

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Управленец

Upravlenets

ЭКОНОМИКА • СОЦИОЛОГИЯ • УПРАВЛЕНИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЩЕСТВА, БИЗНЕСА И ЧЕЛОВЕКА

№ 3(55)

май–июнь 2015

ТЕМА НОМЕРА

Бюджетная политика и межбюджетное регулирование

THE ISSUE SUBJECT

Budgetary Policy and Intergovernmental Regulation

Главный редактор

Фёдоров Михаил Васильевич

Ректор Уральского государственного экономического университета, председатель Комитета по конкурентоспособности и инновациям Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Свердловской области, заместитель председателя координационного совета Ассоциации «Евразийский экономический клуб ученых», доктор экономических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор

Заместитель главного редактора

Иваницкий Виктор Павлович

Главный советник при ректорате, директор института финансов Уральского государственного экономического университета, председатель Свердловского областного отделения Вольного экономического общества, доктор экономических наук, профессор, академик МАН ВШ, заслуженный экономист Республики Бурятия, заслуженный работник образования Монголии, заслуженный финансист Монголии

Редакционная коллегия

Березкин Юрий Михайлович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов Байкальского государственного университета экономики и права (Иркутск)

Болдырева Наталья Брониславовна

Доктор экономических наук, доцент, профессор Тюменского государственного университета (Тюмень)

Бочко Владимир Степанович

Доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научным вопросам Института экономики УрО РАН (Екатеринбург)

Воронин Борис Александрович

Доктор юридических наук, профессор, проректор по научной работе и инновациям, заведующий кафедрой управления и права Уральского государственного аграрного университета (Екатеринбург)

Дятел Евгений Петрович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург)

Заборова Елена Николаевна

Доктор социологических наук, профессор Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург)

Карх Дмитрий Андреевич

Доктор экономических наук, проректор по научной работе, профессор кафедры коммерции, логистики и экономики торговли Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Каточков Виктор Михайлович

Доктор экономических наук, профессор, проректор по международной деятельности Южно-Уральского государственного университета (национально-исследовательского университета) (Челябинск)

Кулапов Михаил Николаевич

Доктор экономических наук, профессор, руководитель научной школы «Теории и технологий управления» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (Москва)

Лукьянов Сергей Александрович

Доктор экономических наук, заведующий кафедрой международной экономики Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург)

Мельникова Елена Ивановна

Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры оценки бизнеса и конкурентоспособности Южно-Уральского государственного университета (национального исследовательского университета) (Челябинск)

Миллер Александр Емельянович

Доктор экономических наук, профессор, заместитель по научной работе декана экономического факультета; заведующий кафедрой экономики и налогов и налогообложения Омского государственного университета (Омск)

Митин Александр Николаевич

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теории и практики управления Уральской государственной юридической академии (Екатеринбург)

Нижегородцев Роберт Михайлович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией Института проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН (Москва)

Одегов Юрий Геннадьевич

Доктор экономических наук, профессор, руководитель научной школы «Управления человеческими ресурсами» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (Москва)

Пешина Эвелина Вячеславовна

Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Романов Алексей Николаевич

Кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой публичного права Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Самаруха Виктор Иванович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией региональной экономики и финансов Байкальского государственного университета экономики и права (Иркутск)

Члены международного совета

Изольде Браде

PhD, ведущий исследователь Лейпцигского института региональной географии (Германия)

Итало Тревизан

PhD, профессор университета Тренто (Италия)

Марин Варбанов Маринов

PhD, менеджер образовательной группы по транспорту и логистике Университета Ньюкастл (Великобритания)

Нугербеков Серик Нугербекович

Доктор экономических наук, депутат Сената Парламента Республики Казахстан (Казахстан)

Сергей Филиппов

PhD, доцент Делфтского технологического университета (Нидерланды)

Сун Яоу

PhD, профессор Хейлундзянского университета науки и технологий (Китай)

Тадеуш Валлас

Доктор наук, профессор, декан факультета политологии и журналистики Университета Адама Мицкевича (Польша)

Журнал включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, редакции 2011 года.

СОДЕРЖАНИЕ	CONTENTS
ТЕМА НОМЕРА БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА И МЕЖБЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ <i>Соломко М.Н.</i>	THE ISSUE SUBJECT BUDGETARY POLICY AND INTERGOVERNMENTAL REGULATION <i>Maria N. Solomko</i>
4 Подходы к оценке межбюджетного регулирования <i>Левина В.В.</i>	4 Approaches to Evaluation of Intergovernmental Regulation <i>Vera V. Levina</i>
12 Особенности управления сбалансированностью местных бюджетов в условиях финансовой нестабильности	12 The Peculiarities of Local Budgets Balance Management in the Context of Financial Instability
ЭКОНОМИКА – МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ <i>Кислицына В.В., Кулягина Ю.С.</i>	ECONOMICS – MANAGEMENT – MARKETING <i>Valentina V. Kisliitsyna, Yulia S. Kulyagina</i>
18 Исследование потребителей в процессе формирования корпоративного имиджа <i>Яшина Н.И., Хансуварова Е.А.,</i> <i>Яшин К.С.</i>	18 A Study of Consumers in the Process of Corporate Image Creation <i>Nadezhda I. Yashina, Yevgeniya A. Khansuvarova,</i> <i>Konstantin S. Yashin</i>
22 Методические аспекты оценки финансирования расходов лечебно-профилактических учреждений на основе методов ABC и XYZ <i>Анисимов А.Л.</i>	22 Methodological Aspects of Evaluation of Expenditure Funding in Health Facilities on the Basis of ABC and XYZ Methods <i>Andrey L. Anisimov</i>
29 Использование концепции креативного управления в условиях применения экономических и политических санкций	29 Using the Concept of Creative Management under Economic and Political Sanctions
ТРУД – КАДРЫ – ОБРАЗОВАНИЕ <i>Симарова И.С., Ильина Д.А., Руднева Л.Н.</i>	LABOUR – CADRES – EDUCATION <i>Irina S. Simarova, Darya A. Ilyina, Larisa N. Rudneva</i>
34 Методический подход к сравнительной оценке эффективности HR-процессов компаний <i>Бортник Б.И., Стожко Н.Ю.</i>	34 Methodological Approach to Quality Rating of HR-Processes' Effectiveness in Organizations <i>Boris I. Bortnik, Nataliya Yu. Stozhko</i>
41 Инструменты управления инновационным процессом естественнонаучной подготовки в экономическом вузе <i>Хромов Н.И.</i>	41 The Instruments for Managing Innovation Process of Natural Science Training at Economic University <i>Nikolay I. Khromov</i>
46 Генезис концепции человеческого капитала	46 The Genesis of the Human Capital Concept
ГОСУДАРСТВО – РЕГИОНЫ – РАЗВИТИЕ <i>Маковкина С.А.</i>	STATE – REGIONS – DEVELOPMENT <i>Svetlana A. Makovkina</i>
52 Крупные города как центры формирования региональной политики: международный опыт и российский акцент <i>Прохорова Н.Г.</i>	52 Large Cities as Centres of Regional Policy Formation: Foreign Experience and Russian Accent <i>Natalya G. Prokhorova</i>
62 Проблемы субнационального налогообложения в России и в Китае: сравнительный анализ	62 The Problems of Sub-National Taxation in Russia and China: A Comparative Analysis
ТОРГОВЛЯ – ЛОГИСТИКА – ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО <i>Зуева О.Н., Донскова Л.А.</i>	TRADE – LOGISTICS – CUSTOMS <i>Olga N. Zueva, Lyudmila A. Donskova</i>
68 Обеспечение качества и безопасности товаров в условиях современной логистической интеграции <i>Крылатков П.П.</i>	68 Quality Assurance and Safety of Goods in the Modern Logistics Integration <i>Piotr P. Krylatkov</i>
72 Управление целостностью субъектов производственно-логистического пространства <i>Лазарев В.А., Карх Д.А.</i>	72 Managing the Integrity of Subjects of Production-Logistic Space <i>Vadim A. Lazarev, Dmitriy A. Karkh</i>
78 Логистические услуги предприятий торговли	78 Logistic Services of Trade Enterprises

Учредитель

УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Научное издание «УПРАВЛЕНЕЦ»

Свидетельство о регистрации средств массовой информации Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
ПИ № ФС77-49744 от 15 мая 2012 г.

Включен в Перечень ведущих рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук (приказ Министерства образования и науки РФ от 25 июля 2014 г. № 793, с изменениями от 3 июня 2015 г.)

Ответственный редактор:

Истомина Н.А.

Верстка, препресс:

Баусова Ю.С.

Информация на английском языке:

Белоусова Е.А., Баусова Ю.С.

Корректурa:

Матвеева Л.В.

Подписано в печать: 09.07.2015
Формат 60 × 84/8. Уч.-изд. л. 8,25.
Усл. печ. л. 9,30. Тираж 250 экз.

Отпечатано в типографии

«Форт Диалог-Исеть»:

г. Екатеринбург, ул. Монтерская, 3

Тел.: (343) 228-02-32

Подписка по каталогу

Агентства «Роспечать»:

подписной индекс 37263

Цена свободная



СОЛОМКО Мария Николаевна

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов

**Хабаровская государственная академия экономики и права
680042, РФ, г. Хабаровск,
ул. Тихоокеанская, 134
Тел.: (4212) 76-54-53
E-mail: solomko_m_n@mail.ru**

Ключевые слова

МЕЖБЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ВЫРАВНИВАНИЕ
КАЧЕСТВО РЕГУЛИРОВАНИЯ
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ
МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ

Аннотация

Сохранение вертикальных и горизонтальных бюджетных дисбалансов, низкий уровень качества управления муниципальными финансами входят в число основных проблем общественных финансов РФ. Одним из направлений их преодоления является совершенствование механизма межбюджетного регулирования в субъектах РФ, что в свою очередь предусматривает развитие методического аппарата его оценки. Обзор правовых актов и научных публикаций по данной проблематике показал многообразие подходов к выбору показателей оценки и способу их расчета и интерпретации. Дан обзор тенденций в сфере межбюджетного регулирования в субъектах Дальневосточного федерального округа, выявлены его основные недостатки. Предложен подход к оценке межбюджетного регулирования в субъектах РФ, включающий два блока показателей – качество и результативность (первый блок) и эффект (второй блок). Показатели первого блока структурированы по задачам (выравнивание и экономическое стимулирование). В отличие от применяемых на современном этапе предложенный подход позволяет оценить изменение пропорций бюджетов, обеспеченное благодаря использованию мер регулирования.

JEL classification

H77

Подходы к оценке межбюджетного регулирования

Формирование оптимальной модели бюджетного регулирования входит в число приоритетных задач финансовой политики РФ. Практически все преобразования в сфере общественных финансов страны ориентированы на совершенствование бюджетного механизма воздействия на экономические и социальные пропорции развития государства. Несмотря на значительный масштаб реформ, проведенных в РФ в период с 2000 по 2014 г., эффективность бюджетного регулирования остается недостаточно высокой, что подтверждается динамикой показателей, характеризующих состояние экономики в целом и общественных финансов в частности. Эти обстоятельства свидетельствуют о необходимости дальнейшего развития механизма бюджетного регулирования, а также об актуальности проблемы его оценки с различных позиций.

В современной науке отсутствуют единообразные подходы не только к анализу и оценке бюджетного регулирования, но и к его понятийному аппарату. По мнению ряда авторов, бюджетное регулирование сводится к перераспределению средств между бюджетами в целях обеспечения вертикальной и горизонтальной сбалансированности [1. С. 66–67; 2. С. 168]. Подобный подход можно считать узким, так как его представители исключают из сферы бюджетного регулирования пропорции отраслевого развития и социальные процессы. Мы разделяем противоположный, так называемый широкий, подход, согласно которому бюджетное регулирование – сложная система, одним из элементов которой является межбюджетное регулирование [3; 4. С. 193; 6]. Назначение межбюджетного регулирования заключается в корректировке пропорций распределения средств между бюджетами бюджетной системы при помощи различных инструментов, основными из которых служат межбюджетные трансферты, нормативы отчислений доходов, бюджетные кредиты [9. С. 18]. Наряду с межбюджетным регулированием бюд-

жетное регулирование охватывает социальную сферу, различные виды экономической деятельности и т.д. При этом мы полагаем, что межбюджетному регулированию принадлежит основополагающее место в системе бюджетного регулирования. Обоснованное распределение средств между бюджетами бюджетной системы государства является неотъемлемым условием сбалансированного экономического развития и социальной справедливости, достигаемой благодаря обеспечению равного доступа жителей страны к общественным благам, права на получение которых гарантированы законодательством [10]. Несовершенство любой системы разграничения полномочий и источников их финансового обеспечения требует мер по ее преодолению (минимизации последствий). Оптимальные пропорции распределения средств между бюджетами не формируются автоматически, но складываются в результате регулирования.

В рамках данной статьи остановимся более подробно на межбюджетном регулировании в субъектах РФ, в частности на подходах к его оценке.

В законодательстве РФ отсутствует отдельный правовой акт, регулирующий отношения по поводу оценки межбюджетного регулирования. Вместе с тем данные вопросы не остаются вне сферы внимания органов государственной власти. Приказом Министерства финансов РФ от 3 декабря 2010 г. № 552 предусмотрена ежегодная оценка качества управления региональными финансами, проводимая по нескольким направлениям. Одно из них – финансовые отношения с муниципальными образованиями.

Порядок оценки качества управления региональными финансами предполагает расчет и интерпретацию 8 индикаторов, характеризующих состояние финансовых отношений субъекта Федерации и муниципальных образований, расположенных на его территории. Все показатели могут быть условно разделены на две группы. Показатели первой группы (их четыре) позволяют оценить

Approaches to Evaluation of Intergovernmental Regulation

Designing an optimal model of budgetary regulation is listed among the priority tasks of financial policy in the Russian Federation. Almost all reforms in the sphere of public finance are oriented towards improvement of budgetary mechanism's impact on economic and social proportions of the state development. Despite large scale of reforms implemented in the Russian Federation in 2000–2014, budgetary regulation is still insufficiently efficient what is confirmed by the observed dynamics of indicators characterizing the state of economy generally and public finances particularly. These circumstances prove the necessity of further development of the mechanism of budgetary regulation as well as the relevance of the problem of its evaluation from different positions.

Modern science lacks uniform approaches not only to the analysis and evaluation of budgetary regulation, but also to terminology associated with it. Some experts argue budgetary regulation is limited to redistribution of funds between budgets so as to keep them vertically and horizontally balanced [1. P. 66–67; 2. P. 168]. Such an approach may be considered to be narrow for the reason that its adherents exclude proportions of sectoral development and social processes from the sphere of budgetary regulation. We advocate a different, wider approach that regards budgetary regulation as a complex system with intergovernmental regulation being an element of it [3; 4. P. 193; 6]. The purpose of the intergovernmental regulation is to adjust proportions of funds distribution between budgets of the budget system using various instruments, the main of which are intergovernmental transfers, rates of shared revenues, budget loans [9. P. 18]. Along with intergovernmental regulation budgetary regulation encompasses budgetary regulation of social sphere, budgetary regulation of numerous kinds of economic activities, etc. However, we believe that intergovernmental regulation holds a central place in the system of budgetary regulation. Reasonable distribution of funds between budgets of the state budget system

is a necessary condition for a balanced economic development and social justice that is reached due to the maintenance of equal access of citizens of a country to public goods, the rights for which are guaranteed by legislation [10]. Imperfections of any system of power distribution and sources of its financial support require measures to eliminate them (or keep their consequences to the minimum). Optimal proportions of funds' distribution between budgets are not formed automatically but result from the designed regulation.

Within the scope of the present paper we will consider in detail intergovernmental regulation in the subjects of the Russian Federation, particularly paying attention to the approaches to its evaluation.

The legislation of the Russian Federation lacks a separate act that regulates relations concerning evaluation of intergovernmental regulation. Yet these issues do not remain outside the purview of government authorities. The Decree of the Ministry of Finance of the Russian Federation of December 3, 2010 No. 552 stipulates an annual evaluation of the quality of regional finance management which should be conducted in a number of areas, one of which is financial relations with municipalities.

The procedure of evaluation of the quality of regional finance management supposes calculation and interpretation of 8 indicators characterizing the state of financial relations of a subject of the Federation and municipalities located in its territory. Generally all indicators can be divided into two groups. The indicators from the first group (there are four of them) allow evaluation of completeness of legal and methodological base of intergovernmental relations in the RF subjects as well as establishing the fact of applying certain regulations in practice.

The indicators from the second group are quantitative and reflect the results of using main regulation instruments by regional (the RF subject level) authorities and their success in handling priority tasks of the state policy in the sphere of intergovernmental relations including such as increasing the transparency of distribution of

► **Maria N. SOLOMKO**

Cand. Sc. (Econ.), Associate Prof. of Finance Dept.

Khabarovsk State Academy of Economics and Law
680042, RF, Khabarovsk,
Tikhookeanskaya St., 134
Phone: (4212)76-54-53
E-mail: solomko_m_n@mail.ru

Keywords

INTERGOVERNMENTAL REGULATION
 ADJUSTMENT
 QUALITY OF REGULATION
 EFFICIENCY
 INTERGOVERNMENTAL TRANSFERS

Abstract

Unceasing vertical and horizontal imbalances, poor quality of municipal finance management are among the main problems of public finance of the Russian Federation. One way to overcome these problems is to improve the mechanism of intergovernmental regulation what in turn requires development of methods to evaluate it. The review of legal acts and scientific publications on this subject showed a diversity of approaches to the selection of indicators for evaluation and methods of their calculation and interpretation. The paper presents a review of trends in intergovernmental regulation in the subjects of the Far Eastern Federal District and reveals its main drawbacks. The author suggests an approach to evaluation of intergovernmental regulation in the subjects of the Russian Federation that includes two blocks of indicators, namely indicators of quality and efficiency (first group) and indicators of economic effect (second group). The indicators of the first group are structured on the basis of budgetary regulation objectives (specifically, adjustment and economic stimulation). Compared to other approaches applied nowadays the proposed one allows measuring the changes in the proportions of budgets resulting from taken regulatory measures.

JEL classification

H77

полноту правовой и методической базы межбюджетных отношений в субъектах РФ, а также установить факты применения соответствующих правовых норм на практике.

Показатели второй группы являются количественными и отражают результаты применения органами государственной власти субъекта РФ основных инструментов регулирования и решения ими приоритетных задач государственной политики в сфере межбюджетных отношений, в том числе таких, как повышение прозрачности распределения межбюджетных трансфертов, обеспечение финансовой автономии муниципальных образований, сокращение разрывов территориального развития.

Анализ межбюджетного регулирования в субъектах Дальневосточного федерального округа (далее – ДФО), основанный на расчете показателей, закрепленных приказом Министерства финансов РФ, позволяет выявить следующие тенденции¹.

В целом за период 2009–2013 гг. уровень качества межбюджетного регулирования, осуществляемого субъектами ДФО, повысился. Наиболее благоприятная динамика может быть отмечена по показателям, отражающим наличие в субъекте РФ правовых актов, предусмотренных нормами федерального законодательства либо лучшими практиками в управлении общественными финансами.

Так, в 2009 г. ни в одном из субъектов ДФО не была создана полная правовая и методическая база регулирования межбюджетных отношений. Например, из 9 субъектов ДФО мониторинг качества организации бюджетного процесса в муниципальных образованиях был предусмотрен и проводился в 7 регионах, порядок определения приоритетов софинансирования расходных обязательств муниципальных образований был утвержден в двух субъектах РФ, перечень таких приоритетов формировался в четырех субъектах РФ. Только в 6 субъектах ДФО проводился мониторинг соблюдения органами местного самоуправления требований Бюджетного кодекса РФ и контроль соблюдения органами местного самоуправления нормативов расходов на оплату труда депутатов и выбор-

ных должностных лиц органов местного самоуправления на основе нормативных правовых актов субъекта РФ.

По данным за 2013 г. всеми субъектами ДФО утверждены правовые акты, регламентирующие проведение мониторинга и оценку качества организации бюджетного процесса в муниципальных образованиях, соблюдения ими требований Бюджетного кодекса РФ и нормативов расходов на оплату труда депутатов и выборных должностных лиц органов местного самоуправления, внедрены соответствующие процедуры на практике.

Самые низкие значения сохраняются по показателю, характеризующему применение конкурсного порядка софинансирования расходных обязательств муниципальных образований. По результатам оценки за 2013 г. только в трех регионах ДФО (Республика Саха (Якутия), Приморский и Хабаровский края) был утвержден перечень приоритетов софинансирования расходных обязательств муниципальных образований с указанием целевых показателей результативности и их целевых значений. Отрицательная динамика показателя свидетельствует об отсутствии во многих регионах системного подхода к предоставлению субсидий местным бюджетам и, на наш взгляд, является фактором, сдерживающим повышение результативности межбюджетного регулирования.

Далее рассмотрим динамику количественных показателей, используемых Министерством финансов РФ для оценки финансовых отношений субъектов РФ и муниципальных образований.

Анализ значений индикатора «отношение объема дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований, а также субвенций местным бюджетам по расчету и предоставлению дотаций бюджетам поселений из бюджета субъекта РФ и объема субсидий местным бюджетам» показывает следующее. Как в 2009 г., так и в 2013 г. максимальное значение показателя было достигнуто органами государственной власти Чукотского автономного округа. В 2009–2013 гг. в структуре межбюджетных трансфертов, предоставляемых из бюджетов большинства субъектов ДФО, отмечалось преобладание субсидий над трансфертами, выделяемыми в целях выравнивания бюджетной обеспеченности. Однако ранжирование субъектов ДФО по данному показателю за 2009 и 2013 гг. свидетельствует об изменении подходов к выбору инструментов межбюджетного регулирования в ряде регионов.

Так, в 2009 г. наименьшие значения показателя были зафиксированы по Сахалинской области (0,030) и Хабаровскому краю (0,070), в 2013 г. – по Амурской и Сахалинской областям (0,015 и 0,067 соответственно). Таким образом, на протяжении анализируемого периода межбюджетное регулирование, осуществляемое в Сахалинской области, основывалось на предоставлении местным бюджетам субсидий; роль дотаций была незначительной. В Амурской области происходило постепенное сокращение доли выравнивающих трансфертов. Для отдельных регионов, в том числе для Хабаровского края, была характерна неустойчивая динамика показателя. Так, в течение рассматриваемого периода его значение колебалось в диапазоне от 0,070 до 1,315, при этом максимум был достигнут в 2012 г.

В научной литературе обоснованы различные взгляды на вопрос об оптимальной структуре межбюджетных трансфертов. По мнению ряда авторов, эффективность применения тех или иных трансфертов зависит от степени их соответствия задаче регулирования [5. С. 537–545]. В условиях низкого качества управления муниципальными финансами регулирование, основанное на предоставлении целевых трансфертов, более результативно, чем предоставление нецелевых трансфертов. Соответственно, более оптимальной нам представляется структура межбюджетных трансфертов, в которой преобладают субсидии. При этом должны соблюдаться следующие условия. Во-первых, наличие перечня приоритетов софинансирования, учитывающего социально-экономическую ситуацию в муниципальных образованиях и их конкурентные преимущества, развитие которых будет действовать укреплению экономического и налогового потенциала. Во-вторых, прозрачность порядков и методик распределения субсидий. В-третьих, сочетание конкурсных и неконкурентных механизмов распределения. Конкурсные подходы повышают экономическую заинтересованность в получении субсидий, неконкурентные создают возможность для получения средств муниципальными образованиями с низким уровнем экономического развития. В-четвертых, интеграция механизмов предоставления субсидий с государственными и муниципальными программами. В-пятых, гарантия того, что предоставление субсидий не будет усиливать вариацию доходов местных бюджетов в расчете на одного жителя.

¹ Для анализа использованы материалы Министерства финансов РФ: www.minfin.ru/common/img/uploaded/files/fvr/Ocenka2010/; www.minfin.ru/common/img/uploaded/files/fvr/Ocenka2011/; www.minfin.ru/common/img/uploaded/files/fvr/Ocenka2012/; www.minfin.ru/common/img/uploaded/files/fvr/Ocenka2013/; www.minfin.ru/common/img/uploaded/files/fvr/Ocenka2014/.

intergovernmental transfers, maintaining financial autonomy of municipalities, bridging gaps in territorial development.

The analysis of the intergovernmental regulation in the subjects of the Far Eastern Federal District held on the basis of the calculation of indicators specified in the decree of the Ministry of Finance of the Russian Federation allowed indentifying the following trends¹.

In 2009–2013 the quality of intergovernmental regulation performed by the subjects of the Far Eastern Federal District (further referred to as FEFD) has generally improved. The most favourable dynamics is shown by the indicators that reflect the presence in the RF subject of the regulations stipulated by the federal legislation or mentioned by best practices in public finance management.

This way, in 2009 none of the FEFD subjects had a complete legal and methodological base of intergovernmental relations regulation. For instance, out of 9 FEFD subjects only 7 regions legally defined and carried out monitoring of the quality of budgetary process organization in municipalities; the procedure of deciding on priorities of co-financing of municipalities' expenditure obligations was enacted in two subjects and the list of such priorities was only formed in four subjects. Just six FEFD subjects monitored how well local governments meet the requirements of the Budgetary Code of the Russian Federation and controlled local governments in terms of complying with the norms of expenditure on remuneration of deputies and other elected officials in local governments on the basis of regulations of the RF subject.

The data of 2013 signify that all FEFD subjects have adopted regulations determining the process of monitoring and quality evaluation of budgetary process organization in municipalities, municipalities' compliance with requirements of the Budgetary Code of the Russian Federation and their compliance with the norms of expenditure on remuneration of deputies and other elected officials in local governments and introduced the necessary procedures.

The indicator characterizing application of competitive procedure for co-financing of municipalities' expenditure obligations has the lowest values. The evaluation in

2013 revealed that only three FEFD regions (the Sakha (Yakutia) Republic, Primorsky krai and Khabarovsk krai) enacted the list of priorities for co-financing of municipalities' expenditure as well as specified indicators of efficiency and their target values. The negative dynamics of the indicator suggests that many regions lack a systemic approach to granting subsidies to local budgets and, in our opinion, this is a factor hampering an increase in efficiency of intergovernmental regulation.

