015/03/1-Krymskij-nauchnyj-vestnik-8-Smirnov.pdf

References

1. Otkrytye dannye Rosaviacii Rossii http://www.favt.ru/opendata/

2. Oficial'nyj sajt FAS Rossii «Anatolij Golomolzin o dinamike i perspektivah razvitija passazhirskih perevozok v Rossijskoj Federacii» http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_35391.html

3. Smirnova O.O., Smirnov O.A. Razvitie konkurentnyh otnoshenij na rynkah nazemnogo obsluzhivanija v ajeroportah: praktika Rossijskoj Federacii i ES // Sovremennaja konkurencija, № 5 2012 g.

4. Smirnov O.A., Haritonov S.V. Proektirovanie informacionnoj sistemy regulirovanija razvitija marshrutnoj seti vozdushnogo transporta// Prikladnaja informatika. 2015. № 2 (56). S. 46-55.

5. Smirnov O.A., Haritonov S.V. Avtomatizacija ocenki jeffektivnosti ajeroportovoj infrastruktury// Prikladnaja informatika. 2014. № 6 (54). S. 130-137.Smirnov O.A., Haritonov S.V.

6. Smirnov O.A., Haritonov S.V. Koncepcija arhitektury informacionnoj sistemy monitoringa cen na aviabilety// Prikladnaja informatika. 2014. № 5 (53). S. 135-142.

7. Smirnov O.A. Habovaja model' organizacii aviacionnyh perevozok: vozmozhnosti i ogranichenija primenenija v Rossijskoj Federacii// Nauchnoe obozrenie. 2013. № 1. S. 254-256.

8. Smirnov O.A. Instrumenty upravlenija intellektual'nym kapitalom v gosudarstvennom upravlenii: vozmozhnosti i ogranichenija: sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Prioritetnye napravlenija razvitija nauki» (09 aprelja 2015 g. Sterlitamak), 2015 g., str. 74-76

9. Smirnov O.A. Monitoring cen na aviacionnye bilety: razrabotka informacionnoj sistemy// Krymskij nauchnyj vestnik. — №1 — 2015 g., s. 67-79. Rezhim dostupa: http://krvestnik.ru/pub/2015/03/1-Krymskij-nauchnyj-vestnik-8-Smirnov.pdf