Let us further consider the dynamics of quantitative indicators used by the Ministry of Finance of the Russian Federation to evaluate financial relations of the RF subjects and municipalities.

The examination of the values of the indicator "ratio of volume of grants for adjusting budgetary sufficiency of municipalities and subventions to local budgets on calculating and providing grants to budgets of settlements from a budget of the RF subject to the volume of subsidies to local budgets" showed that both in 2009 and 2013 the maximal value of the indicator was achieved by the government authorities of Chukotka autonomous okrug. In 2009–2013, in the structure of intergovernmental transfers granted from the budgets of the majority of FEFD subjects subsidies dominated over transfers allocated for the purpose of adjusting budgetary sufficiency. Yet ranking FEFD subjects according to this indicator in 2009 and 2013 demonstrated a change in approaches to choosing instruments of intergovernmental regulation in a number of regions.

For instance, in 2009 the lowest values were in Sakhalin oblast (0.030) and Khabarovsk krai (0.070), whereas in 2013 the last were Amur and Sakhalin oblasts (0.015 and 0.067 respectively). Hence we may conclude that during the examined period intergovernmental regulation in Sakhalin oblast was based on providing subsidies to local budgets; the role of grants was insignificant. Amur oblast was experiencing gradual reduction of the share of transfers for adjustment. Some regions, including Khabarovsk krai featured rather uneven dynamics of the indicator. This way, in the considered period its value fluctuated between 0.070 and 1.315 hitting the highest point in 2012.

The scientific literature suggests different viewpoints on the issue of optimal structure of intergovernmental transfers. Some authors argue that the efficiency of using any particular transfers depends on the degree of their relevance to the goal of regulation [5. P. 537–545]. In conditions

of low quality of municipal finance management the regulation based on providing target transfers is more efficient than proving grants without a specified target. Accordingly, we believe that the structure of intergovernmental transfers where subsidies dominate is more optimal. However, in such case some conditions must be satisfied. Firstly, there must be a list of priorities for co-financing that takes into account socio-economic situation in municipalities and their competitive advantages, development of which will strengthen municipalities' economic and fiscal potential. Secondly, procedures and methods of subsidies' distribution must be transparent. Thirdly, competitive and non-competitive mechanisms of distribution must be combined. Competitive approaches enhance economic motivation for getting subsidies whereas non-competitive ones create possibilities to obtain funding for municipalities with poor economic development. Fourthly, mechanisms of giving subsidies must be integrated with state and municipal programs. Fifthly, provision of subsidies must not intensify variation of revenues of local budgets calculated per one citizen.

Financial relations between the RF subjects and municipalities in 2012 and 2013 were evaluated taking into account the indicator that reflects the share of target intergovernmental transfers distributed according to the law on budget in the total volume of target intergovernmental transfers to local budgets. For 2012–2013 the values of the indicator have decreased. In 2012 they varied from 78.42% (Jewish autonomous oblast) to 100% (Magadan oblast, Chukotka autonomous okrug); in 2013 – from 62.25% (Primorsky krai) to 100% (Magadan oblast). Such dynamics may be a sign of insufficient transparency in distribution of target transfers and inconsistent policy of government authorities of the RF subjects in terms of promoting stability of funds' provision to local budgets. Particularly, we have stressed that one of the conditions for efficient intergovernmental regulation based on provision of target intergovernmental transfers is the predictability of their distribution. At the same time, a decrease in values of the indicator may be a consequence of objective circumstances.

Diminishing differentiation between municipalities in terms of budgetary sufficiency is one of the main tasks of the policy in the sphere of intergovernmental relations. In 2009, the government authorities of Magadan oblast were the ones to achieve the best results in fulfilling this task. In 2013, Primorsky krai and Jewish au-

¹ The analysis used the data of the Ministry of Finance of the Russian Federation: www.minfin.ru/common/img/uploaded/files/fvr/Ocenka2010/; www.minfin.ru/common/img/uploaded/files/fvr/Ocenka2011/; www.minfin.ru/common/img/uploaded/files/fvr/Ocenka2012/; www.minfin.ru/common/img/uploaded/files/fvr/Ocenka2013/; www.minfin.ru/common/img/uploaded/files/fvr/Ocenka2014/.

Оценка финансовых отношений субъекта РФ с муниципальными образованиями за 2012 и 2013 гг. проводилась с учетом показателя, отражающего долю целевых межбюджетных трансфертов, распределенных законом о бюджете, в общем объеме целевых межбюджетных трансфертов местным бюджетам. За 2012–2013 гг. значения показателя снизились. Так, в 2012 г. они варьировались в диапазоне от 78,42% (Еврейская автономная область) до 100% (Магаданская область, Чукотский автономный округ); в 2013 г. – от 62,25% (Приморский край) до 100% (Магаданская область). Подобная динамика может быть признаком недостаточной прозрачности распределения целевых трансфертов и непоследовательной политики органов государственной власти субъектов РФ в вопросах повышения стабильности предоставления средств местным бюджетам. В частности, мы отмечаем, что одним из условий результативности межбюджетного регулирования, основанного на предоставлении целевых межбюджетных трансфертов, является предсказуемость их распределения. Вместе с тем снижение значений показателя может быть следствием объективных обстоятельств.

Снижение дифференциации муниципальных образований по уровню бюджетной обеспеченности относится к числу основных задач политики в сфере межбюджетных отношений. В 2009 г. наилучшие результаты ее решения были достигнуты органами государственной власти Магаданской области. В 2013 г. наиболее эффективно выравнивание бюджетной обеспеченности осуществляли Приморский край и Еврейская автономная область. Наибольший разрыв в уровне бюджетной обеспеченности после выравнивания был отмечен в Республике Саха (Якутия) и Чукотском автономном округе. Вместе с тем анализ динамики показателя по Республике Саха (Якутия) позволяет сделать выводы о его поступательном снижении с 6,7 в 2009 г. до 2,1 в 2013 г. Динамика показателя по Чукотскому автономному округу характеризуется неустойчивостью: так, в 2009 г. его значение составило 1,9; в 2011 г. возросло до 97,8; в 2012–2013 гг. последовательно снижалось – до 12,4 и 2,0 соответственно. Как по ДФО, так и по РФ в целом за 2009–2013 гг. наблюдается повышение эффективности выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований. Основной причиной этого является совершенствование

порядка и методики расчета и распределения дотаций.

Динамика значений индикатора, характеризующего соотношения налоговых доходов, поступивших в местные бюджеты по нормативам отчислений, установленных законодательством субъекта РФ, и налоговых доходов, зачисленных в местные бюджеты в соответствии с Бюджетным кодексом РФ, позволяет сделать следующие выводы.

В течение анализируемого периода единые и дополнительные нормативы отчислений доходов получили достаточно широкое применение в качестве инструмента регулирования в субъектах ДФО. Так, в 2009 г. единые и дополнительные нормативы отчислений доходов, устанавливаемые региональным законодательством, не были введены только в Сахалинской области. В 2013 г. все субъекты ДФО реализовали свое право на регулирование доходов местных бюджетов путем установления нормативов отчислений.

Динамика доходов, поступающих в местные бюджеты субъектов ДФО по нормативам отчислений, установленным региональным законодательством, характеризовалась неустойчивостью. Так, в 2009–2011 гг. Магаданская область занимала первое место в ДФО по значению показателя (42,65% в 2009 г.; 53,75% в 2011 г.). В 2012–2013 гг. наблюдалось его существенное снижение, в результате которого сумма доходов, поступающих в местные бюджеты области по нормативам, установленным региональным законодательством, составила 15,41% от величины доходов, зачисляемых в местные бюджеты по нормативам, закрепленным Бюджетным кодексом РФ.

В 2013 г. наибольшее значение показателя отмечалось по Республике Саха (Якутия). В целом за рассматриваемый период положительная динамика показателя наблюдалась по всем субъектам ДФО, кроме Еврейской автономной области, Магаданской области и Камчатского края. Одной из основных причин изменений является пересмотр субъектами РФ перечня налогов, по которым устанавливаются нормативы, и размеров данных нормативов. Немалое значение имеет соотношение темпов роста доходов, поступающих в местные бюджеты субъекта РФ по нормативам, установленным региональным законодательством, с одной стороны, и закрепленных Бюджетным кодексом РФ – с другой.

В 2013 г. значения показателя по большинству субъектов ДФО не пре-

высили 10%, что, на наш взгляд, свидетельствует о сравнительно небольшом влиянии данного инструмента регулирования на состояние местных бюджетов.

Таким образом, несмотря на повышение качества межбюджетного регулирования в большинстве субъектов ДФО, остается нерешенным ряд проблем в данной сфере. На наш взгляд, наиболее существенными из них являются:

- сохранение горизонтальных дисбалансов, о чем свидетельствуют показатели эффективности бюджетного выравнивания (оптимальное значение показателя – 1 – достигнуто не всеми субъектами федерального округа);
- недостаточно высокий уровень прозрачности межбюджетных отношений, проявляющийся в снижении доли трансфертов, распределяемых Законом о бюджете;
- несовершенство подходов к предоставлению субсидий.

По мнению ряда экономистов, применяемая Министерством финансов РФ методика не позволяет дать достоверную оценку межбюджетного регулирования, так как содержит ограниченное число показателей, следовательно, отдельные аспекты регулирующего воздействия остаются все сферы внимания субъекта оценки [6]. Ряд показателей и способ их интерпретации носят дискуссионный характер (например, показатель соотношения трансфертов на выравнивание бюджетной обеспеченности и субсидий местным бюджетам).

Это обуславливает публикацию широкого круга работ, затрагивающих вопросы оценки межбюджетного регулирования. Стоит отметить отсутствие единообразной терминологии в научных исследованиях, посвященных данному вопросу. Из содержания работ следует, что их объектом является межбюджетное регулирование, но авторами данное понятие нередко используется наравне с термином «межбюджетные отношения».

Анализ публикаций позволяет сделать вывод, что изложенные в научной литературе подходы и методики имеют черты сходства, причем как между собой, так и с положениями приказа Министерства финансов РФ от 3 декабря 2010 г. № 552. Межбюджетное регулирование оценивается с позиций результативности и (или) эффективности [2; 6; 8]. По мнению большинства экономистов, межбюджетное регулирование может быть признано результативным (эффективным), если его субъекты достигают заявленных целей и задач [6; 8]. Эти цели

onomous oblast were the most efficient in adjusting budgetary sufficiency. The largest gap in the levels of budgetary sufficiency after adjustment was observed in the Sakha (Yakutia) Republic and Chukotka autonomous okrug. At the same time, the analysis of the dynamics of the indicator in Sakha (Yakutia) Republic allows us to conclude about its progressive decline from 6.7 in 2009 to 2.1 in 2013. The dynamics of the indicator in Chukotka autonomous okrug was rather unstable: for instance, in 2009 its value amounted to 1.9; in 2011 it went up to 97.8; in 2012–2013 it was steadily going down to 12.4 and 2.0 respectively. In 2009–2013, both Far East Federal District and the Russian Federation generally saw enhanced efficiency in adjustment of municipalities' budgetary sufficiency. Improvements of procedures and methods of grants' calculation and distribution seem to be the key reason behind this.

The dynamics of the values of the indicator characterizing the ratio between tax revenues coming to local budgets according to the rates of revenue sharing stipulated in the legislation of the RF subject and tax revenues credited to local budgets in accordance with the Budgetary Code of the Russian Federation enables drawing the following conclusions.

In the analyzed period single and additional rates of revenue sharing began to be widely applied as a regulation instrument in FEFD subjects. In 2009, single and additional rates of revenue sharing that can be set by regional legislation were not introduced only in Sakhalin oblast. In 2013, all FEFD subjects exercised their right to regulate revenues of local budgets through establishing rates of revenue sharing.

The dynamics of the revenues coming to local budgets of the FEFD subjects according to the rates of revenue sharing set by regional legislation was unstable. In 2009–2011, Magadan oblast ranked the first in FEFD by the value of the indicator (42.65% in 2009; 53.75% in 2011). In 2012–2013, there was a significant decline in the value of the indicator as a result of which the revenues coming to local budgets according to the rates set by regional legislation amounted to 15.41% of the revenues credited to local budgets in accordance with the Budgetary Code of the Russian Federation.

In 2013, the highest value of the indicator was observed in the Sakha (Yakutia) Republic. Generally, in the considered period all FEFD subjects except for Jewish autonomous oblast, Magadan oblast and Kamchatsky krai saw positive dynamics of the indicator. One of the principal reasons for

the change is that the list of taxes for which the rates are set and the rates themselves were reconsidered by the RF subjects. Besides, the difference in the rates of growth of revenues coming to local budgets of the RF subjects according to the rates of revenue sharing set by regional legislation on the one hand, and stipulated by the Budgetary Code of the Russian Federation on the other hand matters greatly.

In 2013, the values of the indicator in the majority of the FEFD subjects did not exceed 10% what, in our opinion, signifies a relatively insubstantial influence of this regulation instrument on the state of local budgets.

Thus, despite some improvements in the quality of intergovernmental regulation in most of the FEFD subjects a set of problems remain unresolved. In our view, the most crucial of them are:

- unceasing horizontal imbalances what is proved by the indicators of efficiency of budgetary adjustment (optimal value of the indicator (equals 1) was not achieved by all subjects of the federal district);
- intergovernmental relations are not transparent enough what is mirrored in decreasing share of transfers distributed by the law on budget;
- imperfection of approaches to granting subsidies.

Some economists believe that the methodology applied by the Ministry of Finance of the Russian Federation does not allow for a reliable evaluation of intergovernmental regulation, because it contains a limited number of indicators, hence some aspects of regulation impact are left out of the attention of the subject of evaluation [6]. Some indicators and the way of their interpretation are quite disputable (for example, the indicator "the ratio of transfers for adjustment of budgetary sufficiency to subsidies to local budgets").

This results in numerous publications exploring the issues of evaluation of intergovernmental regulation. It is worth pointing out that published scientific research devoted to the issue lacks uniform terminology. From the content of the works we may conclude that the object of the research is intergovernmental regulation though the authors use this concept interchangeably with term "intergovernmental relations".

Examination of the publications enables us to conclude that the approaches and methodologies suggested in scientific literature have similarities both between each other and with the propositions of the Decree of the Ministry of Finance of the Russian Federation of December 3, 2010

No. 552. Intergovernmental regulation is evaluated from the position of results and (or) efficiency [2; 6; 8]. According to the opinion of the majority of economists, intergovernmental regulation may be considered efficient, if its subjects achieve declared targets and fulfill planned tasks [6; 8]. These targets (tasks) may derive from various regulations including state programs and from the priorities of socio-economic development of a territory. Some works defend the position that intergovernmental regulation satisfies the criteria of efficiency if it complies with the principles of budget federalism [7. P. 150]. Most publications on evaluation of intergovernmental regulation specify the next tasks of it [6; 8. P. 8]:

- maintaining financial autonomy of municipalities;
- maintaining horizontal balance;
- maintaining vertical balance and therefore sufficiency of financial resources to fulfill obligations imposed on local governments;
- keeping the regulation system transparent and stable.

In view of the tasks of intergovernmental regulation the authors of the methodologies determine directions and indicators for evaluation, the composition, quantity, method of calculation of which vary significantly depending on approach and intended use of the methodology.

Appreciating the contribution of other authors who developed approaches and sharing a number of their theoretical and methodological propositions we suggest our own variant of evaluation.

In our opinion, it is appropriate to assess intergovernmental regulation on the one hand from the position of quality and efficiency, on the other hand – in terms of effect.

During evaluation according to the first block (quality and efficiency) it is advisable to group indicators by tasks. The primary tasks of intergovernmental regulation are adjustment (both vertical and horizontal) and economic stimulation.

Into the block of indicators characterizing the quality of regulation it is suggested to include indicators mirroring the state of legislation, compliance with the rules of the Budgetary Code of the Russian Federation in the process of implementing intergovernmental regulation.

To assess the efficiency of regulation, in our view, it is reasonable to use the following indicators:

- 1) variation of budgetary sufficiency after giving grants for adjusting budgetary sufficiency;

(задачи) могут следовать из содержания правовых актов, в том числе государственных программ, а также из приоритетов социально-экономического развития территории. В отдельных работах обосновывается точка зрения, согласно которой межбюджетное регулирование соответствует критерию результативности (эффективности) при условии соблюдения принципов бюджетного федерализма [7. С. 150]. В большинстве публикаций по оценке межбюджетного регулирования [6; 8. С. 8] выделяются следующие его задачи:

- обеспечение финансовой автономии муниципальных образований;
- обеспечение горизонтальной сбалансированности;
- обеспечение вертикальной сбалансированности и, соответственно достаточности финансовых ресурсов для исполнения органами местного самоуправления возложенных на них полномочий;
- обеспечение прозрачности и стабильности системы регулирования.

Исходя из задач межбюджетного регулирования, авторы методик определяют направления и показатели оценки, состав, количество, способ расчета которых достаточно сильно различается в зависимости от подхода и назначения методики.

Отдавая должное разработанным подходам и разделяя ряд теоретических и методических положений, представленных их авторами, мы предлагаем собственный вариант оценки.

На наш взгляд, межбюджетное регулирование целесообразно оценивать, с одной стороны, с позиции качества и результативности, с другой – с точки зрения эффекта.

При проведении оценки по первому блоку (качество и результативность) целесообразно группировать показатели по задачам. Основными задачами межбюджетного регулирования являются выравнивание (в том числе вертикальное и горизонтальное) и экономическое стимулирование.

В блок показателей, характеризующих качество регулирования, предлагается включить индикаторы, отражающие состояние правовой базы, соблюдение норм Бюджетного кодекса РФ при осуществлении межбюджетного регулирования.

Для оценки результативности регулирования мы считаем целесообразным использовать следующие показатели:

1) вариация бюджетной обеспеченности после предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности;

2) изменение вариации бюджетной обеспеченности после предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности;

3) изменение вариации бюджетной обеспеченности после предоставления субсидий;

4) изменение уровня достаточности доходов для исполнения расходных обязательств муниципальных образований (кроме обязательств по исполнению переданных полномочий) после предоставления межбюджетных трансфертов;

5) изменение уровня бюджетной децентрализации по доходам, достигнутого за счет установления единых и дополнительных нормативов отчислений региональным законодательством;

6) доля межбюджетных трансфертов, распределяемых на конкурсных принципах.

Первый–третий показатели предлагается использовать для оценки результативности горизонтального выравнивания, четвертый и пятый – вертикального выравнивания; шестой – экономического стимулирования. В отличие от изложенных в научных публикациях подходов наш вариант оценки (в частности, второй–пятый показатели) позволяет оценить меру влияния межбюджетного регулирования на решение той или иной проблемы в сфере межбюджетных отношений.

Сводную оценку межбюджетного регулирования по первому блоку предлагается проводить на основе традиционной балльной методики, руководствуясь нормативными значениями показателей, закрепленными правовыми актами и признанными в современной теории финансов.

Оценка эффекта межбюджетного регулирования (второй блок оценки) представляет сложную задачу, в том числе ввиду наличия значительного временного лага между применением мер регулирования и формированием эффекта. Бюджетный эффект регулирования проявляется в снижении потребности муниципального образования в межбюджетных трансфертах в среднесрочной перспективе, в том числе в повышении уровня его бюджетной обеспеченности. Экономический эффект состоит в положительной динамике экономического развития муниципальных образований, а также в сокращении межтерриториаль-

ной дифференциации по основным экономическим показателям.

Другая проблема, связанная с оценкой эффекта, заключается в сложности корректного определения вклада регулятивных мер в его формирование. Параллельно с межбюджетным регулированием на динамику экономического развития муниципальных образований влияет политика, проводимая органами местного самоуправления, а также факторы, напрямую на связанные с деятельностью органов управления.

Таким образом, предложенный подход объединяет два блока оценки, различающихся по задачам. Назначение первого блока – определение непосредственных результатов регулирования и его недостатков. Второй блок ориентирован на оценку конечного результата регулирования. Предложенный подход может быть использован в деятельности как финансовых органов, так и независимых экспертов в целях проведения сравнительного анализа либо оценки в динамике. ■

2) change in variation of budgetary sufficiency after giving grants for adjusting budgetary sufficiency;

3) change in variation of budgetary sufficiency after providing subsidies;

4) change in the level of sufficiency of revenues for fulfilling expenditure obligations of municipalities (except for obligations concerning delegated powers) after granting intergovernmental transfers;

5) change in the level of budgetary decentralization in terms of revenues achieved due to single and additional rates of revenue sharing set in regional legislation;

6) share of intergovernmental transfers distributed on the competitive principle.

The first three indicators are proposed to be used for evaluation of the efficiency of horizontal adjustment, the fourth and the fifth – of vertical adjustment; the sixth – to assess economic stimulation. In contrast to the approaches proposed in scientific publications our variant of evaluation (particularly, from the second to the fifth indicator)

allows assessing the degree of influence of intergovernmental regulation on eliminating specific problem in the sphere of intergovernmental relations.

It is offered to make a consolidated evaluation of intergovernmental regulation for the first block on the basis of the traditional scoring method using the normal values of indicators stated in regulations and recognized by the contemporary finance theory.

The evaluation of the effect of intergovernmental regulation (the second block) is a complicated task among other things because of the substantial time lag between taken regulatory measures and the effect produced by them. Budgetary effect of regulation is observed in the decreasing demand of municipalities for intergovernmental transfers in midterm prospect as well as in the improved level of their budgetary sufficiency. Economic effect is seen in a positive dynamics of municipalities' economic development and diminished differentiation among territories in the basic economic indicators.

The second problem of the evaluation of the effect is linked with the difficulties of correct measurement of the regulatory measures' contribution to the formation of the effect. In parallel with intergovernmental regulation the dynamics of municipalities' economic development experiences the impact of the policy of local governments and the factors directly connected with the activities of government authorities.

Therefore, the suggested approach combines two blocks of evaluation that differ in tasks. The first block aims to define direct results of regulation and its drawbacks. The second block focuses on evaluation of the end result of regulation. The suggested approach may be applied in the activities of both financial authorities and independent experts to conduct a comparative analysis or a dynamic evaluation. ■

Источники

1. Аюпова С.Г. Институт межбюджетного регулирования // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 2(140). С. 66–70.
2. Дуплинская Е.Б. Бюджетное регулирование как инструмент бюджетно-налоговой политики субъектов РФ // Молодой ученый. 2009. № 12. С. 168–170.
3. Дьякова Е.Б. Концептуальные основы бюджетного регулирования территориального развития в Российской Федерации // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. 2011. № 4(28). URL: <http://uecs.mcnip.ru>.
4. Клейменов Д.С. Механизм межбюджетного регулирования как часть системы бюджетных отношений // Теория и практика общественного развития. 2012. № 6. С. 192–194.
5. Масгрейв Р., Масгрейв П. Государственные финансы: теория и практика: пер. с англ. М.: Бизнес Атлас, 2009.
6. Печенская М.А. Государственное регулирование бюджетных взаимоотношений: проблемы и перспективы // Региональная экономика и управление: электрон. науч. журн. 2014. № 2. URL: <http://region.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=326>.
7. Полозков М.Г. Стимулирующее бюджетное выравнивание территорий // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 343. С. 148–151.
8. Силуанов А.Г., Стародубровская И.В., Назаров В.С. Методологические подходы к оценке эффективности межбюджетных отношений в субъектах РФ // Экономическая политика. 2011. № 1. С. 5–22.
9. Сорокина Т.В. Межбюджетные трансферты как инструмент регулирования бюджетного сектора муниципальных образований // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 2(34). С. 17–21.
10. Шуба В.Б. Формирование и развитие межбюджетных отношений. М.: Экономист, 2004.

References

1. Ayupova S.G. Institut mezhbyudzhethnogo regulirovaniya [The institute of intergovernmental regulation]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta – Bulletin of the Chelyabinsk State University*, 2009, no. 2(140), pp. 66–70.
2. Duplinskaya Ye.B. Byudzhethnoye regulirovaniye kak instrument byudzhethno-nalogoovoy politiki subyektov RF [Intergovernmental regulation as a regional fiscal policy instrument]. *Molodoy uchenyy – Young Scientist*, 2009, no. 12, pp. 168–170.
3. Dyakova Ye.B. Kontseptualnyye osnovy byudzhethnogo regulirovaniya territorialnogo razvitiya v Rossiyskoy Federatsii [Conceptual bases of budgetary regulation of territorial development in the Russian Federation]. *Upravleniye ekonomicheskimi sistemami – Economic System Management: electronic scientific journal*, 2011, no. 4(28). Available at: <http://uecs.mcnip.ru>.
4. Klyemenov D.S. Mekhanizm mezhbyudzhethnogo regulirovaniya kak chast' sistemy byudzhethnykh otnosheniy [Intergovernmental regulation mechanism as a part of the system of intergovernmental relations]. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya – The Theory and Practice of Social Development*, 2012, no. 6, pp. 192–194.
5. Musgrave R., Musgrave P. *Gosudarstvennyye finansy: teoriya i praktika* [Public finance: the theory and practice]. Moscow, Business Atlas Publisher, 2009.
6. Pechenskaya M.A. Gosudarstvennoye regulirovaniye byudzhethnykh vzaimootnosheniy: problemy i perspektivy [State regulation of budget relations: problems and prospects]. *Regionalnaya ekonomika i upravleniye – Regional Economy and Management: electronic scientific journal*, 2014, no. 2(38). Available at: <http://region.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=326>.
7. Polozkov M.G. Stimuliruyushcheye byudzhethnoye vyravnivaniye territoriy [Stimulating budgetary equalizing of territories]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Bulletin of the Tomsk State University*, 2011, no. 343, pp. 148–151.
8. Siluanov A.G., Starodubrovskaya I.V., Nazarov V.S. Metodologicheskiye podkhody k otsenke effektivnosti mezhbyudzhethnykh otnosheniy v subyektakh RF [Methodological approaches to evaluating the effectiveness of intergovernmental relations in the subjects of Russian Federation]. *Ekonomicheskaya politika – Economic Policy*, 2011, no. 1, pp. 5–22.
9. Sorokina T.V. Mezhbyudzhethnyye transferty kak instrument regulirovaniya byudzhethnogo sektora munitsipalnykh obrazovaniy [Intergovernmental transfers as a regulation tool for municipalities' budget sector]. *Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo unoversiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2011, no. 2(34), pp. 17–21.
10. Shuba V.B. *Formirovaniye i razvitiye mezhbyudzhethnykh otnosheniy* [Intergovernmental relations' formation and development]. Moscow, Economist Publisher, 2004.



ЛЕВИНА Вера Владимировна

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры финансов и менеджмента

**Тулский государственный
университет**

300012, РФ, г. Тула,
пр. Ленина, 92

Тел.: (487) 225-46-17

E-mail: vvl2004@mail.ru

Ключевые слова

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

МЕЖБЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ТРАНСФЕРТЫ

ДОТАЦИИ

МЯГКИЕ БЮДЖЕТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы, возникающие при управлении сбалансированностью местных бюджетов, обусловленные нестабильностью финансовой системы. Указаны направления совершенствования межбюджетного регулирования на региональном уровне с учетом актуализации проблемы мягких бюджетных ограничений. Выявлено, что основными инструментами управления сбалансированностью бюджетов муниципальных образований являются бюджетные кредиты и дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов. На основе анализа законодательной базы и практики установлены особенности предоставления бюджетных кредитов на региональном уровне. Разработана авторская методика управления сбалансированностью местных бюджетов, позволяющая использовать дифференцированный подход к муниципальным образованиям, в зависимости от их базовой бюджетной обеспеченности и восприимчивости к кризисным изменениям в финансовой системе государства, в целях обеспечения стабильности муниципальной бюджетной политики.

JEL classification

H77, H12

Особенности управления сбалансированностью местных бюджетов в условиях финансовой нестабильности

В условиях финансовой нестабильности неизбежным становится снижение налоговых и неналоговых поступлений в бюджеты на всех уровнях управления. Действующее финансовое законодательство предопределяет высокий уровень централизации бюджетной системы и необходимость использования трансфертов для обеспечения сбалансированности местных бюджетов, их доходы на сегодняшний день формируются преимущественно за счет межбюджетных трансфертов [4. С. 15]. Среди налоговых доходов местных бюджетов традиционно преобладают поступления налога на доходы физических лиц, однако в условиях кризиса данные поступления подвержены существенному снижению из-за роста безработицы, падения уровня оплаты труда и воздействия других объективных факторов. В результате приобретают особую практическую значимость вопросы распределения межбюджетных трансфертов из бюджета субъекта Федерации, ориентированных на поддержание необходимого уровня сбалансированности местных бюджетов [18. С. 3]. Одновременно актуализируются и угрозы, связанные с дестимулирующим воздействием распределения дополнительных средств между муниципальными образованиями, в которых наблюдается нехватка налоговых и неналоговых поступлений для финансирования расходных обязательств. Для предотвращения неэффективного поведения местных властей необходима разработка таких подходов и методик распределения трансфертов из региональных бюджетов, которые обеспечат сохранение заинтересованности в привлечении на-

логовых и неналоговых поступлений в местные бюджеты и одновременно позволят учесть специфику изменений условий внешней среды, оказывающих неодинаковое воздействие на бюджеты различных муниципальных образований [2. С. 104]. Таким образом, совершенствование механизмов управления сбалансированностью местных бюджетов является в сложившихся условиях актуальной задачей.

По данным отчетов об исполнении бюджетов доля межбюджетных трансфертов в доходах местных бюджетов в 2008–2013 гг. составляла около 60% общего объема доходов. Более 80% муниципальных образований в 2013 г. характеризовались долей трансфертов в объеме собственных доходов, составляющей более 30% (табл. 1).

Количество муниципальных образований, получающих менее 10% трансфертов в общем объеме собственных доходов, сохранялось крайне незначительным и составило в 2013 г. 6,4%.

Динамика результирующих параметров, отражающих состояние местных бюджетов по итогам исполнения бюджетов в 2006–2013 гг. (табл. 2), свидетельствует о крайне высоком уровне поступлений из вышестоящих бюджетов, обуславливающим зависимость от органов власти субъектов Федерации [6].

Ситуация в сфере формирования доходов местных бюджетов остается в целом неизменной на протяжении всего рассматриваемого периода. Более того, указанная проблема была выявлена до реформирования системы местного самоуправления [16; 19; 20], однако в течение более 10 лет остается нерешенной.

Таблица 1 – Доля межбюджетных трансфертов (без учета субвенций) в общем объеме собственных доходов местных бюджетов в 2008–2013 гг., % общего количества муниципальных образований

Доля трансфертов	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Меньше 10%	5,5	5,8	6,2	6,7	10,0	6,4
10–30%	7,5	9,1	9,6	7,9	14,4	9,3
30–70%	29,4	31,8	31,4	32	52,5	34,6
Свыше 70%	57,6	53,3	52,8	53,4	23,1	49,7

The Peculiarities of Local Budgets Balance Management in the Context of Financial Instability

Несмотря на значительные изменения в финансовом состоянии страны – экономический подъем и последовавший экономический кризис, – местные бюджеты характеризуются дотационностью, отсутствием собственных налоговых источников и зависимостью от региональных и федеральных властей. Однако определенные изменения затрагивают структуру дотаций, предоставляемых местным бюджетам, что может быть проиллюстрировано на примере Тульской области (см. рисунок).

Величина дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов муниципальных образований существенно возросла в 2008–2009 гг., что было обусловлено необходимостью преодоления кризисных изменений в экономике [10. С. 45]. В современных условиях дотации на поддержку мер по обеспечению бюджетов снова могут рассматриваться как актуальный инструмент межбюджетного регулирования. При этом необходимо учитывать их воздействие на систему бюджетных ограничений в регионе, изменяющуюся в условиях кризиса [17. С. 3].

При анализе результатов воздействия получения трансфертов значение имеют способы расчета их объемов, правила выделения, которые оказывают влияние на поведение получателей финансовых ресурсов, создавая в ряде случаев стимулы для принятия последними неэффективных решений. В этом и состоит сущность проблемы мягких бюджетных ограничений. Концепция «мягких бюджетных ограничений» была разработана Я. Корнаи [21]. Несмотря на то что исследования традиционно выполняются для характеристики взаимодействия федерального центра и субъектов федерации, данная проблема не менее актуальна и для взаимоотношений между региональными и местными властями. П.А. Кадочников, С.Г. Синельников-Мурылев, И.В. Трунин и С.Н. Четвериков подчеркивают, что «основным подходом к проверке наличия таких ограничений является оценка зависимости действий

региональных властей от факта выделения нерегулярной дополнительной финансовой помощи в предыдущих периодах» [3. С. 170]. Таким образом, в условиях финансовой нестабильности, когда увеличиваются объемы трансфертов, распределяемых исходя из текущего состояния бюджета получателей, неизбежно актуализируется проблема мягких бюджетных ограничений, которая не может быть полностью решена [5. С. 540], но должна учитываться при разработке механизмов распределения дотаций между муниципальными образованиями.

В условиях кризиса происходит существенное снижение налоговой базы территорий, в том числе имеющих значительный потенциал [12]. В результате выравнивание в большей степени ориентировано на перераспределение фактических доходов, получаемых бюджетами, а не доходов исходя из возможностей их получения. Указанная ситуация провоцирует безынициативность местных властей: рациональным становится формирование структуры доходов местных бюджетов, ориентированной на дальнейшее выравнивание за счет помощи из вышестоящего бюджета. Увеличение общего объема средств, которые должны быть использованы для выравнивания обеспеченности территорий, проявляющегося в поддержании необходимого минимального уровня финансирования их расходов, предполагает обоснование необходимых расходов бюджетов, которые в условиях кризиса, очевидно, будут отличаться от аналогичного показателя в стабильных внешних условиях.

Следовательно, несмотря на фактическую неизбежность использования в условиях кризиса хотя бы в отдельных случаях мягких бюджетных ограничений, это может существенно снизить эффективность бюджетного выравнивания и спровоцировать непредполагаемый рост расходов, а в российских условиях – кредиторской задолженности у получателей, если они предполагают, что объемы финансовой помощи будут находиться в прямой зависимости от

► Vera V. LEVINA

Cand. Sc. (Econ.), Associate Prof. of Finance and Management Dept.

Tula State University
300012, RF, Tula,
Lenina Av., 92
Phone: (487) 225-46-17
E-mail: vvl2004@mail.ru

Keywords

MUNICIPAL BUDGET
INTERGOVERNMENTAL REGULATION
TRANSFERS
GRANTS
SOFT BUDGET CONSTRAINTS

Abstract

The article discusses the problems that arise when managing the balance of local budgets due to the instability of the financial system. The directions for improving intergovernmental regulation at regional level which take into account topicality of the problem of soft budget constraints are established. It is stated that the main instruments for regulating municipal budgets' balance include budget loans and grants to support measures of balancing local budgets. Based on the analysis of legislation and practical experience the peculiarities of granting budget loans at regional level are determined. The paper provides the author's methodology for managing local budgets' balance that allows using a differentiated approach to municipalities depending on their initial fiscal capacity and responsiveness to crisis changes in the state financial system in order to ensure the stability of the municipal budget policy.

JEL classification

H77, H12

Таблица 2 – Характеристика местных бюджетов в 2006–2013 гг., млрд р.

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходы	1521,6	1948,8	2411,6	2388,0	2600,5	2961,1	3138,4	3 386,7
Сумма межбюджетных трансфертов	883,1	1129,6	1412,7	1424,7	1540,6	1798,2	1938,6	2069,0
Межбюджетные трансферты за вычетом субвенций	445,7	568,0	881,1	842,0	913,4	1086,8	1 045,0	1 125,2
Дотации В том числе:	255,8	271,4	337,2	302,1	327,5	393	308,6	314,6
дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности	187,8	212,9	282,9	247,4	230,5	261,5	230,2	236,8
Субсидии	125,3	264,9	438,7	418,7	455,1	527,1		666,2
Субвенции	437,4	561,6	531,6	582,7	627,2	711,4	893,6	943,8
Собственные доходы	1084,1	1387,2	1880,1	1 805,3	1 973,3	2249,7	2244,8	2 442,9
Налоговые и неналоговые поступления	638,4	819,2	999,0	963,3	1059,9	1158,0	1199,8	1 317,7
Налоговые поступления В том числе:	467,1	579,5	720,4	719,8	806,8	879	935,8	1 042,7
НДФЛ	286,4	388,7	494,1	494,6	525,2	583,5	656,7	729,0
налог на землю	41,7	63,9	73,8	88,3	102,4	107,1	124,9	137,8
налог на имущество физических лиц	4,8	6,8	8,9	14,2	13,5	4,4	15,8	19,8
Неналоговые доходы	171,3	239,7	278,6	243,5	253,1	279	264	275,0
Количество регионов, в которых применяются отрицательные трансферты	12	14	26	20	17	16	18	19

увеличивающейся задолженности или потребности в дополнительных расходах. В условиях кризиса целесообразно временное изменение условий выравнивания, однако при этом опасен отказ от формализованных методик распределения трансфертов [11. С. 10].

По нашему мнению, двумя основными инструментами, которые приобретают особое значение в условиях финансовой нестабильности, являются:

- дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов;
- бюджетные кредиты муниципальных образований.

В соответствии с нормами Бюджетного кодекса РФ дотации на обеспечение сбалансированности местных бюджетов относятся к иным межбюджетным трансфертам. При применении дотаций на обеспечение сбалансированности бюджетов органы власти субъектов Федерации и органы местного самоуправления самостоятельно формируют подходы к распределению данных дотаций. Однако на практике имеющийся потенциал в сфере управления сбалансированностью местных бюджетов не всегда используется в полном объеме.

Методики распределения указанных дотаций существенно различаются

в регионах, они ориентированы на достижение разных целей и предполагают использование несхожих условий и механизмов распределения средств. Так, в Тульской области право на получение дотации имеют муниципальные районы и городские округа в следующих случаях:

- в текущем году прогноз первоочередных расходов муниципального бюджета, связанных с решением вопросов местного значения, превышает прогноз налоговых и неналоговых доходов;
- темп роста доходов консолидированных бюджетов муниципальных образований на душу населения за первое полугодие текущего года к аналогичному периоду предыдущего года в сопоставимых условиях ниже среднего темпа роста налоговых и неналоговых доходов консолидированных бюджетов на душу населения за первое полугодие текущего года к аналогичному периоду предыдущего года в сопоставимых условиях по муниципальным районам (городским округам) области более чем на 5%.

Более половины дотаций в 2013 г. были предоставлены четырем муниципальным образованиям (город Донской, Киреевский район, Веневский район, Узловский район).

В условиях кризиса, на наш взгляд, принципиальным является обязатель-

ность применения методики распределения указанных дотаций из регионального бюджета и четкое разделение в ней объективных и субъективных причин снижения бюджетных доходов. Это позволит минимизировать проявление проблемы мягких бюджетных ограничений.

Для распределения указанных дотаций предлагается использование авторской методики, состоящей из следующих шагов.

1. Анализ бюджетных показателей муниципальных образований после распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности и определение тех из них, в которых уровень сбалансированности бюджета менее установленной предельной границы.

2. Анализ причин высокого уровня несбалансированности бюджета, выявление среди них объективных и субъективных. Под объективными причинами мы понимаем те, которые привели к снижению фактических доходов бюджетов или росту объема их расходов по не зависящим от органов местного самоуправления причинам. К ним можно отнести не только чрезвычайные ситуации, стихийные бедствия, изменения федерального и регионального законодательства, приводящие к дополнитель-



Дотации муниципальным образованиям из бюджета Тульской области в 2006–2014 гг., млн р.

ным расходам бюджетов или снижению их доходов, но и последствия кризисных изменений в экономике (закрытие предприятий, частичная занятость, снижение уровня оплаты труда и т.д.). Под субъективными причинами подразумеваются те, которые обусловлены или в существенной мере связаны с деятельностью органов местного самоуправления.

3. Для разработки системы мер по поддержанию сбалансированности бюджетов муниципальных образований следует одновременно учитывать уровень их дотационности и степень снижения налоговых и неналоговых поступлений местных бюджетов в условиях кризиса. По нашему мнению, муниципальные образования, характеризующиеся существенно отличающимся уровнем трансфертов, получаемых из вышестоящих бюджетов, по-разному реагируют на финансовую нестабильность, а значит, в отношении их бюджетов должны предприниматься различные мероприятия в рамках поддержания сбалансированности местных бюджетов.

Все муниципальные образования делятся на три группы по величине дотаций:

- менее 20% собственных доходов бюджета;
- от 20 до 50% собственных доходов бюджета;
- более 50% собственных доходов бюджета.

4. Вторым критерием, который выбран нами для распределения муниципальных образований на группы, является степень снижения бюджетных доходов в результате кризисных изменений экономики и финансов. Она может оцениваться следующим образом:

- сравнение снижения доходов бюджета конкретного муниципального об-

разования со средним по региону значением;

- выделение тех территорий, где наблюдается снижение налоговых и неналоговых доходов бюджета и тех, где сохранена положительная динамика (сравнение с 1);

- выбор иного значения критерия, установленного органами власти субъекта РФ в целях управления сбалансированностью местных бюджетов.

По нашему мнению, предпочтительнее сравнение со средним значением по региону, что является наиболее экономически обоснованным и практически применимым независимо от степени снижения бюджетных доходов.

5. Муниципальные районы и городские округа, характеризующиеся уровнем дотационности менее 20%, в которых произошло существенное снижение величины налоговых и неналоговых поступлений, оказываются в достаточно сложной финансовой ситуации, что связано с изменением величины поступлений, которые являются основой их бюджетных доходов. Для таких муниципальных образований целесообразна разработка индивидуальных антикризисных мероприятий на основе анализа изменения структуры доходов местного бюджета. Наиболее вероятно снижение величины поступлений налога на доходы физических лиц в результате снижения уровня оплаты труда и роста уровня безработицы. Определенные величины дотаций на поддержание сбалансированности бюджетов должно быть ориентировано для данной группы муниципальных образований на частичную компенсацию недополученных доходов в текущем периоде при условии реализации антикризисных мероприятий, ориентированных на стабилизацию

структуры налоговых и неналоговых доходов местного бюджета.

6. Для муниципальных образований, характеризующихся уровнем дотационности от 20 до 50%, следует применять стандартную методику, позволяющую сгладить последствия финансового кризиса и одновременно снизить степень проявления «мягких бюджетных ограничений», неизбежно возникающих при использовании подхода, предполагающего простое покрытие разрывов в величине бюджетных доходов и расходов. Для данных муниципальных образований целесообразно анализировать не только объем бюджетного дефицита с позиции его соответствия требованиям бюджетного законодательства, но и величину налоговых и неналоговых доходов бюджета в расчете на одного жителя.

7. Наиболее многочисленна группа муниципальных образований, характеризующихся уровнем дотационности бюджета более 50%. Специфика данных муниципальных районов и городских округов состоит в том, что налоговые и неналоговые поступления вне зависимости от экономической ситуации не играют в их бюджетах существенной роли, так как большая часть расходов финансируется за счет трансфертов, получаемых из вышестоящих бюджетов [14]. Одновременно к ним применяется система ограничений, предполагающая существенный уровень финансового контроля со стороны органов власти субъектов Федерации. Исходя из этого, по нашему мнению, нет необходимости в ужесточении государственного регулирования финансов муниципальных образований данной группы, поскольку уровень контроля и так крайне высок, а значит, вероятность избыточного наращивания расходов незначительна. В целях сохранения уровня сбалансированности местных бюджетов указанных муниципальных образований предлагается простое покрытие величины средств, необходимых для поддержания допустимого законодательством уровня бюджетного дефицита. Для их развития следует использовать другие инструменты, встроенные в систему социально-экономического развития региона [7; 8; 13].

Альтернативным инструментом управления сбалансированностью бюджетов муниципальных образований являются бюджетные кредиты. Бюджетный кредит представляет собой денежные средства, предоставляемые бюджетом другому бюджету, юридическому лицу, иностранному государству, иностранно-

му юридическому лицу на возвратной и возмездной основах. Бюджетный кредит не рассматривается в Бюджетном кодексе РФ как форма межбюджетных трансфертов. Однако фактически определение бюджетного кредита при кредитовании одним бюджетом другого отличается от межбюджетных трансфертов только условием возвратности и платности. Следовательно, можно отнести бюджетный кредит к формам межбюджетных трансфертов, имеющим особую специфику. На наш взгляд, бюджетный кредит может рассматриваться как особый инструмент в системе межбюджетного регулирования, независимо от того, является ли он, строго говоря, межбюджетным трансфертом. Он ориентирован на реализацию тех же основных функций, что и трансферты как инструменты регулирования межбюджетных отношений.

Бюджетный кредит может быть предоставлен только при условии, что муниципальное образование не имеет просроченной задолженности перед соответствующим бюджетом. Условием предоставления такого кредита является наличие у заемщика обеспечения исполнения своего обязательства по возврату кредита, уплате процентных и иных платежей. Еще одно обязательное условие предоставления бюджетного кредита – согласие получателя кредита на осуществление проверок соблюдения им условий и целей, на которые кредит был выделен.

Следует отметить, что в отношении субъектов Федерации и муниципальных образований применяется различный подход с точки зрения предоставления

заемщиком обеспечения исполнения своего обязательства по возврату указанного кредита, уплате процентных и иных платежей. Для муниципальных образований всех типов обеспечение является обязательным, как и для других юридических лиц, являющихся получателями бюджетных кредитов, а для субъектов Федерации – нет, как и для Российской Федерации. Подобное разделение субъектов Федерации и муниципальных образований, по нашему мнению, не вполне оправдано.

Учитывая что система местного самоуправления в России является двухуровневой, в отношении бюджетов поселений возможным является получение из бюджетов муниципальных районов бюджетных кредитов на срок до трех лет. Условия кредитования в этом случае устанавливаются муниципальными правовыми актами представительного органа муниципального района.

По нашему мнению, предоставление бюджетных кредитов в общем случае ориентировано на реализацию бюджетного выравнивания и является дополнительным механизмом бюджетного регулирования. Движение бюджетных кредитов осуществляется в российской бюджетной системе только «сверху вниз». Кроме того, нужно отметить то обстоятельство, что муниципальные бюджетные кредиты не могут предоставляться и при «горизонтальном» взаимодействии, т.е. одно поселение не может представить соответствующий кредит другому. Следовательно, потенциальные возможности использования бюджетных кредитов в межмуниципальном финан-

совом сотрудничестве [9, С. 68] не могут быть использованы в условиях действующего российского законодательства. По нашему мнению, целесообразно внесение соответствующих корректировок в законодательство, которые позволят применять бюджетное кредитование в рамках межмуниципальной финансовой кооперации.

Итак, управление сбалансированностью местных бюджетов актуализируется в связи со снижением величины доходных поступлений, что может означать переход к мягким бюджетным ограничениям, а следовательно, провоцировать неэффективное поведение получателей трансфертов. Основными инструментами управления сбалансированностью местных бюджетов становятся дотации и бюджетные кредиты. Разработанная методика распределения трансфертов предполагает использование различных подходов к распределению средств в зависимости от уровня дотационности бюджета и степени воздействия на него кризисных явлений в экономике, что позволяет учесть специфику проявления проблемы несбалансированности местного бюджета и минимизировать отрицательные последствия для экономики и социальной сферы муниципального образования. В случае если возникает необходимость привлечения дополнительных средств, предполагается применение бюджетных кредитов, которые позволяют более оперативно воздействовать на степень сбалансированности бюджетов муниципальных образований. ■

Источники

1. Горегляд В.П. Бюджет как финансовый регулятор экономического развития. М.: Экономика, 2002.
2. Кадочников П., Синельников-Мурылев С., Трунин И. Проблема моделирования воздействия межбюджетных трансфертов на фискальное поведение субнациональных властей // Вопросы экономики. 2002. № 5. С. 103–125.
3. Кадочников П., Синельников-Мурылев С., Трунин И., Четвериков С. Реформа фискального федерализма в России: проблема мягких бюджетных ограничений // Вопросы экономики. 2006. № 3. С. 148–181.
4. Карчевская С.А. Развитие финансовой самостоятельности местного самоуправления на современном этапе // Финансы. 2009. № 8. С. 15–22.
5. Кейден Н. Государственное бюджетирование в неопределенной и нестабильной среде // Классики теории государственного управления: американская школа / под ред. Дж. Шафритца, А. Хайда. М.: Изд-во МГУ, 2003. С. 536–552.
6. Кирпичников В.А. Финансовые и правовые проблемы местного самоуправления // Финансы. 2003. № 9. С. 11–15.
7. Климанов В.В. Об основных инструментах региональной политики // Журнал Новой экономической ассоциации. 2011. № 10. С. 161–163.
8. Климанов В.В. Стратегии на региональном и муниципальном уровне // Финансы. 2011. № 2. С. 9–14.
9. Кокин И.А. Межмуниципальная кооперация в субъекте РФ: объективные потребности и правовые решения // Городское управление. 2003. № 11. С. 61–68.
10. Левина В.В. Механизм формирования бюджетной стратегии субъекта федерации (на примере Тульской области) // Финансы и кредит. 2010. № 11. С. 43–49.
11. Левина В.В. О выравнивании бюджетной обеспеченности на региональном уровне // Финансы. 2011. № 10. С. 10–14.
12. Лексин В.Н. «Региональные столицы» в экономике и социальной жизни России // Вопросы экономики. 2006. № 7. С. 84–93.
13. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы: теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: Изд-во ЛКИ, 2007.
14. Пронина Л.И. Об укреплении финансовой базы местных бюджетов // Финансы. 2009. № 5. С. 26–29.
15. Родионова В.М. О бюджетной политике и межбюджетных отношениях в субъектах РФ // Финансы. 2008. № 7. С. 67–74.
16. Родионова В.М. Совершенствование бюджетного законодательства – необходимое условие осуществления преобразований в бюджетной сфере России // Финансы и кредит. 2006. № 2. С. 2–9.
17. Силуанов А.Г. Оценка расходных потребностей субнациональных бюджетов в целях бюджетного выравнивания // Финансы. 2011. № 6. С. 3–8.
18. Силуанов А.Г. Тучные годы остались в прошлом, сегодня нам нужно повысить качество работы с расходами // Финансы. 2014. № 1. С. 3–5.
19. Швецов А.Н. Состояние и перспективы программного подхода в региональной политике // Федерализм. 2009. № 4. С. 41–50.
20. Шуба В.Б. Формирование и развитие межбюджетных отношений. М.: Экономика, 2004.
21. Kornnai J. The Soft Budget Constraint // Kyklos. 1986. Vol. 39. № 1. P. 3–30.

References

1. Goreglyad V.P. *Byudzhet kak finansoviy regulyator ekonomicheskogo razvitiya* [Budget as a financial regulator of economic development]. Moscow, Ekonomika, 2002.
2. Kadochnikov P., Sinel'nikov-Murylev S., Trunin I. Problema modelirovaniya vozdeystviya mezhibyudzhetnykh transfertov na fiskal'noe povedenie subnatsional'nykh vlastey [The problem of modelling the impact of intergovernmental grants on the fiscal behaviour of subnational authorities]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economics*, 2002, no. 5, pp. 103–125.

3. Kadochnikov P., Sinel'nikov-Murylev S., Trunin I., Chetverikov S. Reforma fiskal'nogo federalizma v Rossii: problema myagkikh byudzhetnykh ogranicheniy [Reforming fiscal federalism in Russia: the problem of soft budget constraints]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economics*, 2006, no. 3, pp. 148–181.
4. Karchevskaya S.A. Razvitie finansovoy samostoyatel'nosti mestnogo samoupravleniya na sovremennom etape [Developing financial independence of local government at the present stage]. *Finansy – Finance*, 2009, no. 8, pp. 15–22.
5. Kayden N. Gosudarstvennoe byudzhetirovanie v neopredelennoy i nestabil'noy srede [Public budgeting in an uncertain and unstable environment]. Moscow, MSU Publisher, 2003, pp. 536–552.
6. Kirpichnikov V.A. Finansovye i pravovye problemy mestnogo samoupravleniya [Financial and legal problems of local government]. *Finansy – Finance*, 2003, no. 9. S. 11–15.
7. Klimanov V.V. Ob osnovnykh instrumentakh regional'noy politiki [On the main instruments of regional policy]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii – The Journal of the New Economic Association*, 2011, no. 10, pp. 161–163.
8. Klimanov V.V. Strategii na regional'nom i munitsipal'nom urovne [Strategies at regional and municipal levels]. *Finansy – Finance*, 2011, no. 2, pp. 9–14.
9. Kokin I.A. Mezhmunitsipal'naya kooperatsiya v subiekte RF: obiekтивnye potrebnosti i pravovye resheniya [Inter-municipal cooperation in the RF subject: objective needs and legal solutions]. *Gorodskoe upravlenie – Municipal Government*, 2003, no. 11, pp. 61–68.
10. Levina V.V. Mekhanizm formirovaniya byudzhetnoy strategii subiekta federatsii (na primere Tul'skoy oblasti) [The mechanism of formation of the budget strategy of a federal subject (the case of Tula oblast)]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 2010, no. 11, pp. 43–49.
11. Levina V.V. O vyravnivani byudzhetnoy obespechennosti na regional'nom urovne [On the alignment of budgetary security at the regional level]. *Finansy – Finance*, 2011, no. 10, pp. 10–14.
12. Leksin V.N. «Regional'nye stolitsy» v ekonomike i sotsial'noy zhizni Rossii [Regional capitals in economic and social life of Russia]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economics*, 2006, no. 7, pp. 84–93.
13. Leksin V.N., Shvetsov A.N. *Gosudarstvo i regiony: teoriya i praktika gosudarstvennogo regulirovaniya territorial'nogo razvitiya* [The state and regions: theory and practice of state regulation of territorial development]. Moscow, LKI Publ., 2007.
14. Pronina L.I. Ob ukreplenii finansovoy bazy mestnykh byudzhetov [On strengthening of the financial base of local budgets]. *Finansy – Finance*, 2009, no. 5, pp. 26–29.
15. Rodionova V.M. O byudzhetnoy politike i mezhibyudzhetnykh otnosheniyakh v subiektakh RF [On fiscal policy and intergovernmental relations in the RF subjects]. *Finansy – Finance*, 2008, no. 7, pp. 67–74.
16. Rodionova V.M. Sovershenstvovanie byudzhetnogo zakonodatel'stva – neobkhodimoe uslovie osushchestvleniya preobrazovaniy v byudzhetnoy sfere Rossii [Improving the budget legislation as a necessary condition for the implementation of reforms in the public sector of Russia]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 2006, no. 2, pp. 2–9.
17. Siluanov A.G. Otsenka raskhodnykh potrebnostey subnatsional'nykh byudzhetov v tselyakh byudzhetnogo vyravnivaniya [Estimation of expenditure needs of subnational budgets for the purpose of fiscal equalization]. *Finansy – Finance*, 2011, no. 6, pp. 3–8.
18. Siluanov A.G. Tuchnye gody ostalis' v proshlom, segodnya nam nuzhno povyshat' kachestvo raboty s raskhodami [Far years are over. Now we need to raise the quality of expenditure]. *Finansy – Finance*, 2014, no. 1, pp. 3–5.
19. Shvetsov A.N. Sostoyanie i perspektivy programmogo podkhoda v regional'noy politike [State and prospects of the program approach in regional policy]. *Federalizm – Federalism*, 2009, no. 4, pp. 41–50.
20. Shuba V.B. *Formirovanie i razvitie mezhibyudzhetnykh otnosheniy* [Formation and development of intergovernmental relations]. Moscow, Ekonomist Publ., 2004.
21. Kornnai J. The Soft Budget Constraint. *Kyklos*, 1986, vol. 39, no. 1, pp. 3–30.



- **КИСЛИЦЫНА Валентина Васильевна**
Кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой коммерции
и маркетинга

**Вятский государственный
гуманитарный университет**
610002, РФ, г. Киров,
ул. Красноармейская, 26
Тел.: (8332) 20-83-47
E-mail: kim@vshu.kirov.ru



- **КУЛЯГИНА Юлия Сергеевна**
Маркетолог

ООО «Европейские окна»
169840, РФ, Республика Коми,
г. Инта, ул. Кирова, 29
Тел.: (82145) 6-96-19
E-mail: irina_topal@mail.ru

Аннотация

Одной из целей формирования корпоративного имиджа является управление поведением потребителей.

Широко используемым инструментом формирования имиджа является реклама. Согласно опросу, основную информацию о продукции и услугах участников рынка пластиковых дверей и окон потребители получают из местных газет и рекомендаций знакомых; часть откликается на щитовую рекламу. Остальные каналы характеризуются невысокой степенью восприятия.

Наиболее весомыми критериями корпоративного имиджа являются «имидж товаров» и «имидж персонала», следовательно, данные направления должны быть положены в основу стратегического менеджмента организации.

В целом, работа по формированию корпоративного имиджа является продолжением кадровой политики организации.

JEL classification

M14, M31

Исследование потребителей в процессе формирования корпоративного имиджа

Ключевые слова

КОРПОРАТИВНЫЙ ИМИДЖ
КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО
ЦЕЛЕВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ
КОММУНИКАЦИИ
МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ
МЕНЕДЖМЕНТ

Опыт работы организаций различных сфер деятельности показывает, что корпоративный имидж является одним из значимых факторов, определяющих эффективность их развития.

Каждая организация обладает собственным имиджем – это есть реальный имидж; ее образ в глазах внешней среды и собственного персонала является внешним и внутренним имиджем; изменения в позиции организации на рынке определяют наличие обновленного имиджа [3. С. 186]. Таким образом, корпоративный имидж – это «лицо» компании, созданное в соответствии с целями деятельности компании и направленное на их достижение [11. С. 86].

Составляющие корпоративного имиджа отражены на рис. 1.

Основными функциями корпоративного имиджа являются формирование положительного отношения к компании, дифференциация однородных компаний, наделение компании дополнитель-

ными «психологическими ценностями», адресная функция, увеличение интереса общественности к компании, объединение занятых в компании и формирование командного духа, защита основной идеи фирменного комплекса, транслирование общих норм, мотивов удовлетворения потребностей своей целевой аудитории и др. [8. С. 242].

Благоприятный имидж/репутация также является одним из факторов конкурентного преимущества и относится к тем характеристикам организации, которые создают определенное превосходство над конкурентами наряду с дополнительной прибылью, высокой рентабельностью производственно-хозяйственной деятельности, заметной долей рынка, развитием инновационной деятельности и пр. [5. С. 12].

Проблемы и методы формирования имиджа организации остаются малоизученными как в зарубежной, так и в отечественной литературе. Исследования являются фрагментарными, отсутствует целостность, четкая методологическая база. Все это затрудняет организацию и управление процессами формирования корпоративного имиджа.

Существующие в настоящее время методики оценки корпоративного имиджа в большинстве своем основаны на его восприятии со стороны целевой аудитории (табл. 1), включающей инвесторов, представителей общественности, законодательных кругов и пр.,

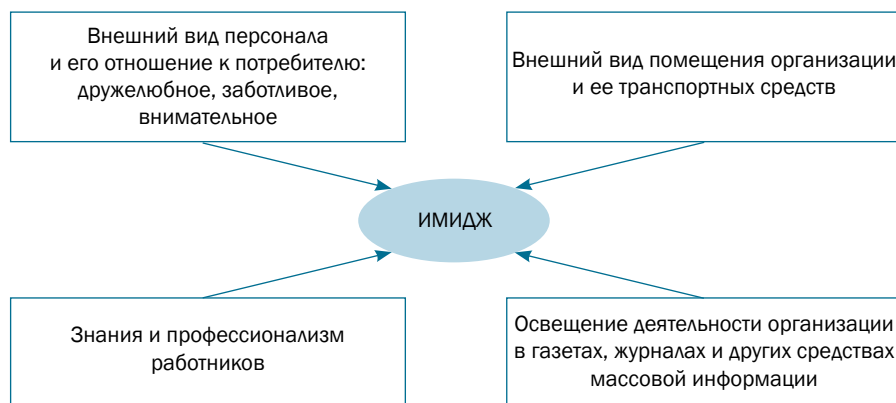


Рис. 1. Имидж организации [2. С. 114]

A Study of Consumers in the Process of Corporate Image Creation

и в первую очередь реальных и потенциальных потребителей. Заслуживает внимания тот факт, что потребители не только формируют имидж организации, являясь носителями знаний и мнений о ней, но в свою очередь имидж организации определяется характеристиками и поведением ее потребителей. Таким образом, вопросы изучения поведения потребителей в процессе формирования корпоративного имиджа носят комплексный и неоднозначный характер.

Одной из целей формирования корпоративного имиджа является управление поведением потребителей. Анализ истории изучения поведения потребителей показывает, что можно выделить основную тенденцию – постепенный переход от изучения рациональных факторов, влияющих на потребительское поведение, к нерациональным [9].

Образ организации формируется под воздействием различных контактов, как в виде формального или неформального общения с персоналом, так и в результате знакомства с рекламной и PR-продукцией, посещения выставок, презентаций и пр., и устойчиво живет в массовом сознании потребителей довольно длительное время. В связи с этим поведение потребителей по отношению к отдельно взятой организации является достаточно устойчивым. Разовые акции в виде стимулирования продаж вызывают

лишь дискретность сформировавшейся линии поведения, но не способствуют ее изменению. Поэтому работа с восприятием и поведением потребителей должна вестись постоянно, целенаправленно и отличаться четким планированием. При этом в сознание потребителей необходимо внедрять те ценности, которых придерживается организация и на которых базируется ее внешний и внутренний имидж. Именно эти ценности в перспективе будут формировать модель поведения потребителей, когда они столкнутся с предложением данной организации (рис. 2).

Также следует учитывать, что представители отдельных потребительских сегментов уже обладают определенными взглядами и ценностями, заложенными семьей, обществом, социальными институтами и пр., и каждому из потребителей присуща своя концепция, свои взгляды на формы конструкций данных информационных потоков [7. С. 18].

Поэтому маркетинговая стратегия должна более отражать, нежели менять, потребительские ценности, в том числе культурные, и в целом носить кросс-культурный характер. Практика показывает, что наиболее значимыми с точки зрения потребителя являются такие принципы деятельности организаций, как социальная ответственность, достоверность информации, эколо-

Таблица 1 – Отдельные характеристики популярных методов оценки корпоративного имиджа [6]

Метод	Характеристика
Метод семантического дифференциала	Формирование выборки респондентов. Анкетирование/опрос. Фиксация оценки. Анализ результатов
Метод построения шкал знания, осведомленности и благосклонности	
Метод расчета интегральных показателей	

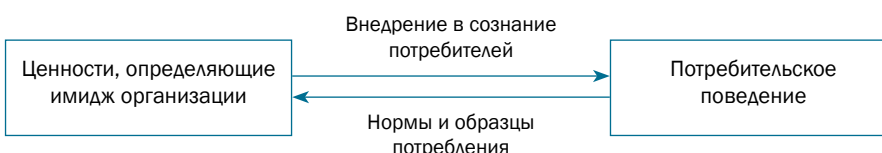


Рис. 2. Реакция потребителей на ценности организации

► **Valentina V. KISLITSYNA**
Cand. Sc. (Econ.), Associate Prof., Head of Commerce and Marketing Dept.

Vyatka State University of Humanities
610002, RF, Kirov,
Krasnoarmeyskaya St., 26
Phone: (8332) 20-83-47
E-mail: kim@vshu.kirov.ru

► **Yulia S. KULYAGINA**
Marketing Specialist

OOO "Yevropeyskiye okna"
169840, RF, Komi Republic,
Inta, Kirova St., 29
Phone: (82145) 6-96-19
E-mail: irina_topal@mail.ru

Keywords

CORPORATE IMAGE
COMPETITIVE ADVANTAGE
TARGET CONSUMERS
COMMUNICATIONS
MARKETING STRATEGY
MANAGEMENT

Abstract

Managing consumer behaviour is one of the purposes of corporate image creation.

Advertising is a widely used instrument of image creation. According to the survey, local newspapers and recommendations of friends are the main source of information on products and services in the market of uPVC doors and windows. Some customers respond to outdoor advertising such as billboards. Other advertising channels are characterized by lower degree of perception.

The most important criteria of corporate image comprise product image and personnel image. Hence, these directions should form the basis of strategic management of an organization.

In general, corporate image formation is a part of the personnel policy of an organization.

JEL classification

M14, M31

Источники

1. Бабкин П.Ю., Суркова Т.В. Исследование характера влияния репутационных рисков на состояние корпоративного имиджа промышленного предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 2-1. С. 143–148.
2. Войтюк С.А. Имидж как составляющая корпоративной культуры предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2011. № 5. С. 114–116.
3. Горчакова С. Особенности формирования корпоративного имиджа // Ответственные науки. Экономика. 2012. № 2(22). С. 185–192.
4. Иванова Д.И. Роль связей с общественностью и массовых коммуникаций в формировании имиджа и репутации компании // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 3. С. 201–203.
5. Кислицына В.В. Конкурентные преимущества организации. Киров: Радуга-ПРЕСС, 2013.
6. Мамон Н.В., Смирнова Ю.А. Оценка как этап процессов формирования и управления имиджем организации. URL: www.kstu.edu.ru/science/vestnik/20/doc/3-8.doc.
7. Марков А.А. Связи с общественностью в защите имиджа от негативной информации СМИ в аспекте информационной безопасности личности и организации: монография. СПб.: Изд-во РГГМУ, 2009.
8. Михайлова А.В., Попова Л.Н., Попова С.А. Корпоративный имидж как инструмент эффективности организации (на примере ООО «КИЭРГЭ») // Теория и практика общественного развития. 2012. № 7. С. 241–245.
9. Патоша О.И., Коробкова Н.Е. Исследование «нерациональных» эффектов поведения потребителей. URL: <http://iknigi.net/avtor-natalya-ivanova/55785-psihologicheskie-problemy-sovremenogo-biznesa-sbornik-nauchnyh-stately-natalya-ivanova/read/page-9.html>.
10. Суркова Т.В., Бабкин П.Ю. Разработка практических рекомендаций по формированию экспертной группы при оценке корпоративного имиджа предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 2-1. С. 149–154.
11. Рид С. Эффективно ли вы поддерживаете свой корпоративный имидж? // Маркетинг. 2008. № 6. С. 86–90.

Таблица 2 – Оценка показателей имиджа организации

Показатель	Средняя оценка
Уровень сервиса	4,3
Качество гарантийного обслуживания	4,2
Компетентность персонала	3,7
Ассортимент продукции/услуг	4,1
Уровень цен	3,5
Активность компании	3,0
Репутация компании	4,0

гичность и безопасность продукции, общественное признание.

Для исследования покупателей был выбран один из региональных российских рынков металлических и пластиковых дверей и окон, где по итогам последних лет наблюдался рост производства практически во всех округах РФ.

Система маркетингового воздействия в данной сфере, направленная на формирование имиджа, рассчитана как на информирование посредников, занимающихся малым оптом, так и на индивидуального потребителя. В связи с ростом объемов продаж в сегменте частных лиц исследования сосредоточились именно в этом направлении. Целевой портрет потребителя: горожанин, возраст от 23 до 60 лет, низкий и средний уровень доходов, не состоит на учете в службе занятости, активный пользователь средств массовой информации.

Было установлено, что основным элементом, используемым менеджментом участников рынка для формирования их положительного имиджа, является реклама, расходы на которую составляют в среднем 0,1% от валового дохода. В качестве основных рекламоносителей служат местные телевизионные каналы, местная пресса, радио и наружная реклама. Вместе с тем, согласно опросу потребителей, основную информацию о продукции и услугах участников данного рынка они получают из местных газет (34% опрошенных) и от знакомых (35%); около 15% откликаются на щитовую рекламу. Соответственно, остальные каналы подачи рекламы характеризуются невысокой степенью восприятия со стороны представителей целевой аудитории.

Одним из направлений исследования стала оценка потребителями степени важности отдельных компонентов имиджа организации, что в дальнейшем послужит основой для разработки приоритетных направлений маркетинговой стратегии в данной сфере деятельности. Оценка осуществлялась по следующим критериям:

- имидж товаров;
- имидж потребителя;
- внутренний имидж;
- имидж руководителя;
- имидж персонала;
- визуальный имидж.

Перечень показателей, как и в дальнейших исследованиях, был разработан экспертной группой, в состав которой входили как внутренние, так и внешние эксперты из числа квалифицированных специалистов и руководителей, поскольку, как отмечается, «...оценка корпоративного имиджа является необходимым условием повышения эффективности управления им, но относится к числу слабоструктурированных задач, которые невозможно однозначно описать и формализованно исследовать» [10. С. 150]. Основными требованиями, предъявляемыми к экспертам, явились компетентность, заинтересованность в результатах, деловитость и объективность. При размере выборки 266 чел. (опрос проводился среди реальных и потенциальных клиентов организаций, работающих на исследуемом рынке) результаты оказались следующими. Наименьшую важность респонденты придают критерию «личность руководителя бизнеса». Средней важностью характеризуется круг потребителей предприятия. Наибольшая степень важности была присвоена таким характеристикам, как «имидж товаров» и «имидж персонала». Таким образом, данные направления работы должны быть положены в основу разработок стратегического менеджмента организации.

Для исследования значимости отдельных показателей, оказывающих влияние на имидж компании в зависимости от уровня доходов покупателей, был проведен опрос 400 респондентов. Было выявлено, что для потребителей, входящих в группу с низким уровнем дохода, наиболее значимым показателем, как и следовало ожидать, является цена; с ростом уровня доходов растет значимость таких показателей, как «известность компании» и «престиж выпускаемых моделей».

С целью изучения восприятия имиджа отдельно взятой компании «N» был проведен опрос клиентов, согласно которому лишь 52% положительно отзываются о компании и рассматривают возможность повторного использования ее услуг. Полученные результаты послужили предпосылкой для более детального изучения факторов, определяющих имидж организации.

Клиентам было предложено оценить имидж по пятибалльной шкале по отдельным показателям (табл. 2).

Средний балл (3,8) свидетельствует о средней степени оценки имиджа организации. «Провальными» показателями были признаны «компетентность персонала» и «активность компании». Показатель «уровень цен» также был оценен невысоко (3,5 балла), но сложившееся неблагоприятное соотношение затрат и прибыли в организации на момент исследования исключило возможность оперирования данным показателем.

Таким образом, во-первых, усилия следует направить на повышение знаний, умений и навыков персонала. Данный вывод подкрепили результаты дополнительных исследований, показавших, что восприятие клиентами образа организации прежде всего формируется в результате непосредственного общения с ее сотрудниками. Соответственно, эффективным элементом воздействия непосредственно на потребителя выступают личные продажи, что определило необходимость внедрения личностно-ориентированного сервиса в отношении клиентов.

Во-вторых, было отмечено, что, по мнению клиентов, компания не преследует достижение каких-либо общественных целей, не ощущается ее социальная ответственность, что и определило невысокую оценку по показателю «активность компании». Это позволило сделать вывод о необходимости использования специализированных средств коммуникации, позволяющих довести до целевых аудиторий информацию по наиболее значимым характеристикам деятельности компании: качество продуктов и услуг; эффективность менеджмента; способность привлекать и удерживать талантливых сотрудников; социальная ответственность; инновационность; финансовая устойчивость; эффективное использование корпоративных активов и др. [4. С. 202]. В средствах массовой информации следует размещать не столько рекламные материалы, сколько информацию о социальной деятельности, благоговительности, природоохранной

деятельности, культурных и спортивных программах и пр., т.е. в целом рекомендуется активизировать PR-деятельность компании.

Также выяснилось, что рекламу, как средство массовых коммуникаций, потребители воспринимают лишь в качестве средства продвижения услуг компании с целью их реализации. Вместе с тем при разработке коммуникационной политики следует учитывать, что это одно из «...наиболее уязвимых направлений деятельности. Имидж ... формируется под воздействием случайных факторов... Нередки неоправданные перекосы в коммуникационной политике предприятий в сторону рекламы» [1. С. 145, 146].

Наряду с разработанными рекомендациями результаты исследований позволили выявить наиболее важные принципы формирования имиджа организации:

1) имидж организации определяется особенностями целевого рынка и является динамической характеристикой;

2) работа по формированию имиджа должна носить планомерный, целенаправленный и длительный характер;

3) необходимо активное использование PR-инструментов, демонстрация социально одобряемой деятельности, а также отслеживание неформальных коммуникаций;

4) необходимо развивать маркетинг отношений, т.е. использовать личностно-ориентированный сервис в отношении клиентов.

Опасность состоит в том, что недостаточное внимание к особенностям процесса формирования и управления корпоративным имиджем может привести к появлению/углублению так называемых репутационных рисков (рисков нанесения ущерба деловой репутации), которые в итоге становятся рисками возникновения убытков. Под убытками в данном случае следует понимать не только финансовые потери, но и снижение уровня корпоративного имиджа [1. С. 145].

Таким образом, имидж организации одновременно выступает как инструмент и объект управления, поэтому во всех его проявлениях зависит от качества и профессиональной компетентности персонала; соответственно, работа по его формированию является непрерывным продолжением кадровой политики организации. ■

References

- Babkin P.Yu., Surkova T.V. Issledovanie kharaktera vliyaniya reputatsionnykh riskov na sostoyaniye korporativnogo imidzha promyshlennogo predpriyatiya [Research of nature of influence of reputation risks on the condition of corporate image of the industrial enterprise]. *Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki – Journal of Tula State University. Economic and Legal Science*, 2014, no. 2-1, pp. 143–148.
- Voytyuk S.A. Imidzh kak sostavlyayushchaya korporativnoy kul'tury predpriyatiya [image as an element of corporate culture of an enterprise]. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava – Vestnik of Altai Academy of Economics and Law*, 2011, no. 5, pp. 114–116.
- Gorchakova S. Osobennosti formirovaniya korporativnogo imidzha [Special features of corporate image creation]. *Obshchestvennye nauki. Ekonomika – Social Sciences. Economics*, 2012, no. 2(22), pp. 185–192.
- Ivanova D.I. Rol' svyazey s obshchestvennost'yu i massovykh kommunikatsiy v formirovaniye imidzha i reputatsii kompanii [The role of PR and mass communications in forming the image and reputation of a company]. *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyy universitet upravleniya) – Vestnik of the University (State University of Administration)*, 2014, no. 3, pp. 201–203.
- Kislitsyna V.V. Konkurentnye preimushchestva organizatsii [Competitive advantages of an organization]. Kirov, Raduga-PRESS Publ., 2013.
- Mamon N.V., Smirnova Yu.A. Otsenka kak etap protsessov formirovaniya i upravleniya imidzhem organizatsii [Valuation as a stage of company image management and formation processes]. Available at: www.kstu.edu.ru/science/vestnik/20/doc/3-8.doc.
- Markov A.A. Svyazi s obshchestvennost'yu v zashchite imidzha ot negativnoy informatsii SMI v aspekte informatsionnoy bezopasnosti lichnosti i organizatsii: monografiya [Public relations as a defence mechanism for the company's image from the negative information of the media in terms of information security of the individual and the organization: monograph]. St.-Petersburg, RGGMU Publ., 2009.
- Mikhaylova A.V., Popova L.N., Popova S.A. Korporativnyy imidzh kak instrument effektivnosti organizatsii (na primere OOO «KIERGE») [Corporate image as a tool of organisation effectiveness (the case of OOO "KIERGE")]. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya – Theory and Practice of Social Development*, 2012, no. 7, pp. 241–245.
- Patosha O.I., Korobkova N.Ye. Issledovanie «neratsional'nykh» effektivov povedeniya potrebiteley [The study of "unreasonable" effects of consumer behaviour]. Available at: <http://iknigi.net/avtor-natalya-ivanova/55785-psihologicheskie-problemy-sovremennogo-biznesa-sbornik-nauchnyh-statey-natalya-ivanova/read/page-9.html>.
- Surkova T.V., Babkin P.Yu. Razrabotka prakticheskikh rekomendatsiy po formirovaniyu ekspertnoy gruppy pri otsenke korporativnogo imidzha predpriyatiya [Developing practical recommendations for gathering an expert group when evaluating a company's corporate image]. *Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki – Journal of Tula State University. Economic and Legal Science*, 2014, no. 2-1, pp. 149–154.
- Rid S. Effektivno li vy podderzhivaete svoy korporativnyy imidzh? [Do you maintain you corporate image effectively?]. *Marketing – Marketing*, 2008, no. 6, pp. 86–90.



ЯШИНА Надежда Игоревна
Доктор экономических наук, профессор
кафедры финансов и кредита

Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского
603950, РФ, г. Нижний Новгород,
пр. Гагарина, 23
Тел.: (831) 430-28-54
E-mail: unn@unn.ru



ХАНСУВАРОВА Евгения Адольфовна
Аспирант кафедры финансов
и кредита

Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского
603950, РФ, г. Нижний Новгород,
пр. Гагарина, 23
Тел.: (831) 430-28-54
E-mail: unn@unn.ru



ЯШИН Константин Сергеевич
Аспирант кафедры финансов
и кредита

Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского
603950, РФ, г. Нижний Новгород,
пр. Гагарина, 23
Тел.: (831) 430-28-54
E-mail: unn@unn.ru

JEL classification

M00, I00

Методические аспекты оценки финансирования расходов лечебно-профилактических учреждений на основе методов ABC и XYZ

Аннотация

На современном этапе отсутствуют методики управления расходами, всесторонне охватывающие все аспекты деятельности бюджетных организаций. В статье рассматриваются известные методы ABC и XYZ. Управление затратами в целях формирования их оптимальной структуры, а также снижения их величины позволяет снизить цены на товар (услуги), что дает возможность предприятию сохранить или даже укрепить свои позиции на рынке. Авторами разработана новая методика оценки финансирования расходов лечебно-профилактических учреждений на примере ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ». Целью ABC-анализа является снижение затрат на содержание лечебно-профилактических учреждений. Практическое применение совмещенного анализа ABC и XYZ позволит улучшить эффективность управления расходами государственных учреждений. Благодаря применению новой методики руководство учреждений сможет отследить ключевые позиции и причины, которые оказывают влияние на количество и динамику расходов, сможет правильно отфильтровать расходы по группам и расставить приоритеты среди них.

Стратегия финансового менеджмента – это общее направление и способ использования финансовых средств для достижения поставленной цели.

Тактика финансового менеджмента – это выбор конкретных методов, приемов, инструментов, необходимых для достижения поставленной цели в реальных условиях [8].

При выборе генерального направления реформирования отрасли в основу механизма реформы отечественного здравоохранения положены принципы страховой медицины, как уже состоявшейся и проверенной опытом в мировой практике. При этом эффективность формирующейся в настоящее время в стране бюджетно-страховой системы здравоохранения, успешно в той или иной форме зарекомендовавшей себя в условиях ряда экономически развитых стран, опирается в числе прочих обстоятельств на такое качество, как саморегулируемость, основанная на динамичном уравнивании интересов, прежде всего финансовых, всех сторон, принимающих участие в страховании. Следовательно, эффективность функционирования отрасли в условиях хронического дефицита финансовых средств может быть обеспечена только за счет концентрации ресурсов на приоритетных направлениях, определяемых на основе соответствующих социально-экономических критериев с учетом степени воздействия тех или иных видов медицинской помощи на уровень здоровья населения.

Важно отметить, что в качестве конкретного механизма комплексной сочетаемости элементов модели бюджетно-страховой медицины предполагается использовать дифференцированные потоки финансирования: средствам обязательного медицинского страхования предпочтение отдается в отношении накладных и общеучрежденческих расходов; значительная часть руководителей районного и учрежденческого звена не склонна считать средства компонентом заработной платы персонала, так как идеи зависимости материального вознаграждения от количества и качества труда завладели умами; в отношении закупок медикаментов и дорогостоящего оборудования приемлемой представляется точка зрения об участии всех источников финансирования на взаимодополняющих основаниях. Естественно в этой связи то, что на пути распространения страховых источников финансирования на все стороны жизни учреждения еще предстоит решить проблему исходного состояния и ресурсооборуженности материально-технической базы, а также формирования фонда реконструкции и модернизации, что должно создать предпосылки для задействования рычагов выравнивания деятельности ЛПУ в условиях медицинского страхования.

Управление расходами является актуальной проблемой в любой организации или учреждении. Производители стараются создать товар или оказать услугу с минимальными издержками, лечебно-профилактическое учреждение

Methodological Aspects of Evaluation of Expenditure Funding in Health Facilities on the Basis of ABC and XYZ Methods

Abstract

At the moment there are no expenditure management procedures covering all the aspects of state-financed organizations' activity. In the paper the widely known ABC and XYZ methods are considered. Regulating costs in order to form their optimal structure, as well as reducing them make it possible to cut prices for products (services). This, in turn, enables enterprises to maintain or even strengthen their positions in the market. The authors developed a new methodology for evaluation of expenditure funding to be applied in healthcare facilities using the case of state-funded hospital "Gorodetskaya TsRB" in Nizhegorodskaya oblast. The aim of ABC analysis is to bring down operating costs of healthcare facilities. Practical application of the ABC and XYZ combined analysis will improve the efficiency of expenditure management of public institutions. By using the new methodology managers will be able to discover key positions and reasons that influence the size and dynamics of spending, arrange expenditures in groups and establish the most urgent of them.

не исключение, на современном этапе развития конкурентных отношений, когда предприятия применяют современные технологии, более экономичное и производительное оборудование, совершенствуют организацию управления предприятием, на первый план выходят неценовые факторы завоевания рынка, в частности посредством улучшения качества производимой продукции [5].

Для лечебно-профилактических учреждений важно рационально расходовать денежные средства. В настоящее время отсутствуют методики для оценки расходов по степени важности в государственных бюджетных учреждениях. Предлагаем использовать методы ABC и XYZ для оценки финансирования расходов лечебно-профилактических учреждений.

ABC-анализ – метод, позволяющий классифицировать расходы учреждения по степени их важности. Этот анализ является одним из методов рационализации и может применяться в сфере деятельности любого предприятия.

Аббревиатура ABC имеет и другое толкование: ABC – activity based costing – операционно-ориентированный учет затрат. В российской терминологии – функционально-стоимостной анализ. Главным объектом управления в этом подходе признаются не организационно-производственные системы, а операции, выполняемые ими [11].

Проблемами применения ABC-анализа в различных отраслях экономики занимались российские и зарубежные ученые. Е.А. Бузукова провела исследова-

ние ассортимента и стабильности продаж с использованием ABC- и XYZ-анализа [1]. Анализ ассортимента торговых организаций потребительской кооперации Краснодарского края провели А.Е. Вострокнутов, А.Д. Сапсай, Г.Н. Нестерова [2]. ABC-анализ как средство управления товарным ассортиментом торгового предприятия применяли О.Л. Ксенофонтова, Н.А. Новосельская [6]. С.В. Ласковец, Р.В. Каптюхин, О.Н. Жидкова в целях совершенствования товарной политики компании использовали методы анализа ассортимента [7].

Управление затратами в целях формирования их оптимальной структуры, а также снижения их величины позволяет снизить цены на товар (услуги), что дает возможность предприятию сохранить или даже укрепить свои позиции на рынке [9].

Идея метода ABC-анализа строится на основании принципа Парето: «за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин», в настоящий момент более известного как «правило 20 на 80». Данный метод анализа получил большое развитие благодаря своей универсальности и эффективности. С помощью этого анализа группы расходов разбиваются по степени влияния на общий результат.

По сути, ABC-анализ – это ранжирование видов расходов по разным параметрам. Ранжировать таким образом можно расходы по статьям экономической классификации – все, что имеет достаточное количество статистических

► **Nadezhda I. YASHINA**
Dr. Sc. (Econ.), Prof. of Finance and Credit Dept.

Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod
603950, RF, Nizhny Novgorod,
Gagarina Av., 23
Phone: (831) 430-28-54
E-mail: unnn@unnn.ru

► **Yevgeniya A. KHANSUVAROVA**
Postgraduate of Finance and Credit Dept.

Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod
603950, RF, Nizhny Novgorod,
Gagarina Av., 23
Phone: (831) 430-28-54
E-mail: unnn@unnn.ru

► **Konstantin S. YASHIN**
Postgraduate of Finance and Credit Dept.

Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod
603950, RF, Nizhny Novgorod,
Gagarina Av., 23
Phone: (831) 430-28-54
E-mail: unnn@unnn.ru

Ключевые слова

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
ABC-АНАЛИЗ
XYZ-АНАЛИЗ
ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ
ФИНАНСОВЫЕ РАСХОДЫ

Keywords

FINANCIAL MANAGEMENT
ABC ANALYSIS
XYZ ANALYSIS
FINANCIAL RESOURCES
FINANCIAL EXPENSES

JEL classification

M00, I00

Таблица 1 – Процентные отношения групп А, В и С

Авторы исследования	Группа А		Группа В		Группа С	
	m, %	d, %	m, %	d, %	m, %	d, %
А.М. Гаджинский	10	75	25	20	65	5
Д.Д. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс	20	80	30	15	50	5
В.И. Сергеев	10...15	75...80	20...25	15...20	60...70	5...10
Б.А. Аникин	15...20	80	30	10...15	>50	5...10
Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт	5	70	10	20	85	10

Таблица 2 – Комбинация ABC- и XYZ-анализа

	А	В	С
X-материал	Высокая степень расхода. Высокая степень надежности прогноза расходования	Средняя степень расхода. Высокая степень надежности прогноза расходования	Низкая степень расхода. Высокая степень надежности прогноза расходования
Y-материал	Высокая степень расхода. Средняя степень надежности прогноза расходования	Средняя степень расхода. Средняя степень надежности прогноза расходования	Низкая степень расхода. Средняя степень надежности прогноза расходования
Z-материал	Высокая степень расхода. Низкая степень надежности прогноза расходования	Средняя степень расхода. Низкая степень надежности прогноза расходования	Низкая степень расхода. Низкая степень надежности прогноза расходования

данных. Результатом ABC-анализа является группировка объектов по степени влияния на общий результат.

В нашем случае целью ABC-анализа является снижение затрат на содержание лечебно-профилактических учреждений.

ABC- и XYZ-анализ выступают одними из наиболее действенных инструментов решения этой проблемы. Только после проведения подобной оценки опытный руководитель может приступить к механической ликвидации излишних запасов [4].

Объектами управления являются затраты на выплату заработной платы, оплату коммунальных услуг, расходы на текущее содержание имущества, приобретение медицинского оборудования, медикаментов и перевязочных средств.

Идея метода ABC состоит в том, чтобы из всего множества расходов лечебно-профилактического учреждения выделить наиболее значимые с точки зрения поставленной цели. Таких объектов, как правило, немного, и именно на них необходимо сосредоточить основное внимание и силы.

Порядок проведения анализа ABC:

- формулирование цели анализа;
- идентификация объектов управления, анализируемых методом ABC;

- выделение признака, на основе которого будет осуществлена классификация объектов управления;

- оценка объектов управления по выделенному классификационному признаку, их группировка в порядке убывания значения признака.

В табл. 1 обобщены материалы из различных источников, отражающие процентные соотношения групп А, В и С в общей совокупности. Так, если прокомментировать первую строку таблицы, в большинстве организаций примерно 75% стоимости расходов (запасов) охватывает около 10% ассортиментных позиций (подмножество А), 20% стоимости – соответственно 25% позиций ассортимента (подмножество В) и 5% стоимости – 65% ассортимента (подмножество С).

В качестве развития идеи классического ABC-анализа в работе предложено ввести четвертую группу – неликвиды, невостребованную продукцию, которая не приносит дохода и замораживает оборотные средства предприятия [10].

После отнесения каждой номенклатурной позиции к группе А, В или С применяются свои правила управления расходами.

А – немногочисленные, но важные расходы, которые обычно требуют больших вложений денежных средств. Их по-

стоянно контролируют, проводят частую оценку прогноза, точно определяют издержки, связанные с закупкой, доставкой и хранением. В – относительно второстепенные расходы, требующие меньшего внимания, чем А. Здесь осуществляется обычный контроль и сбор информации о расходах, который должен позволить своевременно обнаружить основные изменения. С – второстепенные расходы, составляющие значительную часть в номенклатуре, на них приходится наименьшая часть вложений. Точные оптимизационные расчеты размера данной группы не выполняются.

XYZ-анализ. Принцип дифференциации ассортимента в процессе анализа XYZ состоит в том, что все расходы делятся на три группы в зависимости от степени равномерности спроса (потребления), а от этого зависит точность планирования и прогнозирования. При стабильном (постоянном) спросе можно достаточно точно спланировать объем расходов, а следовательно, заранее рассчитать потребность в необходимом (заработная плата, медикаменты, перевязочные средства, продукты питания), выбрать оптимального поставщика и заключить с ним договор поставок на самых выгодных условиях.

При нестабильном спросе процесс планирования не может быть точным. Поэтому учреждение вынуждено компенсировать колебания спроса созданием дополнительных расходов. И в том и в другом случае возникают дополнительные затраты, что ведет к снижению эффективности работы учреждения. Поэтому необходимо заранее разделить все расходы в зависимости от стабильности спроса, для того чтобы можно было принять правильные управленческие решения.

Для лучшего понимания данного метода анализа и результатов, которые позволяет получить его применение, необходимо использовать следующие формулы.

Во-первых, формула для расчета среднего квадратического отклонения вариационного ряда:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}, \quad (1)$$

где x_i – i -е значение по экономической статье расходов в лечебно-профилактическом учреждении за каждый период (квартал); \bar{x} – среднеквартальное значение по экономической статье расходов за все периоды (кварталы); n – число кварталов, за которые произведена оценка.

Величина среднего квадратического отклонения позволяет оценить меру рассеивания значений вариантов относительно среднего арифметического. Чем меньше среднее квадратическое отклонение, тем ближе к среднему находятся значения.

Если среднее квадратическое отклонение при анализе расхода с одной экономической статьи равно 15, а с другой – 30, это значит, что ежемесячные объемы расходования в первом случае ближе к среднемесячному значению и более стабильны, чем во втором.

Вторая формула – коэффициент вариации, который позволяет сравнить между собой стабильность расходования нескольких экономических статей, имеющих разный объем финансирования:

$$v = \frac{\sigma}{\bar{x}} \times 100, \quad (2)$$

где σ – среднее квадратическое отклонение вариационного ряда; \bar{x} – среднеквартальное значение расхода по оцениваемой позиции за все периоды (кварталы).

Среднее квадратическое отклонение, равное 100, может иметь экономическая статья со среднемесячными объемами расходования в 200, и 20 тыс. шт. В одном случае значимость ежемесячных колебаний будет 50%, в другом – 0,5%. Очевидно, что расходы второго вида гораздо стабильнее и, как следствие, более прогнозируемы.

Все анализируемые экономические статьи расходов делятся на группы X, Y и Z в соответствии с полученными значениями коэффициента вариации следующим образом: группа X – $0 \leq v < 10\%$, группа Y – $10\% \leq v < 25\%$, группа Z – $25\% \leq v < \infty$.

При совмещении полученных данных в результате ABC- и XYZ-анализа определяется девять групп экономических расходов (табл. 2).

ABC- и XYZ-анализ являются современными инструментами маркетинга, совместное применение которых с другими методами анализа помогает решать вопросы ассортиментной и ценовой политики, выбора рыночных сегментов и каналов сбыта, управления запасами, повышения эффективности использования инструментов маркетинговых коммуникаций [3].

Сегодня в организациях здравоохранения должны обеспечиваться экономические результаты работы и реализовываться стратегии возмещения как нормативных, так и фактических расходов (за счет средств бюджетов, ОМС и поступлений от деятельности, прино-

сящей доход). Наряду с традиционными оценками медицинской и социальной результативности работы ЛПУ должна применяться оценка экономической эффективности их деятельности

Принятое в медико-экономических стандартах деление расходов опирается на отраслевые методические рекомендации: прямые расходы (непосредственно связанные с оказанием услуг) и косвенные (не связанные напрямую с оказанием услуги, «общеучрежденческие», распределяющиеся пропорционально). Учет прямых и косвенных расходов бюджетных учреждений осуществлялся по кодам экономической классификации, статьям и подстатьям расходов, утвержденным Классификацией операций сектора государственного управления (КОСГУ).

В составе нормативных прямых расходов (непосредственно связанных с оказанием государственной услуги) учитываются следующие группы затрат:

- затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда персонала, принимающего непосредственное участие в оказании государственной услуги;
- затраты на приобретение материальных запасов, потребляемых в процессе оказания государственной услуги;
- иные затраты, непосредственно связанные с оказанием государственной услуги.

В составе нормативных косвенных (общеучрежденческих) расходов выделяются затраты:

- на коммунальные услуги (за исключением отнесенных к нормативным затратам на содержание имущества);
- на содержание объектов недвижимого имущества, закрепленного за учреждением на праве оперативного управления;
- на содержание особо ценного движимого имущества;
- на услуги связи;
- на транспортные услуги;
- на оплату труда и начисления на оплату труда работников, не принимающих непосредственного участия в оказании государственной услуги (административно-управленческого, вспомогательного и прочего персонала);
- на общехозяйственные нужды.

Возможны варианты агрегированного распределения общеучрежденческих расходов – пропорционально:

- объемным показателям деятельности структурных подразделений;
- оплате труда медицинского персонала;

- площади структурных подразделений;
- прямым расходам.

Таким образом, при расчете себестоимости медицинской услуги следует различать фактические косвенные расходы (которые рассчитывают на основании сложившихся затрат на обеспечение деятельности учреждения за прошедший календарный год) и нормативные косвенные расходы (связанные с обязательствами бюджетов разных уровней возмещать в составе субсидий расходы на содержание имущества, а также арендные, коммунальные, транспортные расходы, налоги, затраты на ремонт)¹.

Целевое и рациональное использование средств системы здравоохранения региона основывается на совокупности управленческих и производственных резервов эффективного использования ресурсов отрасли.

Управленческие резервы (факторы производства) эффективного использования ресурсов основываются на функциях управления.

Применим данную методику для оценки финансирования расходов стационарных учреждений. Проведем ABC-анализ статей расходов государственного бюджетного учреждения здравоохранения «ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» (табл. 3).

В результате проведенного анализа к группе А относятся расходы на выплату заработной платы с начислениями, а также расходы на приобретение материалов и медикаментов. Данные статьи расходов являются наиболее важными для функционирования отрасли здравоохранения, так как без оплаты врачам, медсестрам и прочему персоналу, без приобретения медикаментов, перевязочных средств, горюче-смазочных средств, продуктов питания невозможно функционирование любого учреждения здравоохранения. Рациональное управление расходами группы А является основной задачей.

К группе В относятся статьи расходов, связанные с оплатой коммунальных услуг и приобретением основных средств. Данная группа менее контролируется, но также подлежит отслеживанию в плане уменьшения затрат. Это связано в первую очередь с экономией потребления электроэнергии, тепло-

¹ Методические рекомендации по расчету нормативных затрат на оказание федеральными государственными учреждениями государственных услуг и нормативных затрат на содержание имущества федеральных государственных учреждений: утв. приказом Минфина России № 137н, Минэкономразвития России № 527 от 29 октября 2010 г.

Таблица 3 – ABC-анализ финансовых расходов ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» за 2013 г.

№ п/п	Статья расходов	Объем расходов, р.					Доля в обороте	Доля в обороте с накопительным итогом	Группа расходов
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Всего за год			
1	211	87260634	85180574	87440274	89390634	349272114,72	49,25	49,25	A
2	212	366136,9	347132,9	322136,9	369125,9	1404532,40	0,20	49,44	C
3	213	27823515	27643515	23953515	26653515	106074059,80	14,96	64,40	A
4	221	524878,8	538278,8	544278,8	554678,8	2162115,16	0,30	64,70	C
5	222	84843,19	63843,19	75643,19	87543,19	311872,76	0,04	64,75	C
6	223	8177647	9234647	9321679	9177647	35911619,56	5,06	69,81	B
7	224	46127,65	49169,65	57167,65	49224,55	201689,50	0,03	69,84	C
8	225	3665040	3723023	3845040	3845040	15078141,32	2,13	71,97	C
9	226	3627105	3627105	3416805	3887151	14558167,68	2,05	74,02	C
10	290	2149990	3012590	2102590	2152590	9417761,76	1,33	75,35	C
11	310	7912891	9922191	6724161	8922191	33481435,20	4,72	80,07	B
12	340	35765725	33565925	32485729	39555725	141373103,92	19,93	100,00	A
Итого:						709246613,78	100	–	–

Таблица 4 – Анализ статей финансовых расходов ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» по методу XYZ

№ п/п	Статья расходов	Объем расходов, р.					Среднее значение	Значение подкоренного выражения	Коэффициент относительной вариации	Количество периодов расчета	Группа расходов
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Всего за год					
1	211	87 260 633,7	85 180 574	87 440 274	89 390 633,7	349 272 115	87 318 029	2220660847275,00	2	4	X
2	212	366 136,85	347 132,85	322 136,85	369 125,85	1 404 532	351 133	351409020,19	5	4	X
3	213	27 823 515	27 643 515	23 953 515	26 653 515	106 074 060	26 518 515	2391525000000,00	6	4	X
4	221	524 878,79	538 278,79	544 278,79	554 678,79	2 162 115	540 529	116067500,00	2	4	X
5	222	84 843,19	63 843,19	75 643,19	87 543,19	311 873	77 968	85966875,00	12	4	Y
6	223	8 177 646,89	9 234 646,9	9 321 678,9	9 177 646,89	35 911 620	8 977 905	216101687692,00	5	4	X
7	224	46 127,65	49 169,65	57 167,65	49 224,55	201 690	50 422	16736875,58	8	4	X
8	225	3 665 039,58	3 723 022,6	3 845 039,6	3 845 039,58	15 078 141	3 769 535	6121145304,19	2	4	X
9	226	3 627 105,42	3 627 105,4	3 416 805,4	3 887 151,42	14 558 168	3 639 542	27807836496,75	5	4	X
10	290	2 149 990,44	3 012 590,4	2 102 590,4	2 152 590,44	9 417 762	2 354 440	144783267500,00	16	4	Y
11	310	7 912 891,3	9 922 191,3	6 724 161,3	8 922 191,3	33 481 435	8 370 359	1407986484668,75	14	4	Y
12	340	35 765 725	33 565 925	32 485 729	39 555 725	141 373 104	35 343 276	7311935292402,99	8	4	X

энергии, водоснабжением, канализации. Приобретение основных средств в учреждении здравоохранения осуществляется за счет целевых программ или за счет средств внебюджетной деятельности в основном с помощью проведения электронных аукционов с экономией для учреждения.

Группа С состоит из следующих расходных статей: прочие выплаты (пособия по декретному отпуску сотрудников, командировочные), оплата услуг связи, транспортных услуг, оплата аренды помещений, работ, услуг по содержанию имущества; прочие работы, услуги; прочие расходы. Данные расходы являются второстепенными, но тем не менее необходимы для ведения хозяйственной

деятельности учреждения здравоохранения.

Таким образом, среди расходов ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» 49% составляют расходы группы А, 30% – расходы группы В и 21% – расходы группы С.

Проведем анализ статей расходов государственного бюджетного учреждения по методу XYZ (табл. 4).

По результатам данного анализа мы можем сделать следующие выводы. К расходам группы Х относятся заработная плата с начислениями, прочие выплаты (пособия по декретному отпуску сотрудников, командировочные), оплата связи, коммунальных услуг, аренды помещений, работ, услуг по содержанию имущества; прочих работ, услуг; расходы

на приобретение материалов и медикаментов. Расходы данной группы характеризуются высокой стабильностью спроса и прогноза. Следовательно, в группе Х, для которой различие характеристик расходов и спроса может быть минимальным, минимизация является единственным подходом к управлению расходами данной группы номенклатуры.

К группе Y относятся расходы на транспортные услуги, прочие расходы, расходы на приобретение основных средств. Данный вид расходов обладает средней степенью надежности прогноза расходования. Номенклатура расходов группы Y имеет явно выраженные тенденции потребления. Главной является задача оптимизации уровня расходов,

Таблица 5 – Совмещение финансовых расходов по методам ABC и XYZ
ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ»

№ п/п	Статья расходов	Всего за год, р.	XYZ-группа	ABC-группа	Совмещение
1	211	349 272 114,72	X	A	AX
2	212	1 404 532,40	X	C	CX
3	213	106 074 059,80	X	A	AX
4	221	2 162 115,16	X	C	CX
5	222	311 872,76	Y	C	CY
6	223	35 911 619,56	X	B	BX
7	224	201 689,50	X	C	CX
8	225	15 078 141,32	X	C	CX
9	226	14 558 167,68	X	C	CX
10	290	9 417 761,76	Y	C	CY
11	310	33 481 435,20	Y	B	BY
12	340	141 373 103,92	X	A	AX

который должен обеспечить заданный уровень обслуживания при минимуме общих затрат на создание и поддержку работы учреждения.

К группе Z относятся номенклатурные позиции, не имеющие ни тенденций спроса, ни его постоянства. Следовательно, прогноз потребности в этих позициях возможен, но с весьма низкой точностью. В такой ситуации оптимизационный подход к управлению расходами принципиально непригоден, так как лишен вычислительных возможностей. Выбор решения основывается, как правило, на субъективно определяемом наборе факторов и опыте руководителей.

В отличие от этой группы, группа X и группа Y имеют однозначно определенный эффективный подход к управлению.

При совмещении данных, полученных в результате анализа расходов ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» по методам ABC и XYZ, определяется девять групп (табл. 5).

Статьи расходов групп AX и BX отличается высокий оборот и стабильность потребления. Необходимо обеспечить

постоянное наличие денежных средств на расходы по заработной плате с начислениями, оплате коммунальных услуг и на приобретение медикаментов, перевязочных средств и продуктов питания, а также их запас на складе, но для этого не нужно создавать избыточный страховой запас, так как расход материальных ресурсов этой группы стабилен и хорошо прогнозируется.

Статьи групп AY и BY имеют недостаточную стабильность расхода, так как приобретение основных средств является «дорогостоящим удовольствием» для многих бюджетных учреждений и требует огромных затрат.

Расходы групп AZ и BZ отличаются низкой прогнозируемостью. В ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» таких расходов не существует.

Расходы группы CX отличаются низкой степенью потребляемости, с постоянной периодичностью к ним относятся прочие выплаты, оплата услуг связи, оплата аренды помещений, работ, услуг по содержанию имущества; прочие работы, услуги. Затраты группы CY это расхо-

ды с постоянной суммой, к ним относятся оплата транспортных услуг, оплата налога на имущество организации, земельного налога, транспортного налога, а также разных видов государственных пошлин.

В группу расходов CZ попадают все новые расходы, расходы спонтанного спроса. Части этих расходов можно избежать, а другую часть нужно регулярно контролировать.

Таким образом, совмещение анализа ABC и XYZ позволит улучшить эффективность управления расходами государственных учреждений. Благодаря применению этого метода руководство учреждений сможет отследить ключевые позиции и причины, которые несомненно оказывают влияние на количество и динамику расходов. С помощью данного метода руководство сможет правильно распределить расходы по группам и расставить приоритеты среди них. Особенно важно для учреждений здравоохранения в условиях ограниченного финансирования управлять финансовыми средствами. Управление каждой группой должно происходить после проведенного анализа, так как это позволит произвести прогноз необходимых расходов в краткосрочном и долгосрочном периоде. Для эффективного использования ресурсов нужно проводить конкурсные процедуры, тендеры для крупных закупок: медикаментов, перевязочных средств, расходных материалов для лабораторий, продуктов питания для стационарных подразделений. При приобретении данных групп товаров с помощью тендеров обеспечивается экономия денежных средств благодаря снижению цены на аукционе. Метод позволит составить точный прогноз и план расходов при формировании плана финансово-хозяйственной деятельности на очередной год. ■

Источники

1. Бузукова Е.А. Анализ ассортимента и стабильности продаж с использованием ABC-анализа и XYZ-анализа // Управление продажами. 2006. № 3. С. 166–185.
2. Вострокнутов А.Е., Сапсай А.Д., Нестерова Г.Н. Анализ ассортимента торговых организаций потребительской кооперации Краснодарского края // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2013. № 4. С. 21–26.
3. Голубков Е.П. ABC- и XYZ-анализ: проведение и оценка результативности // Маркетинг в России и за рубежом. 2010. № 3. URL: <http://mavriz.ru/articles/2010/3/5360.html>.
4. Ильина Т.А. Анализ ABC-XYZ как один из действенных инструментов бережливого производства на промышленных предприятиях // Российское предпринимательство. 2013. № 20(242). С. 49–55.
5. Костюкова Е.И., Гришанова С.В. Анализ объема выбросов, прибыли фирм и национального благосостояния при дифференцированном налогообложении продукции фирм // Вестник АПК Ставрополя: ежекварт. науч.-практ. журн. 2011. № 1. С. 73–76.
6. Ксенофонтова О.Л., Новосельская Н.А. ABC-XYZ-анализ как средство управления товарным ассортиментом торгового предприятия // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2013. № 2(34). С. 70–76.
7. Ласковец С.В., Каптюхин Р.В., Жидкова О.Н. Применение методов анализа ассортимента в целях совершенствования товарной политики компании // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 2(27). С. 141–145.
8. Решетников А.В. Финансовый менеджмент в системе обязательного медицинского страхования // Экономика здравоохранения. 2001. № 10.
9. Татаринова М.Н., Гришанова С.В. ABC-анализ как эффективное средство управления затратами // KANT. 2012. № 1. С. 29–31.
10. Хамлова О. ABC-анализ: методика проведения // Управление компаний. 2006. № 10.
11. ABC-анализ. URL: www.abc-analysis.ru/.

References

1. Buzukova Ye.A. Analiz assortimenta i stabil'nosti prodazh s ispol'zovaniem ABC-analiza i XYZ-analiza [Analysing the assortment and stability of sales with the use of ABC analysis and XYZ analysis]. *Upravlenie prodazhami – Sales Management*, 2006, no. 3, pp. 166–185.
2. Vostroknutov A.Ye., Sapsay A.D., Nesterova G.N. Analiz assortimenta torgovykh organizatsiy potrebitel'skoy kooperatsii Krasnodarskogo kraja [The analysis of the assortment of trade organizations of consumer cooperation in Krasnodar kray]. *Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ekonomiki – Fundamental and Applied Research in Cooperative Sector*, 2013, no. 4, pp. 21–26.
3. Golubkov Ye.P. ABC- i XYZ-analiz: provedenie i otsenka rezul'tativnosti [ABC and XYZ analysis: implementation and performance evaluation]. *Marketing v Rossii i za rubezhom – Marketing in Russia and Abroad*, 2010, no. 3. Available at: <http://mavriz.ru/articles/2010/3/5360.html>.
4. Il'ina T.A. Analiz ABC-XYZ kak odin iz deystvennykh instrumentov berezhlivogo proizvodstva na promyshlennykh predpriyatiyakh [ABC-XYZ analysis as one of the effective instruments of lean manufacturing at industrial enterprises]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo – Russian Entrepreneurship*, 2013, no. 20(242), pp. 49–55.
5. Kostyukova Ye.I., Grishanova S.V. Analiz obyema vybrosov, pribyli firm i natsional'nogo blagosostoyaniya pri differentsirovannom nalogooblozhenii produktsii firm [Analysis of emission volumes, profits of firms and national welfare in conditions of differentiated taxation of the firms' products]. *Vestnik APK Stavropol'ya – Vestnik of Stavropol Kray's Agroindustrial Complex*, 2011, no. 1, pp. 73–76.
6. Ksenofontova O.L., Novosel'skaya N.A. ABC-XYZ-analiz kak sredstvo upravleniya tovarnym assortimentom torgovogo predpriyatiya [ABC-XYZ analysis as a means to manage product range of a trade enterprise]. *Sovremennye naukoemkie tekhnologii. Regional'noe prilozhenie – Modern Knowledge-Intensive Technologies. Regional Supplement*, 2013, no. 2(34), pp. 70–76.
7. Laskovets S.V., Kaptyukhin R.V., Zhidkova O.N. Primenenie metodov analiza assortimenta v tselyakh sovershenstvovaniya tovarnoy politiki kompanii [Application of methods of assortment analysis in order to improve the product policy of the company]. *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa – Business. Education. Law. Vestnik of the Volgograd Institute of Business*, 2014, no. 2(27), pp. 141–145.
8. Reshetnikov A.V. Finansovyy menedzhment v sisteme obyazatel'nogo meditsinskogo strakhovaniya [Financial management in the system of compulsory medical insurance]. *Ekonomika zdravookhraneniya – Health Economics*, 2001, no. 10.
9. Tatarinova M.N., Grishanova S.V. ABC-analiz kak effektivnoe sredstvo upravleniya zatratami [ABC-XYZ-analiz as effective remedy of management of expenses]. *KANT Journal*, 2012, no. 1, pp. 29–31.
10. Khamlova O. ABC-analiz: metodika provedeniya [ABC analysis: the methodology to carry out]. *Upravlenie kompaniy – Company Governance*, 2006, no. 10.
11. ABC-analysis. Available at: www.abc-analysis.ru/.

Использование концепции креативного управления в условиях применения экономических и политических санкций

Управленческие методики, нацеленные на повышение экономической, социальной, правовой и иной эффективности, в условиях политических и экономических санкций отстают от вызовов времени. Использование основных положений и принципов креативного управления должно внести положительный элемент в развитие современной теории и практики управления. Креативность – это способность порождать необычные идеи, отклоняться от традиционных схем мышления, быстро и эффективно осуществлять интеллектуальный прорыв в решении проблемных ситуаций [11], это принцип, который дает эффект и в других областях, в том числе в экономике [7]. В более широком смысле креативность можно понимать как процесс выявления скрытых человеческих возможностей и творческого использования их потенциала в определенной области [14]. Как правило, управлению предписывается контролирующее и регулирующее воздействие, при этом элементы творчества не имеют существенного значения и сохраняются, как правило, лишь в качестве «желательной нагрузки». Несоответствие основных принципов управления спонтанности социально-экономического развития вынуждает, в той или иной степени, пересмотреть позиции управленческой мысли: человеческие ресурсы должны стать основными в развитии организации и достижении ее целей [12]. Соответственно, в условиях экономических и политических санкций изменяются требования и к основным характеристикам персонала [5. С. 157–158].

Управленческая деятельность и принципы управления связываются с соединением знаний и способностей человека, что является положительным моментом в преобразовании системы и механизма управления, разработке соответствующих стратегий [6. С. 101]. Формирование креативного управления складывается под объективным влиянием фактора организационного развития. Для управленческой мысли необходи-

мым становится признание рационального выбора в дальнейшем развитии теории и практики управления; управление может стать эффективным лишь в условиях включения людей хотя бы в процесс обсуждения принимаемых управленческих решений. Активный интерес должен проявляться к социальному творчеству как соразмерности производству и потреблению человека в самом привычном его понимании [12].

По большому счету, управление было и остается направленным на контроль взаимодействия участников с внешними факторами, однако в условиях экономических и политических санкций значимыми становятся коммуникативные взаимодействия, генерация и обмен идеями. Данное положение необходимо для осмысления концепции креативности, возникающей из принципиального понимания сущности креативного управления. Понимание проблемных ситуаций ускоряет формулирование концепции креативного управления в условиях экономических и политических санкций, сохраняющей и развивающей традиции классической системы управления. Вместе с тем признание социальной неопределенности делает проблематичной завершенность перехода к специализированному управлению, как в управлении людьми, так и в признании статуса соучастника управления. Изменяются и властные стереотипы, и стереотипы ответственности за эффективность [12]. Разработка стратегии и модели креативного управления в условиях санкций должна соотноситься с динамикой экономических, социальных и политических процессов [6. С. 101].

Креативное управление становится одним из главных факторов социально-экономического развития. Формирование соответствующей интеллектуальной среды, всей системы социально-экономических отношений будет способствовать раскрытию творческих способностей человека, созданию ими новых творческих идей и успешной их реализации. Именно креативное управление в условиях санк-



▶ **АНИСИМОВ Андрей Леонидович**
Кандидат экономических наук, доцент
кафедры публичного права

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-40
E-mail: 13051957@bk.ru

Ключевые слова

КРЕАТИВНОСТЬ
КРЕАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
САНКЦИИ

Аннотация

Креативное управление, или креативный менеджмент, определяется как взаимосвязанная система творческих методов, решений и действий, направленных на достижение или поддержание оптимального уровня функционирования и развития экономики, повышение ее конкурентоспособности и эффективности. На современном этапе, особенно в условиях экономических и политических санкций, креативное управление становится одним из главных факторов социально-экономического развития государства. Формирование соответствующей интеллектуальной среды, всей системы социально-экономических отношений способствует раскрытию творческих способностей человека, созданию им новых творческих идей и успешной их реализации. В условиях санкций чрезвычайную актуальность приобретает проблема активизации творческого потенциала как высшего и среднего менеджмента, так и рядовых управленцев, мышление которых должно отвечать вызову времени и позволять творчески решать проблемы экономического развития, как на уровне страны, так и на уровне отдельно взятой организации. Именно креативное управление будет являться механизмом раскрытия творческой энергии личности в создавшихся социально-экономических условиях.

JEL classification

B52, M48, O11

Using the Concept of Creative Management under Economic and Political Sanctions

► **Andrey L. ANISIMOV**
Cand. Sc. (Econ.), Associate Prof. of
Public Law Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-27-40
E-mail: 13051957@bk.ru

Keywords

CREATIVITY
CREATIVE MANAGEMENT
MANAGEMENT ACTIVITY
MANAGERIAL DECISION
ECONOMIC DEVELOPMENT
SANCTIONS

Abstract

Creative management is an interrelated system of creative methods, decisions and actions aimed at achieving or maintaining the optimal level of functioning and development of economy, boosting its efficiency and competitiveness. At the present stage, especially in conditions of economic and political sanctions, creative management serves as one of the most important factors in socio-economic development of the state. Formation of appropriate intellectual environment and the entire system of socio-economic relations encourage people to reveal their talents for creativity, generate new creative ideas and implement them successfully. In terms of sanctions, it is extremely important to solve the problem of activating creative potential of managers of all levels including senior executives, whose way of thinking should correspond to modern challenges and let them resolve the problems of economic development both at state level and the level of a single organization. Creative management will become the mechanism to release creative energy of an individual in the current socio-economic conditions.

JEL classification

B52, M48, O11

ций будет являться механизмом раскрытия творческой энергии людей в новой социально-экономической ситуации. В современном мире креативность проявляется в разнообразных направлениях социально-экономического развития: она является мотиватором, обеспечивающим привлекательность инвестиционного климата, модернизацию сфер образования и науки, развитие специфических направлений социальной, экономической, политической и иных сфер деятельности. Наиболее ярко эти процессы проявляются в последнее время в научно-образовательной, инновационной деятельности, в здравоохранении, строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве, миграционных, экологических и иных направлениях социально-экономического развития [6; 11]. Креативность проявляется в активизации творческого потенциала личности, способности творчески подходить к генерированию идей и решению проблемных ситуаций. Соответственно, лидерами социально-экономического и научно-технического прогресса станут те, кто освоит науку креативного управления социально-экономическим развитием в условиях неопределенности и перманентно возникающих кризисных ситуаций, в том числе санкционного давления извне [11].

Наиболее востребованными у работодателей станут кадры, имеющие вышеперечисленные качества наряду со здоровой инициативностью, амбициозностью и социально ориентированной «агрессивностью». Управленческие кадры в условиях рыночной экономики должны обладать умениями формировать инновационные цели, действовать креативно, оригинально, как в бизнесе, так и в других сферах деятельности. В условиях экономических и политических санкций важнейшим ресурсом являются сотрудники, способные быстро реагировать на изменения внешней среды, предлагать новые, нестандартные решения, генерировать оригинальные идеи и предложения, разрабатывать уникальные стратегии [1].

В результате изменений в требованиях к современным управленческим кадрам должна значительно измениться структура материальных и нематериальных активов компаний, успешно действующих и занимающих ведущие позиции на отечественном и зарубежных рынках. В перспективе значительно возрастает доля креативно-интеллектуальных затрат. По данным экспертов организации «Международное аналитическое бюро» [11], профессиональный портрет менеджера должен характеризоваться следующими параметрами: высокий уровень креативно-интеллектуальной подготовки; владение аналитическим и прогностическим нестандартным мышлением; умение выявлять суть проблем, не лежащих на поверхности и адекватно оценивать возможности их разрешения; высокий уровень профессиональной подготовки и достойное высшее образование; владение современными инструментами и методами (включая информационно-коммуникационные); высокий уровень коммуникабельности; успешное владение инструментарием социально-психологического управления людьми в условиях креативной экономики. Все это, безусловно, требует существенной трансформации всей системы подготовки, профессиональной переподготовки и повышения квалификации кадров, адекватных особенностям современной экономики [11]. Отличительными признаками успешных организаций в условиях санкций будет являться динамичность развития, открытость обществу, чувствительность и гибкая реакция на изменения, направленность на инновации, а также творческий подход к менеджменту.

В теории управления большее внимание следует уделять проблеме широкого использования креативного потенциала менеджеров организации [3]. Ответом на экономические и политические санкции является внедрение творческих, гибких стратегий и нестандартных методов производства и управления, а также принятие смелых, эффективных и интуитивных решений, которые способ-

Структура процесса принятия управленческого решения по этапам и процедурам [13]

Этап	Процедура
Постановка проблемы	Возникновение проблемной ситуации
	Выявление существующей проблемы или проблем
	Сбор необходимой информации
	Описание проблемной ситуации
Разработка вариантов решения	Формулирование требований-ограничений по ресурсам
	Сбор необходимой информации
	Разработка возможных вариантов решений
Выбор решения	Определение критериев выбора решения
	Выбор решений, отвечающих критериям
	Оценка возможных последствий
	Выбор предпочтительного решения

ны осуществлять творческие менеджеры нового типа [8]. Акцент должен быть сделан на оптимизации функций управления, на активизации инновационной деятельности, пробуждении и развитии творческого потенциала сотрудников, а сама управленческая деятельность сравнивается с высшим уровнем мастерства и творческого проявления человека, реализующихся с помощью таких обобщенных механизмов творчества, как интуиция, воображение и фантазия [8]. При этом государство должно создавать правовые и социально-экономические предпосылки для эффективного развития экономики, в том числе в условиях применяемых внешних санкций [10]. Креативный менеджмент призван не только управлять наукоемкими производствами и творческими коллективами, но и проявлять искусство принимать единственно правильное решение в непредвиденных ситуациях [2]. Отсюда возникает проблема сочетания искусства и научного подхода в управлении, и задача заключается в том, чтобы каждый подход нашел свое место [4]. Понятно, что в условиях высокой конкуренции инновационные методы управления особенно актуальны [9]. Данный тип управленческой деятельности реализуется как последовательный процесс принятия эффективных решений, как предупреждение и продуктивное разрешение конфликтов, как оригинальное, нестандартное, красивое, простое и элегантное, а также предельно конструктивное и эффективное решение разноплановых практических проблем [8].

В условиях санкций чрезвычайную актуальность приобретает проблема активизации творческого потенциала всего персонала организации, как высшего и среднего менеджмента, так и рядовых

сотрудников. Мышление управленца должно отвечать вызову времени и позволять творчески решать проблемы экономического развития, как на уровне страны, так и на уровне предприятия [3]. Вся деятельность может быть малопродуктивной, если в ее организации не учтены закономерности коллективного творчества и не применены методические приемы активизации поиска оптимального решения [15]. В то же время в условиях применения санкций существует необходимость разработки системного, целостного метода активизации творческого потенциала личности. В качестве такового может выступать метод формирования творческого видения личности, в основе которого лежит творческий диалог личности с миром. Данный метод может рассматриваться как универсальный метод активизации творчества, как форма творческого тренинга, а также как метод эффективного решения самых сложных, неожиданных и принципиально новых проблем [8]. Структура процесса принятия управленческого решения по этапам и процедурам приведена в таблице.

Основные требования к организации принятия решений в условиях санкций сводятся к следующему [13]:

1) формулирование проблемы, разработка и выбор решения осуществляются на соответствующем уровне иерархии управления;

2) информация должна поступать от всех подразделений организации, находящихся на разных уровнях управления и выполняющих различные функции;

3) принятие решения должно отражать интересы и возможности тех уровней управления, на которые будет возложено его выполнение или которые заинтересованы в его реализации;

4) принятие управленческого решения предполагает использование: иерархии; целевых межфункциональных групп; планов; горизонтальных связей и вертикальных связей;

5) принятые решения должны учитывать национальные особенности работников, реализующих эти решения;

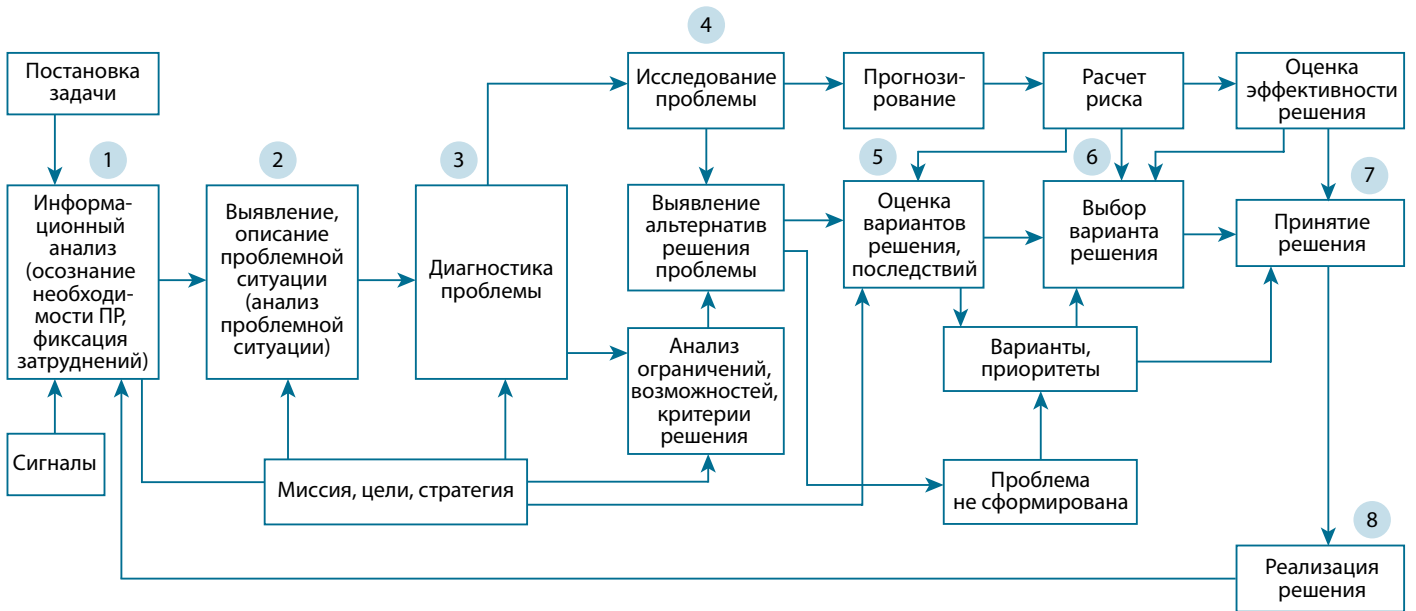
6) при подготовке управленческого решения следует учитывать специфику системы управления в организации, особенности национальной культуры управления, менталитет населения страны, где эти решения принимаются и реализуются.

Подготовке, принятию и реализации управленческих решений в условиях санкций свойственны определенные технологии: совокупность последовательно применяемых приемов и способов достижения цели организации. На рисунке представлен вариант процесса принятия решений, состоящий из восьми этапов. Фактическое количество этапов, операций и процедур определяется сложностью, типом решаемой проблемы [13].

На первом этапе осуществляются сбор, обработка и анализ информации. На втором этапе определяется проблемный характер ситуации, проявившейся как следствие воздействия системы внешних факторов, не учтенных прогнозом или субъективной деятельностью персонала управления, которую можно скорректировать. На третьем этапе осуществляется диагностика выявленной проблемы и на основе поступившей информации фиксируются ее симптомы и причины возникновения.

Как правило, выявляются группы проблем, определяется приоритетность их решения. Для выбора главной проблемы необходимо определить стандарты, критерии оценки возможных решений проблемы. Это могут быть будущие доходы или расходы, рост производительности, возможное изменение спроса, имидж организации. Одновременно определяются возможные ограничения (например, объем средств для реализации потребности в ресурсах, новых технологий, требуемая квалификация персонала).

На четвертом этапе успешное решение проблемы часто зависит от разработанных альтернатив ее решения. Допустимые альтернативы выбираются с учетом ограничений, возможностей организации и соответствующих критериев. На пятом этапе предварительно выбирается лучшая альтернатива. При этом на основе прогнозов, расчета рисков выполняется тщательный анализ допустимых, с позиций достижения по-



Технология принятия управленческого решения [13]

ставленных целей, затрат ресурсов, ответственности конкретным условиям их реализации. Конечный результат пятого этапа – вынесение решения о предпочтительности альтернатив. На шестом этапе производится оценка альтернативы. При этом используются результаты аналитических расчетов различных вариантов, рисков, а также личный опыт управленцев, их интуиция. На седьмом

этапе в окончательном виде принимается и оформляется решение. Итогом последнего (восьмого) этапа является реализация принятого решения [13].

Подобным образом может и должна быть реализована концепция креативного управления. При этом под креативным управлением понимается управление, направленное на актуализацию и развитие социального творчества всех

социально-профессиональных и социально-территориальных групп, на стимулировании творческой мотивации, на предоставлении необходимой самостоятельности в их действиях, что является особенно актуальным в условиях применения экономических и политических санкций. ■

Источники

1. Батоврина Е.В. На пути к достижению эффективности управления: способности как факторы успеха управленческой деятельности. URL: <http://www.istina.msu.ru>.
2. Белецкий Н.П. Интеллектуальная техника менеджера. URL: <http://www.univer5.ru>.
3. Ванюрихин Г.И. Креативный менеджмент. URL: www.cfin.ru.
4. Ванюрихин Г.И. Творчество в менеджменте: проблематика и технология поиска решений. URL: <http://www.economy-lib.com>.
5. Депутатова Л.Н., Ульянова Л.Ю. Стратегия развития компетенций управленческого персонала // Инновационные инструменты экономики и управления: теория и практика: материалы науч.-практ. конф. (апрель 2013 г.). Екатеринбург: Уральский гуманитарный институт, 2013. С. 155–158.
6. Кривоножкин П.В., Скребок Ж.Р. Проблемы антикризисного управления негосударственным образовательным учреждением // Инновационные инструменты экономики и управления: теория и практика: материалы науч.-практ. конф. (апрель 2013 г.). Екатеринбург: Уральский гуманитарный институт, 2013. С. 98–101.
7. Майнцер К. Сложность бросает нам вызов в XXI веке: динамика и самоорганизация в век глобализации. URL: <http://www.refmanagement.ru>.
8. Марков С.Л. Творческое управление и управление творчеством в новейшей креатологической формации. URL: <http://geniusrevive.com.ru>.
9. Обвинцев Д.С. Инновационные методы управления затратами. URL: <http://www.dilib.ru>.
10. Романов А.Н. Реализация конституционных свобод предпринимательской деятельности через механизмы опосредованного финансирования. URL: <http://www.law.edu.ru>.
11. Савина М.В., Степанов А.А. Креативная экономика: сущность и проблемы развития. URL: <http://www.uecs.ru/marketing/item>.
12. Салогуб А.М. Креативное управление: теоретико-методологический аспект. URL: <http://www.online-science.ru>.
13. Управленческое решение в условиях неопределенности. URL: <http://www.vevivi.ru>.
14. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. URL: <http://www.razum.ru>.
15. Эрхард Л. Полвека размышлений: речи и статьи. URL: <http://www.biblus.ru>.

References

1. Batovrina E.V. *Na puti k dostizheniyu effektivnosti upravleniya: sposobnosti kak faktory uspekha upravlencheskoy deyatel'nosti* [Towards an effective management: abilities as a factor of success in managerial activity]. Available at: <http://www.istina.msu.ru>.
2. Beletskiy N.P. *Intellektual'naya tekhnika menedzhera* [Intellectual management technology]. Available at: <http://www.univer5.ru>.
3. Vanyurikhin G.I. *Kreativnyy menedzhment* [Creative management]. Available at: www.cfin.ru.
4. Vanyurikhin G.I. *Tvorchestvo v menedzhmente: problematika i tekhnologiya poiska resheniy* [Creativity in management: problems and technology for finding solutions]. Available at: <http://www.economy-lib.com>.
5. Deputatova L.N., Ul'yanova L.Yu. [Strategy for the development of competence of administration staff]. *Innovatsionnye instrumenty ekonomiki i upravleniya: teoriya i praktika: materialy nauch.-prakt. konf. (aprel' 2013 g.)*. [Innovation tools of economics and management: theory and practice. Proc. of Sci.-Pract. Conf. April, 2013]. Yekaterinburg: Ural Institute for the Humanities, 2013, pp. 155–158.
6. Krivonozhkin P.V., Skrebok Zh.R. [The problems of crisis management of a non-state educational institution]. *Innovatsionnye instrumenty ekonomiki i upravleniya: teoriya i praktika: materialy nauch.-prakt. konf. (aprel' 2013 g.)*. [Innovation tools of economics and management: theory and practice. Proc. of Sci.-Pract. Conf. April, 2013]. Yekaterinburg: Ural Institute for the Humanities, 2013, pp. 98–101.
7. Mayntser K. *Slozhnost' brosaet nam vyzov v XXI veke: dinamika i samoorganizatsiya v vek globalizatsii* [The complexity challenges us in the XXI century: dynamics and self-organization in the age of globalization]. Available at: www.refmanagement.ru.
8. Markov S.L. *Tvorcheskoe upravlenie i upravlenie tvorchestvom v noveyshey kreatologicheskoy formatsii* [Creative management and management of creativity in recent creatology formation]. Available at: <http://geniusrevive.com.ru>.
9. Obvintsev D.S. *Innovatsionnye metody upravleniya zatratami* [Innovative methods of cost management]. Available at: <http://www.dilib.ru>.
10. Romanov A.N. *Realizatsiya konstitutsionnykh svobod predprinimatel'skoy deyatel'nosti cherez mekhanizmy oposredovannogo finansirovaniya* [The implementation of constitutional freedoms of entrepreneurial activity through mechanisms of mediated funding]. Available at: <http://www.law.edu.ru>.
11. Savina M.V., Stepanov A.A. *Kreativnaya ekonomika: sushchnost' i problemy razvitiya* [Creative economics: the essence and development problems]. Available at: <http://www.uecs.ru/marketing/item>.
12. Salogub A.M. *Kreativnoe upravlenie: teoretiko-metodologicheskii aspekt* [Creative management: theoretical and methodological aspect]. Available at: <http://www.online-science.ru>.
13. Administrative decisions in conditions of uncertainty. Available at: <http://www.vevivi.ru>.
14. Florida R. *The Rise of The Creative Class and How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*. [Russ. ed.: *Kreativnyy klass: lyudi, kotorye menyayut budushchee*]. Available at: <http://www.razum.ru>.
15. Erkhart L. *Polveka razmyshleniy: rechi i stat'i* [A half century of thinking: speeches and papers]. Available at: <http://www.biblus.ru>.



▶ **СИМАРОВА Ирина Сергеевна**

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики, организации
и управления производством

Тюменский государственный
нефтегазовый университет
625000, РФ, г. Тюмень,
ул. Володарского, 38
Тел.: (3452) 41-68-36
E-mail: i.simarova@mail.ru



▶ **ИЛЬИНА Дарья Александровна**

Ведущий специалист управления
по работе с персоналом

ООО «РН-Уватнефтегаз»
625000, РФ, г. Тюмень,
ул. Ленина, 67
E-mail: daria-ilina@list.ru



▶ **РУДНЕВА Лариса Николаевна**

Доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономики,
организации и управления
производством

Тюменский государственный
нефтегазовый университет
625000, РФ, г. Тюмень,
ул. Володарского, 38
Тел.: (3452) 41-68-36
E-mail: ln.rudneva@mail.ru

JEL classification

J24, M12

Методический подход к сравнительной оценке эффективности HR-процессов компаний

Ключевые слова

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

HR-ПРОЦЕССЫ

HR-МЕТРИКИ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

КАДРОВЫЙ БЕНЧМАРКИНГ

Аннотация

В статье предложен методический подход к сравнительной оценке эффективности HR-процессов компаний. Проведен анализ динамики HR-метрик нефтяной компании по основным направлениям HR-процессов. Представлены результаты сравнительной оценки эффективности HR-функции исследуемой компании с аналогичными российскими компаниями.

Переход к рыночной экономике, развитие частного бизнеса, увеличение числа иностранных компаний на российских рынках товаров и услуг – все это привело к тому, что управление персоналом из незначительной, формальной функции управления на предприятии, особенно характерной для бюрократических структур, переросло в стратегически важную функцию, которая призвана обеспечить внутренний потенциал компании. Сегодня руководители предприятий пришли к пониманию того, что без значительных инвестиций в человеческий капитал не выстроить команду, способную достигать всех целей компании [6].

Рост HR-бюджетов обуславливает необходимость контроля их эффективности. В новых экономических и политических условиях ведения бизнеса компании реального сектора нуждаются в новых подходах к оценке эффективности тех или иных процессов [3]. Само понятие «эффективность» – относительно новое для российской практики, поэтому пока не во всех компаниях этот параметр измеряют, сравнивают с установленными эталонами и учитывают при разработке планов действий на будущее [1]. Экономическая эффективность нередко рассматривается как рациональность, выгодность, полезность и прибыльность того или иного процесса в организации, при этом не всегда является решенным вопросом ее измерения [11].

Одним из современных методов контроля является использование HR-

метрик, которые позволяют не просто измерить тот или иной HR-процесс, но и оценить его эффективность. В настоящее время в мире насчитывается порядка 500 метрик. Преимуществом такого метода оценки является то, что каждая компания может сформировать свой набор метрик, который будет учитывать специфику бизнеса компании или ее стратегические цели.

Анализ отечественной и зарубежной литературы позволил сформировать комплекс HR-метрик, учитывающих основные направления кадровых процессов компании. Ключевыми требованиями к выбранным метрикам являются: связь со стратегией организации, важность и необходимость каждой отдельной метрики, способность системы оценить эффективность функции управления персоналом, а также влияние метрик на совершенствование процессов управления персоналом и тесная связь с бизнесами компании [7].

В табл. 1 представлена оценка эффективности HR-процессов компании ООО «ТНК-Уват» (в настоящее время ОАО «РН-Уватнефтегаз») на основе предложенного авторами комплекса метрик.

Рассчитанные HR-метрики по исследуемому предприятию имеют различную экономическую окраску. В связи с тем что целью любого предприятия является достижение максимального результата с минимальными затратами, такие метрики, как выручка и прибыль на одного сотрудника, отдача от инвестиций в человеческий капитал, должны стремиться

Methodological Approach to Quality Rating of HR-Processes' Effectiveness in Organizations

Таблица 1 – HR-метрики ООО «ТНК-Уват» в 2009–2012 гг.

Метрика	2009	2010	2011	2012
Направление «Организационная эффективность»				
Общие затраты на одного сотрудника, тыс. р.	11420,8	24565,9	41063,4	58873,2
Прибыль на одного сотрудника, тыс. р.	2364,9	4173,4	6109,9	14528,3
Отдача от инвестиций в человеческий капитал, р./р.	6,46	6,53	10,36	20,73
Соотношение: расходы на оплату труда / выручка, %	6,18	4,17	2,53	1,57
Доля менеджеров от общего количества сотрудников, %	8,4	7,5	6,9	8,3
Норма управляемости, чел.	7	8	8	7
Направление «Оплата труда и эффективность удержания сотрудников»				
Средняя заработная плата одного сотрудника, тыс. р.	1066,2	1331,4	1358,9	1345,1
Соотношение темпов роста производительности труда и темпов роста средней заработной платы	1,05	1,07	1,11	1,15
Соотношение: льготы / расходы на оплату труда, %	3,36	4,66	6,57	6,22
Отношение максимального уровня оплаты труда к минимальному, раз [4]	20	20,33	18	17,86
Доля фиксированной части в общих расходах на оплату труда, %	95,66	94,55	92,05	92,40
Уровень вовлеченности/удовлетворенности сотрудников, %	88	93	92	89
Текущая текучесть кадров, %	15	18	12	13
Текущая текучесть кадров среди новичков, %	6	8	9	8
Направление «Эффективность рекрутинга и введения в должность»				
Доля внутреннего найма, %	11	7	10	9
Затраты на подбор 1 сотрудника, р.	35385	41469	78213	95143
Отношение бюджета на рекрутинг к выручке компании, %	0,020	0,016	0,014	0,009
Доля новоприбывших сотрудников, уволенных в течение первых шести месяцев работы, %	0,5	0,4	0,5	0,3
Средняя скорость продвижения новоприбывших сотрудников, мес.	25	22	18	20
Направление «Обучение и развитие сотрудников»				
Доля сотрудников, прошедших обучение, %	63,92	100,39	130,37	122,54
Доля сотрудников, прошедших обучение, чьи менеджеры подтвердили повышение их профессионализма/производительности, %	95	91	92	90
Удовлетворенность сотрудников образовательными программами, %	79	82	85	83
Доля затрат на обучение в общем HR-бюджете, %	1,17	1,87	4,57	4,50
Средний годовой бюджет на обучение одного сотрудника, р.	12659	25447	65576	63815
Количество сотрудников организации в расчете на 1 сотрудника, выполняющего функции «обучение и развитие», чел.	352	257	278	305
Направление «Эффективность HR-функции»				
HR-бюджет на 1 сотрудника, тыс. р.	1084,9	1364,1	1433,8	1418,4
Количество сотрудников организации в расчете на 1 сотрудника HR-службы, чел.	59	55	49	48
HR-бюджет/общие расходы, %	9,5	5,6	3,5	2,4
Уровень аутсорсинга, %	4	3	6	9

► **Irina S. SIMAROVA**
Cand. Sc. (Econ.), Associate Prof. of Economics, Organisation and Production Management Dept.

Tyumen State Oil and Gas University
625000, RF, Tyumen,
Volodarskogo St., 38
Phone: (3452) 41-68-36
E-mail: i.simarova@mail.ru

► **Darya A. ILYINA**
Leading specialist of HR Department

ООО «RN-Uvatneftegaz»
625000, RF, Tyumen,
Lenina St., 67
E-mail: daria-ilyina@list.ru

► **Larisa N. RUDNEVA**
Dr. Sc. (Econ.), Prof., Head of Economics, Organisation and Production Management Dept.

Tyumen State Oil and Gas University
625000, RF, Tyumen,
Volodarskogo St., 38
Phone: (3452) 41-68-36
E-mail: ln.rudneva@mail.ru

Keywords

PERSONNEL MANAGEMENT
HR-PROCESSES
HR-METRICS
EFFICIENCY OF PERSONNEL MANAGEMENT
HR BENCHMARKING

Abstract

In the article the methodological approach to quality rating of HR-processes effectiveness in organizations is proposed. The dynamics of HR-metrics in an oil company according to the main areas of HR-processes is analysed. The results of the comparative evaluation of HR-functions' effectiveness of the company under consideration and similar Russian organizations are presented.

JEL classification

J24, M12

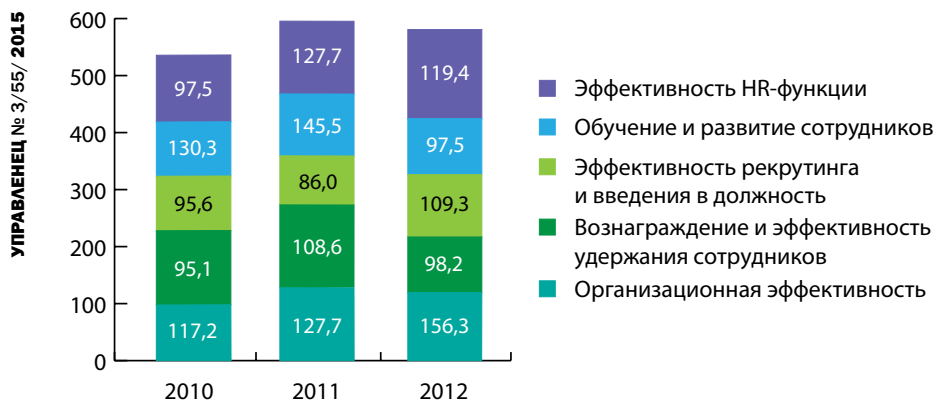


Рис. 1. Комплексный показатель эффективности HR-функции ООО «ТНК-Уват», балл

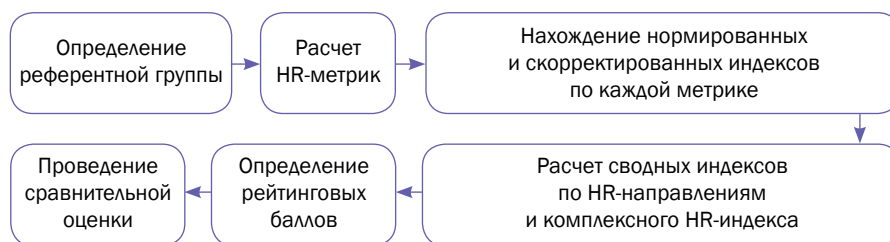


Рис. 2. Этапы реализации методики сравнительной оценки эффективности HR-процессов предприятия



Рис. 3. Сравнение сводных индексов по направлениям HR-процессов ООО «ТНК-Уват» и компаний-лидеров

к увеличению, а затраты на одного сотрудника – уменьшаться. В 2009–2012 гг. при росте затрат на одного сотрудника в 5,2 раза прибыль на одного сотрудника выросла в 6,3 раза. Превышение темпов роста прибыли над темпами роста затрат говорит об эффективности последних. Также об эффективности затрат на персонал свидетельствует увеличение отдачи инвестиций в человеческий капитал: в 2012 г. каждый вложенный рубль принесил компании прибыль в размере 20,7 р., что превышает уровень 2009 г. в 3,2 раза.

Одним из значительных факторов удержания работника в компании яв-

ляется уровень вознаграждения [5]. В 2012 г. объем вознаграждения на одного работника составил 1345,1 тыс. р. на человека, что выше на 26,2% уровня 2009 г. При этом отмечается положительная тенденция превышения темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы. В общей сумме вознаграждения увеличилась доля льготных выплат, что свидетельствует о развитии программы социального развития персонала. На протяжении 2009–2012 гг. наблюдается тенденция сокращения разрыва между максимальным и минимальным уровнем оплаты труда.

Это может свидетельствовать об увеличении уровня оплаты труда не руководящих кадров. Все это в значительной степени сказывается на уровне удовлетворенности трудом: значение соответствующего показателя не снижалось ниже 88% на протяжении исследуемого периода.

В ООО «ТНК-Уват» действует политика «сделай кадры», означающая, что продвижение собственных сотрудников приоритетнее, чем наем извне, вследствие чего показатель «доля внутреннего найма» должен быть высоким, тем самым сокращаются затраты на внешний рекрутинг. В 2012 г. затраты на подбор одного сотрудника составили 95,1 тыс. р., что в 2,6 раза выше уровня 2009 г., одной из причин этого является сокращение доли внутреннего найма. Показателем эффективности затрат на наем новых сотрудников является доля работников, уволившихся в течение первых шести месяцев работы. В 2009–2012 гг. этот показатель не превышал 0,5% и имел понижательную тенденцию. Показателем введения в должность является средняя скорость продвижения новых сотрудников. За исследуемый период она увеличилась с 25 до 20 мес. Это также свидетельствует об эффективной организации поиска новых работников.

Человеческий потенциал как фактор производства отражает меру способности и возможности трудового ресурса решать важнейшие задачи развития экономики [8]. В этой связи показатели направления «Обучение и развитие сотрудников» должны быть стабильно высокими. Эффективность данного направления можно оценить, сопоставив показатели затрат на обучение одного работника с уровнем удовлетворенности результатами обучения [10]. При росте среднегодового бюджета на обучение одного работника в 5,1 раза доля менеджеров, удовлетворенных результатами обучения своих сотрудников, сократилась на 5% и составила 90%. Это говорит о снижении результативности обучения и о недостаточном соответствии образовательных программ стратегическим задачам компании.

В целом об эффективности HR-функции компании могут свидетельствовать метрики, представленные в последней группе. В исследуемой компании за период 2009–2012 гг. при росте HR-бюджета на одного сотрудника на 30,7% его доля в общих расходах компании сократилась с 9,5 до 2,4%.

Расчет HR-метрик за какой-либо период позволяет лишь оценить в динамич-

Таблица 2 – Рейтинговая шкала оценки HR-функции компании

Рейтинговый балл	Уровень развития HR-функции компании	Сигнал к принятию управленческого решения
71–100	Высокий	Конкурентное преимущество, контролировать и поддерживать
41–70	Средний	Совершенствовать
11–40	Низкий	Развивать
0–10	Неудовлетворительный	Создавать / оптимизировать

ке состояние того или иного показателя. Для того чтобы оценить эффективность организации HR-процессов в целом, необходимо рассчитать комплексный показатель. Расчет комплексного показателя на основе представленных выше метрик осуществлялся с использованием метода балльной оценки эффективности работы организации, предложенного А.П. Егоршиным и подробно изложенного в его работе [2]. Результаты расчета представлены на рис. 1.

Суммарный комплексный показатель эффективности HR-функции нефтяной компании в 2010 г. составил 535,7 балла, в 2011 г. – 595,5 балла, в 2012 г. – 580,7 балла; прирост за исследуемый период – 45 баллов. Сокращение комплексного показателя произошло лишь по направлению «Обучение и развитие сотрудников». Это еще раз подтверждает тот факт, что в исследуемой компании необходимо пересмотреть организацию работы по данному направлению, что, с одной стороны, должно привести к сокращению HR-бюджета на обучение работников, а с другой стороны, повысить уровень удовлетворенности менеджеров результатами обучения их сотрудников.

Регулярная отчетность о динамике количественных показателей (метрик) эффективности HR-процессов позволяет обосновывать будущее инвестирование в персонал. В связи с тем что любое предприятие функционирует под влиянием внешней среды, актуальным является не только определение собственных результатов в динамике, но и поиск конкурентных преимуществ, что достигается посредством кадрового бенчмаркинга. Для этого была разработана методика сравнительной оценки эффективности HR-процессов предприятия, представленная на рис. 2.

На первом этапе определяется референтная группа для сравнения. Это может быть определенная группа дочерних обществ компании, группа предприятий-конкурентов, отрасль, регион, страна и т.д. Выбор оптимальной референтной группы зависит от стратегических целей

организации и целей функции управления персоналом. При этом следует отметить сложность сбора необходимой информации по референтным группам. Информация о метриках по определенным отраслям, регионам и т.д. может быть получена по запросу в компании, специализирующиеся на подобных исследованиях, и потребовать финансовых затрат. На первоначальном этапе наиболее бюджетным способом является сравнение своего предприятия с дочерними обществами компании.

Рассчитав метрики по своей компании и собрав нужную информацию по референтной группе, переходят к следующему этапу – определению нормированных индексов по каждой метрике для исследуемой компании, а также для сравниваемых объектов:

$$x_{i\text{norm}} = \frac{X_i - x_{i\text{min}}}{x_{i\text{max}} - x_{i\text{min}}},$$

где $x_{i\text{norm}}$ – нормированный индекс по i -й метрике; X_i – текущее значение i -й метрики исследуемого предприятия и сравниваемых объектов; $x_{i\text{max}}$ – максимальное значение i -й метрики по группе сравниваемых объектов; $x_{i\text{min}}$ – минимальное значение i -й метрики по группе сравниваемых объектов.

Данная формула позволит привести все метрики по исследуемым объектам в сопоставимый вид.

На следующем этапе определяются скорректированные индексы метрик исследуемого предприятия и сравниваемых объектов. Для этого делаются выводы по каждой метрике относительно того, какое влияние она оказывает на результирующий индекс по направлению. Если компании выгодно, чтобы определенный показатель имел тенденцию к росту, то вводится стимулирующая функция « $y=x$ », а если компания стремится к минимизации показателя, то вводится функция « $y=1-x$ ».

Затем определяется сводный индекс по каждому HR-направлению для исследуемого предприятия и для сравниваемых объектов по следующей формуле:

$$I_i = \frac{\sum_{i=1}^N x_i}{N},$$

где I_i – индекс по определенному HR-направлению; x_i – скорректированный индекс i -й метрики; N – количество метрик определенного HR-направления.

Следующий этап – нахождение комплексного HR-индекса, который определяется как среднее арифметическое всех индексов по HR-направлениям.

Последний этап – перевод скорректированных индексов по каждой метрике в рейтинговые баллы по отношению к предприятию-лидеру:

$$R = \frac{x_i}{x_{\text{max}}} \times 100,$$

где R – рейтинговый балл исследуемого предприятия; x_i – скорректированный индекс по i -й метрике исследуемого предприятия; x_{max} – скорректированный индекс по i -й метрике предприятия-лидера.

Полученные рейтинговые баллы позволят сделать вывод о том, какие показатели отражают конкурентные преимущества компании, а по каким наблюдается отставание. В табл. 2 представлена рейтинговая шкала оценки HR-функции компании.

Сравнительную оценку эффективности HR-процессов ООО «ТНК-Уват» проведем в сравнении с другими дочерними обществами компании «ТНК-ВР».

В табл. 3 представлен расчет нормированных и скорректированных индексов по каждой метрике для исследуемой группы предприятий. Компанией-лидером по комплексному HR-индексу является ОАО «Самотлорнефтегаз», ООО «ТНК-Уват» занимает 5-е место. По направлению «Организационная эффективность» лидирует ОАО «Верхнечонскнефтегаз», при этом ООО «ТНК-Уват» заняло 3-е место. Направление «Оплата труда и эффективность удержания сотрудников» наиболее развито в ОАО «Самотлорнефтегаз», у ООО «ТНК-Уват» 5-е место. Лидером по направлению «Эффективность рекрутинга и введения в должность» стала компания ОАО «ТНК-Нижневартовск», ООО «ТНК-Уват» заняло последнее место. По направлению «Обучение и развитие сотрудников» ООО «ТНК-Уват» является лидером.

На рис. 3 изображен параметрический профиль, построенный на основе сводных индексов по HR-направлениям. Результаты сопоставления индексов ООО «ТНК-Уват» с индексами компаний-лидеров свидетельствуют о том, что у ис-

Таблица 3 – Расчет комплексных HR-индексов дочерних обществ компании «ТНК-ВР» в 2011 г.

Метрика	Стимулирующая функция	ТНК-Уват		Варьганнефтегаз		Верхнеоченскнефтегаз		Самотлорнефтегаз		ТНК-Нижневартовск		ТНК-Нягань	
		Нормированный индекс	Корректированный индекс	Нормированный индекс	Корректированный индекс	Нормированный индекс	Корректированный индекс	Нормированный индекс	Корректированный индекс	Нормированный индекс	Корректированный индекс	Нормированный индекс	Корректированный индекс
Индекс «Организационная эффективность»			0,49		0,30		0,78		0,55		0,40		0,43
Общие затраты на одного сотрудника	Y=1-X	1,00	0,00	0,21	0,79	0,00	1,00	0,84	0,16	0,69	0,31	0,60	0,40
Прибыль на одного сотрудника	Y=X	0,17	0,17	0,00	0,00	1,00	1,00	0,18	0,18	0,22	0,22	0,23	0,23
Отдача от инвестиций в человеческий капитал	Y=X	0,23	0,23	0,00	0,00	1,00	1,00	0,24	0,24	0,25	0,25	0,27	0,27
Соотношение: денежное вознаграждение сотрудников/выручка	Y=1-X	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	1,00	0,05	0,95	0,12	0,88	0,12	0,88
Доля менеджеров от общего количества сотрудников	Y=1-X	0,07	0,93	0,00	1,00	0,57	0,43	0,43	0,57	1,00	0,00	0,68	0,32
Норма управляемости	Y=X	0,22	0,22	0,33	0,33	0,00	0,00	1,00	1,00	0,44	0,44	0,33	0,33
Индекс «Оплата труда и эффективность удержания сотрудников»			0,42		0,51		0,18		0,59		0,55		0,48
Средняя заработная плата одного сотрудника	Y=1-X	0,43	0,57	1,00	0,00	0,96	0,04	0,42	0,58	0,61	0,39	0,00	1,00
Соотношение темпов роста производительности труда и темпов роста средней заработной платы	Y=X	1	1	0,5	0,5	0	0	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5
Соотношение: льготы / расходы на оплату труда	Y=X	0,18	0,18	0,06	0,06	0,29	0,29	0,54	0,54	1,00	1,00	0,00	0,00
Соотношение максимального уровня оплаты труда к минимальному	Y=X	0,58	0,58	0,53	0,53	0,00	0,00	1,00	1,00	0,42	0,42	0,38	0,38
Доля фиксированной части в общих расходах на оплату труда	Y=1-X	0,51	0,49	0,25	0,75	1,00	0,00	0,00	1,00	0,75	0,25	0,70	0,30
Уровень вовлеченности/удовлетворенности сотрудников	Y=X	0,20	0,20	0,40	0,40	0,00	0,00	1,00	1,00	0,60	0,60	0,00	0,00
Текущая численность кадров	Y=1-X	0,43	0,57	0,14	0,86	0,71	0,29	1,00	0,00	0,14	0,86	0,00	1,00
Текущая численность кадров среди новичков	Y=1-X	0,67	0,33	0,00	1,00	0,33	0,67	1,00	0,00	0,67	0,33	0,33	0,67
Индекс «Эффективность рекрутинга и введения в должность»			0,30		0,46		0,71		0,48		0,75		0,62
Доля внутреннего найма	Y=X	0,60	0,60	0,00	0,00	1,00	1,00	0,40	0,40	0,60	0,60	0,80	0,80
Затраты на подбор 1 сотрудника	Y=1-X	1,00	0,00	0,78	0,22	0,94	0,06	0,00	1,00	0,52	0,48	0,54	0,46
Отношение бюджета на рекрутинг к выручке компании	Y=1-X	1,00	0,00	0,22	0,78	0,03	0,97	0,00	1,00	0,06	0,94	0,07	0,93
Доля новоприбывших сотрудников, уволенных в течение первых шести месяцев работы	Y=1-X	0,25	0,75	0,00	1,00	0,50	0,50	1,00	0,00	0,00	1,00	0,50	0,50
Средняя скорость продвижения новоприбывших сотрудников	Y=X	0,14	0,14	0,29	0,29	1,00	1,00	0,00	0,00	0,71	0,71	0,43	0,43
Индекс «Обучение и развитие сотрудников»			0,63		0,29		0,50		0,38		0,51		0,35
Доля сотрудников, прошедших обучение	Y=X	1,00	1,00	0,75	0,75	0,83	0,83	0,15	0,15	0,51	0,51	0,00	0,00
Доля сотрудников, прошедших обучение, чьи менеджеры подтвердили повышение их профессионализма / производительности	Y=X	0,67	0,67	0,83	0,83	0,17	0,17	0,33	0,33	0,00	0,00	1,00	1,00
Удовлетворенность сотрудников образовательными программами	Y=X	0,13	0,13	0,00	0,00	0,63	0,63	0,00	0,00	1,00	1,00	0,38	0,38

Метрика	ТНК-Уват		Варьянефтегаз		Верхнеюньскнефтегаз		Самотлорнефтегаз		ТНК-Нижневартовск		ТНК-Нягань	
	Нормированный индекс	Скорректированный индекс	Нормированный индекс	Скорректированный индекс	Нормированный индекс	Скорректированный индекс	Нормированный индекс	Скорректированный индекс	Нормированный индекс	Скорректированный индекс	Нормированный индекс	Скорректированный индекс
Доля затрат на обучение в общем HR-бюджете	1,00	1,00	0,00	0,00	0,54	0,54	0,41	0,41	0,70	0,70	0,25	0,25
Средний годовой бюджет на обучение 1 сотрудника	1,00	1,00	0,00	0,00	0,58	0,58	0,39	0,39	0,70	0,70	0,20	0,20
Количество сотрудников организации в расчете на 1 сотрудника, выполняющего функции «обучение и развитие»	0,00	0,00	0,18	0,18	0,26	0,26	1,00	1,00	0,13	0,13	0,27	0,27
Индекс «Эффективность HR-функции»		0,47		0,28		0,21		0,79		0,37		0,82
HR-бюджет на 1 сотрудника	0,63	0,37	0,89	0,11	1,00	0,00	0,42	0,58	0,71	0,29	0,00	1,00
Количество сотрудников организации в расчете на 1 сотрудника HR-службы	0,00	0,00	0,11	0,11	0,04	0,04	1,00	1,00	0,30	0,30	0,38	0,38
HR-бюджет/общие расходы	0,00	1,00	0,49	0,51	1,00	0,00	0,03	0,97	0,11	0,89	0,10	0,90
Уровень ауторсинга	0,50	0,50	0,40	0,40	0,80	0,80	0,60	0,60	0,00	0,00	1,00	1,00
Комплексный HR-индекс		0,46		0,37		0,48		0,56		0,52		0,54

Таблица 4 – Рейтинговая оценка ООО «ТНК-Уват» по скорректированным индексам

Метрика	ТНК-Уват		Рейтинг	Предприятие-лидер, рейтинговый балл = 100	Уровень рейтинга
	Скорректированный индекс	Рейтинг			
Эффективность рекрутинга и ведения в должность					
Доля внутреннего найма	0,60		60	Верхнеюньскнефтегаз	Средний
Затраты на подбор 1 сотрудника	0,00		0	Самотлорнефтегаз	Неудовлетворительный
Отношение бюджета на рекрутинг к выручке компании	0,00		0	Самотлорнефтегаз	Неудовлетворительный
Доля новоприбывших сотрудников, уволенных в течение первых шести месяцев	0,75		75	ТНК-Нижневартовск	Высокий
Средняя скорость продвижения новоприбывших сотрудников	0,14		14	Верхнеюньскнефтегаз	Средний
Обучение и развитие сотрудников					
Доля сотрудников, прошедших обучение	1,00		100	ТНК-Уват	Высокий
Доля сотрудников, прошедших обучение, чьи менеджеры подтвердили повышение их профессионализма / производительности	0,67		67	ТНК-Нягань	Средний
Удовлетворенность сотрудников образовательными программами	0,13		13	ТНК-Нижневартовск	Низкий
Доля затрат на обучение в общем HR-бюджете	1,00		100	ТНК-Уват	Высокий
Средний годовой бюджет на обучение одного сотрудника	1,00		100	ТНК-Уват	Высокий

следуемой компании имеются резервы для дальнейшего развития. Наиболее проблемным является направление «Эффективность рекрутинга и введения в должность», лидирующую позицию ООО «ТНК-Уват» занимает только по направлению «Обучение и развитие сотрудников».

Для выявления слабых и сильных сторон по каждому сводному индексу может быть произведен детальный анализ по каждой метрике. На основе полученных индексов метрик исследуемой группы предприятий произведем рейтинговую оценку ООО «ТНК-Уват» по направлениям «Эффективность рекрутинга и введения в должность» и «Обучение и развитие персонала» (табл. 4).

Направление «Эффективность рекрутинга и введения в должность» требует

немедительных корректирующих действий, так как показатели «Затраты на подбор одного сотрудника» и «Отношение бюджета на рекрутинг к выручке» ООО «ТНК-Уват» являются самыми высокими среди исследуемых компаний.

По направлению «Обучение и развитие сотрудников» ООО «ТНК-Уват» является лидером среди анализируемой группы компаний. Это достигается за счет следующих показателей: доля сотрудников, прошедших обучение; доля затрат на обучение в общем HR-бюджете; средний годовой бюджет на обучение одного сотрудника. В свою очередь, уровень удовлетворенности образовательными программами по отношению к сравниваемым предприятиям находится на более низком уровне. Значение показателя

«Количество сотрудников организации в расчете на 1 сотрудника, выполняющего функции "обучение и развитие"» попадает в неудовлетворительную зону и может быть оптимизировано.

Таким образом, использование HR-метрик позволяет не только измерить те или иные HR-процессы предприятия, оценить их динамику, но и сопоставить полученные результаты, например, с аналогичными дочерними предприятиями. Такой анализ позволит выявить нежелательный рост или сокращение того или иного показателя [9], а также определить слабые и сильные стороны каждого HR-направления и проблемные места с целью дальнейшей разработки программы, направленной на совершенствование HR-процессов. ■

Источники

1. Бойченко А., Веселкова Е. HR-метрики – инструмент усовершенствования системы управления персоналом // Менеджер по персоналу. 2010. № 3. С. 52–67.
2. Егоршин А.П. Основы управления персоналом: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011.
3. Елгин В.В., Кулакова Н.С. Эффективность аттестации рабочих мест // Интеграл. 2009. № 1. С. 119–120.
4. Зазовская Н.М., Сребродольская М.А. Формирование системы метрик оценки человеческого капитала // Нефть, газ и бизнес: информ.-аналит. журн. 2011. № 2. С. 36–40.
5. Казанцева С.М. Новые виды интеллектуальной организации современного предприятия // Академический вестник. 2009. № 3. С. 113–116.
6. Киселева Л.С. Теория человеческого потенциала: содержание и сущность // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2013. № 2. С. 6–10.
7. Коваленко М. HR-метрики как инструмент совершенствования системы управления персоналом // Менеджер по персоналу. 2012. № 7. URL: [www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Article-HR-Metrics-Kovalenko-28-May-2012/\\$FILE/Article-HR-Metrics-Kovalenko-28-May-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Article-HR-Metrics-Kovalenko-28-May-2012/$FILE/Article-HR-Metrics-Kovalenko-28-May-2012.pdf).
8. Курушина Е.В. Управление человеческим потенциалом на основе мотивационных факторов // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2009. № 2. С. 11–13.
9. Ленкова О.В., Осиновская И.В. Внешний бенчмаркинг показателей деятельности российских нефтегазовых компаний // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. С. 403.
10. Руднева Л.Н., Краснова Т.Л., Елгин В.В. Основы экономической деятельности предприятий нефтяной и газовой промышленности: учеб. для вузов. Тюмень: ТюмГНГУ, 2008.
11. Шабатура Л.Н., Тарасова О.В. Ценности и их роль в условиях глобальной экономики и управления // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 15(269). С. 27–29.

References

1. Boychenko A., Veselkova Ye. HR-metriki – instrument usovershenstvovaniya sistemy upravleniya personalom [HR-metric as a tool to improve the system of personnel management]. *Menedzher po personalu – HR Manager*, 2010, no. 3, pp. 52–67.
2. Yegorshin A.P. *Osnovy upravleniya personalom* [Fundamentals of personnel management]. Moscow, INFRA-M Publ., 2011.
3. Yelgin V.V., Kulakova N.S. Effektivnost' attestatsii rabochikh mest [The effectiveness of certification of workplaces]. *Integral*, 2009, no. 1, pp. 119–120.
4. Zazovskaya N.M., Srebrodol'skaya M.A. Formirovanie sistemy metrik otsenki chelovecheskogo kapitala [The formation of human capital valuation metrics]. *Neft', gaz i biznes – Oil, Gas and Business*, 2011, no. 2, pp. 36–40.
5. Kazantseva S.M. Novye vidy intellektual'noy organizatsii sovremenogo predpriyatiya [New types of intellectual organization of the modern enterprise]. *Akademicheskii vestnik – Academic Bulletin*, 2009, no. 3, pp. 113–116.
6. Kiseleva L.S. Teoriya chelovecheskogo potentsiala: sodержanie i sushchnost' [The theory of human capital: the content and the essence]. *Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedeniy. Sotsiologiya. Ekonomika. Politika – Bulletin of Higher Educational Institutions. Sociology. Economics. Politics*, 2013, no. 2, pp. 6–10.
7. Kovalenko M. HR-metriki kak instrument sovershenstvovaniya sistemy upravleniya personalom [HR-metric as a tool for improving the system of personnel management]. *Menedzher po personalu – HR Manager*, 2012, no. 7. Available at: [www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Article-HR-Metrics-Kovalenko-28-May-2012/\\$FILE/Article-HR-Metrics-Kovalenko-28-May-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Article-HR-Metrics-Kovalenko-28-May-2012/$FILE/Article-HR-Metrics-Kovalenko-28-May-2012.pdf).
8. Kurushina Ye.V. Upravlenie chelovecheskim potentsialom na osnove motivatsionnykh faktorov [Managing human potential based on motivational factors]. *Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedeniy. Sotsiologiya. Ekonomika. Politika – Bulletin of Higher Educational Institutions. Sociology. Economics. Politics*, 2009, no. 2, pp. 11–13.
9. Lenkova O.V., Osinovskaya I.V. Vneshniy benchmarking pokazateley deyatelnosti rossiyskikh neftegazovykh kompaniy [External benchmarking of performance of Russian oil and gas companies]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya – Modern Problems of Science and Education*, 2014, no. 2, p. 403.
10. Rudneva L.N., Krasnova T.L., Yolgin V.V. *Osnovy ekonomicheskoy deyatelnosti predpriyatiy neftyanoy i gazovoy promyshlennosti* [The basics of economic activities of the enterprises of the oil and gas industry]. Tyumen', TyumGNGU Publ., 2008.
11. Shabatura L.N., Tarasova O.V. Tsennosti i ikh rol' v usloviyakh global'noy ekonomiki i upravleniya [The values and their role in conditions of the global economy and management]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta – Vestnik of Chelyabinsk State University*, 2012, no. 15(269), pp. 27–29.

Инструменты управления инновационным процессом естественнонаучной подготовки в экономическом вузе¹

Принятая Правительством нашей страны «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» предусматривает масштабные изменения системы высшего профессионального образования, ее модернизацию на основе интенсивного использования современных эффективных технологий обучения, повышение творческого потенциала и формирование комплекса компетенций, способствующих развитию креативной инновационной деятельности. Выполнение этих задач невозможно без совершенствования естественнонаучной подготовки, лежащей в основе качественного образования в широком спектре направлений. Вместе с тем преподавание естественнонаучных дисциплин в высшей школе наталкивается на ряд достаточно острых проблем [2; 3]. Они наблюдаются не только в России [5; 8; 9; 13], и в каждой стране их решение требует специфических мер, учитывающих культурные традиции и экономические реалии страны. В наших условиях целесообразно наряду с существенной перестройкой образовательного процесса использовать уникальный исторический опыт развития отечественного фундаментального естественнонаучного образования, «продукты» которого с успехом находят применение во всем мире. Это сочетание воплощается в разрабатываемую и реализуемую систему инновационной естественнонаучной подготовки на кафедре физики и химии УрГЭУ. До последней радикальной образовательной реформы преподавание естественнонаучных дисциплин во всех вузах (непрофильных по отношению к этим дисциплинам) осуществлялось по общей схеме, предусматривающей единое содержание занятий, в том числе лабораторного практикума. Сегодня, с введением новых образовательных стандартов, в условиях относительной свободы образовательной политики вузов и их достаточно ощутимой

конкуренции, практически каждый вуз разрабатывает свою концепцию организации учебного процесса и систему управления им. Целью настоящей работы является определение принципов, закладываемых в основу формирования системы управления инновационным учебным процессом по естественнонаучным дисциплинам в нашем экономическом вузе, выбор и разработка эффективного инструментария ее реализации.

Инновационная организация учебного процесса предусматривает не только модернизацию с целью соответствия требованиям времени. Модернизация ориентирована на настоящее, инноватизация – на будущее. В основу разработки принципов создания инновационной системы естественнонаучной подготовки положены методологические подходы, развитию которых уделяется большое внимание в современной отечественной и зарубежной педагогике [1; 6; 7; 10; 12; 14]: системный, компетентностный, деятельностный, практикоориентированный, акмеологический, культурно-экологический. С учетом этих подходов выработаны следующие принципы управления системой естественнонаучной подготовки:

- целевой направленности, определяющий построение учебного процесса исходя из целей и видение этих целей на каждом этапе процесса;
- непрерывности инноватизации, требующий постоянного обновления целей, их динамического развития и предусматривающий соответствующую непрерывную «микроэволюцию» образовательной системы;
- систематичности контроля, обеспечивающий постоянный самоконтроль, разновариантный и разноканальный внутренний и внешний контроль, оценку качества учебного процесса на всех его этапах;
- фундаментализации, гуманизации и экологизации, отвечающий за мировоз-



► **БОРТНИК Борис Исаакович**
Кандидат физико-математических наук,
доцент кафедры физики и химии

**Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-65
E-mail: bortbor@mail.ru**



► **СТОЖКО Наталия Юрьевна**
Доктор химических наук, профессор,
заведующая кафедрой физики и химии

**Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-65
E-mail: sny@usue.ru**

Ключевые слова

УПРАВЛЕНИЕ ОБУЧЕНИЕМ
ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНАЯ ПОДГОТОВКА
ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ЭЛЕКТРОННЫЕ РЕСУРСЫ

Аннотация

Модернизация системы высшего образования, повышение творческого потенциала и формирование компетенций, способствующих развитию креативной инновационной деятельности, напрямую связаны с совершенствованием естественнонаучной подготовки. В работе рассмотрены инструменты управления учебным процессом по естественнонаучным дисциплинам в вузе, непрофильном по отношению к этим дисциплинам. Описан опыт кафедры физики и химии Уральского государственного экономического университета по разработке и использованию современных эффективных инструментов, в частности автоматизированной обучающей системы по аналитической химии. Обсуждаются возможности используемых инструментов в повышении результативности естественнонаучной подготовки.

JEL classification

H52, I23, I25

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке, осуществляемой в рамках проекта Министерства образования и науки Российской Федерации № 2940 (государственное задание МОиН РФ №2014/238).

The Instruments for Managing Innovation Process of Natural Science Training at Economic University

► Boris I. BORTNIK

*Cand. Sc. (Physics and Mathematics),
Associate Prof. of Physics and Chemistry
Dept.*

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-65
E-mail: bortbor@mail.ru

► Nataliya Yu. STOZHKO

*Dr. Sc. (Chemistry), Prof., Head of
Physics and Chemistry Dept.*

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-65
E-mail: sny@usue.ru

Keywords

MANAGEMENT OF LEARNING PROCESS

NATURAL SCIENCE TRAINING

INNOVATION ACTIVITY

ELECTRONIC RESOURCES

Abstract

Modernization of the higher education system, maximization of creative potential and achievement of the competence encouraging the development of creative innovation activity are directly related to the improvement of natural sciences training. The article considers management tools of educational process for natural sciences training in non-core universities. The experience of Physics and Chemistry Department of the Ural State University of Economics in designing and applying modern effective tools such as computer-aided instruction system in analytical chemistry is described. The potential of the used instruments in improving the knowledge of natural science is discussed.

JEL classification

H52, I23, I25

зренческие и ценностные ориентиры образовательного процесса;

- системности и целостности, предполагающий обеспечение иерархичности системы, единство ее отдельных частей, их нелинейные связи, взаимосвязи изучаемых дисциплин, взаимосвязи внутри дисциплин;

- модульности, предусматривающий относительную самостоятельность отдельных подсистем, блоков, элементов, гибкость дисциплин, возможность вариации порядка изучения модулей дисциплин и вариации их набора;

- преемственности, обеспечивающий разумное сочетание традиционности и инновационности, логичность построения образовательных программ и междисциплинарных связей, редуктивность учебного процесса по каждой дисциплине, комфортность переходов между образовательными уровнями;

- практикоориентированности, предполагающий выбор содержания, связанного с решением практических задач в будущей профессиональной деятельности и решением жизненных проблем;

- креативизации, определяющий направленность содержания процесса на развитие творческого мышления и формирование творческого потенциала;

- социально-психологической позитивности, обеспечивающий благоприятный социально-психологический климат, заинтересованную деятельность субъектов процесса, способствующий формированию деловых партнерских взаимоотношений и устойчивой мотивации выполнения обязанностей каждой партнерской стороной, конструктивно-му решению проблем.

Эти принципы реализуются непосредственно в инновационной деятельности участников образовательного процесса – преподавателей и студентов, – которая включает:

- систематическую научную и научно-методическую работу, проведение фундаментальных и прикладных исследований в сфере естественных наук,

а также педагогики и технологии образовательной деятельности;

- формирование команд для разработки инновационных проектов;

- обновление с учетом научных достижений, в том числе значительных результатов своей работы, содержания учебного процесса, непосредственно определяющего его качество;

- разработку и внедрение новых образовательных технологий;

- внедрение новых технических средств обучения, прежде всего информационных (программных продуктов, электронных ресурсов и т.д.);

- разработку и внедрение методов контроля качества, оценки уровня профессионализма преподавателей и уровня знаний студентов;

- мероприятия по обмену опытом в инновационной деятельности – участие в конференциях разного масштаба, форумах, конкурсах, олимпиадах;

- мероприятия по выдвиганию (трансферу) результатов инновационной деятельности во внешнюю конкурентную среду (участие в выставках, проведение мастер-классов и т.д.);

- мероприятия по совершенствованию организации учебного процесса и управления им;

- мероприятия по развитию студенческих инициатив;

- развитие материальной базы (модернизацию экспериментального и информационного оборудования);

- мероприятия по здоровьесбережению, разумному использованию человеческих и материальных ресурсов, определению и обеспечению оптимальных условий и режимов деятельности.

Управление инновационной деятельностью в масштабах кафедры может быть разделено на три уровня: кафедры (органа управления кафедрой), преподавателя, студента. Можно также выделить три направления управления: диагностика, планирование, стимулирование, которые осуществляются субъектами каждого вышестоящего уровня: кафедра управляет деятельностью преподавате-



Динамика изменения активности студентов и преподавателя по использованию сайта, созданного на Портале электронных образовательных ресурсов УрГЭУ для управления учебным процессом по физике

ля, а преподаватель – деятельностью студента. Кроме того, кафедра осуществляет управление выдвижением (трансфером) результатов инновационной деятельности (инновационных продуктов) во внешнюю конкурентную среду. Через инновационную деятельность посредством соответствующих связей осуществляется управление ходом учебного процесса и всеми составляющими системы контроля (включая оценку деятельности преподавателя и качества учебного процесса). При этом имеют место обратные связи, обеспечивающие оперативную коррекцию управления.

Направления управления и управляющие связи реализуются определенным инструментарием. Этот инструментарий достаточно обширен, в него входят различные организационные, педагогические и технологические инструменты. Остановимся на некоторых из них, используемых для организации инновационного учебного процесса на кафедре физики и химии УрГЭУ в последние годы. Прежде всего следует выделить не имеющую аналогов ни в отечественной, ни в зарубежной практике управления учебным процессом созданную на кафедре автоматизированную обучающую систему (АОС) по аналитической химии [11]. Эта система инновационна и по технологии ее разработки, и по технологии ее использования. АОС объединяет электронные ресурсы – модули (обучающие и контролирующие программы, виртуальные лабораторные работы, тренинговые программы и др.) для аудиторных занятий и самостоятельной работы сту-

дентов (СРС). Система имеет ряд опций: обучение, автоматизация обработки результатов измерений, проведение виртуального эксперимента, самоконтроль, контроль знаний. Разработка каждого модуля осуществляется межкафедральной интердисциплинарной творческой командой, в которую входят преподаватели и студенты кафедры физики и химии и кафедры статистики, эконометрики и информатики. На все ресурсы получены авторские свидетельства, выданные Федеральным институтом промышленной собственности, что подтверждает их оригинальность и научно-техническую новизну. Работа по созданию ресурса непосредственно реализует практикоориентированную направленность и другие педагогические принципы управления инновационной деятельностью. Система внедрена в учебный процесс по аналитической химии для направлений подготовки специалистов для продовольственной отрасли («Технология продукции общественного питания», «Биотехнология», «Товароведение и экспертиза товаров» и др.). С ее помощью студенты, с одной стороны, осваивают современные методы контроля качества продуктов и обеспечения продовольственной безопасности, с другой стороны, приобретают и отрабатывают навыки использования современных информационных технологий. Система находит применение и в организации научных исследований, проводимых сотрудниками кафедры, аспирантами и магистрантами.

Полезным и доступным в нашем университете инструментом управления

учебным процессом является Портал электронных образовательных ресурсов [4]. Он обеспечивает студентам доступ ко всем учебным ресурсам, позволяет в соответствии с индивидуальными особенностями режима работы и в выбранных объемах осваивать эти ресурсы, разнообразит и оптимизирует формы обучения, делает ход учебного процесса и оценку его результатов контролируемыми и «прозрачными», а в целом заметно повышает результативность обучения и качество учебного процесса. Деятельность студента индивидуализируется, но роль преподавателя остается определяющей. Он формирует свой сайт и сайты учебных групп, помещает на портал все ресурсы, составляет задания, комментарии к ним и инструкции по их выполнению, указывает график работы. Важнейшим моментом является организация обратной связи и проведение индивидуальных консультаций в различных режимах. Результаты своей работы (выполненные задания, отчеты по лабораторным работам, презентационные проекты и другие материалы) с помощью портала студенты направляют преподавателю в электронном виде. Учебный портал активно используется преподавателями кафедры физики и химии и студентами, изучающими естественнонаучные дисциплины, и уровень этой активности повышается. Об этом можно судить по диаграмме, представленной на рисунке.

Диаграмма отображает динамику изменения активности использования портала в учебном процессе по физике в потоке бакалавриата, объединяющем ряд направлений («Технология и организация общественного питания», «Биотехнология», «Товароведение и экспертиза», «Управление качеством») за последние 5 лет (2010–2014 гг.) на основании данных рубрики «статистика». В качестве показателей выбраны среднее количество действий, приходящееся на одного студента (в рамках сайта группы, сформированного преподавателем) и соответствующее количество действий администратора сайта – преподавателя. Из диаграммы видно, что использование портала студентами заметно активизируется. Работа с порталом преподавателя тоже активизируется, так как высокая активность студентов требует ответной деятельности преподавателя. Портал оптимизирует многие процедуры взаимодействия студента с преподавателем, обеспечивает интерактивный характер управления учебной деятельностью и ее контроля, формирование портфолио

и рейтинговой оценки каждого студента, а также соответствующего портфолио преподавателя.

Необходимым в управлении учебным процессом является инструментарий контроля усвоения знаний. В соответствии с вышеуказанными принципами, лежащими в основе управления учебным процессом, этот инструментарий должен соответствовать ряду критериев, таких как: оперативность, объективность, непрерывность, индивидуализацию, конфиденциальность, доступность для учащегося и преподавателя, валидность, мобильность, многоканальность. В последние годы в реализации контроля заметную роль играют различные системы тестирования. На кафедре накоплен полезный опыт использования авторских систем, разработанных преподавателями, включающих объемные базы заданий и вопросов, обеспечивающих возможность индивидуальной выборки определенного уровня трудности. Наряду с такими системами широко используется внешняя контролирующая система i-exam. Она позволяет произвести одномоментный (практически в режиме реального времени) «срез» знаний по изучаемой дисциплине, результаты которого дают возможность осуществить объективную диагностику состояния учебного процесса и своевременную его коррекцию.

Описывая инструментарий управления инновационным учебным процессом, уместно обсудить инструменты стимулирования инновационной деятельности преподавателей и студентов. К таким инструментам относятся различные конкурсы достижений в сфере профессиональной, учебной, научной деятельности. Одним из конкурсов, способствующих активизации инновацион-

ной деятельности, является проводимый в университете в течение многих лет конкурс инновационных образовательных технологий «Новое в технологии обучения». В конкурсе участвуют и опытные преподаватели, имеющие солидный стаж и большой опыт работы, и молодые специалисты. Существенной особенностью конкурса является то, что к разработке инновационных проектов привлекаются студенты. Это касается всех проектов, представленных сотрудниками кафедры физики и химии – постоянного участника конкурса и его неоднократного победителя в различных номинациях. В ряду проектов следует указать «Развитие здоровьесберегающего мышления у студентов на основе практикоориентированного обучения», «Разработка и внедрение программного аналитического комплекса в учебный процесс», «Формирование ИКТ-компетенций у студентов на основе реализации межпредметных связей» и др. Показательно также постоянное участие студентов (под руководством преподавателей) в конкурсах уникального инновационного университетского проекта «Всероссийский экономический форум молодых ученых и студентов "Конкурентоспособность территорий"», Всероссийском чемпионате по научным боям «Stand-up Science» (Новочеркасск, 2014 г.), Международном симпозиуме и выставке «Чистая вода России» (Екатеринбург, 2013 г.) и др.

Несомненно, определяющими инструментами в управлении учебным процессом являются учебно-методический комплекс и (или) рабочая программа, включающая все его компоненты. Этот инструмент должен быть, с одной стороны, очень содержательным и многофункциональным, с другой – гибким и мобильным, способным воспринимать

изменения в образовательной сфере и адаптировать к ним учебный процесс. Однако в последние годы изменения, вносимые в рабочие программы, нередко носят чисто формальный характер, мало затрагивают содержание учебного процесса, но требуют неоправданно частой трудоемкой переработки формы этого инструмента. При этом содержательный аспект становится все менее существенным по сравнению с постоянно усложняющейся и разрастающейся формой, и дееспособность инструмента ослабевает. В этих условиях эффективно управлению учебным процессам способствует обширная база методического обеспечения, разработанная в прошлые годы успешного развития фундаментального естественнонаучного образования, которая в этой сфере не утратила своей значимости и в сочетании с новыми технологиями и методами обучения может обеспечивать высокое качество учебного процесса.

Описанные инструменты – лишь небольшая часть обширного непрерывно увеличивающегося и развивающегося инструментария управления инновационным учебным процессом. Этот инструментарий обеспечивает современный уровень реализации учебного процесса по естественнонаучным дисциплинам в экономическом вузе, способствует более глубокому усвоению достаточно сложного материала этих дисциплин, демонстрирует практическую важность этого материала, вырабатывает у студентов умение работать с информацией, стимулирует их творческую активность, формирует предусмотренные государственным стандартом общекультурные и профессиональные компетенции, в целом повышает эффективность процесса обучения. ■

Источники

1. Вербицкий А.А. Становление новой образовательной парадигмы в российском образовании // Образование и наука. Известия УрО РАО. 2012. № 6. С. 5–19.
2. Гордеева И.В. Уровень естественнонаучных знаний и отношение к науке российского населения по сравнению с аналогичными зарубежными данными (анализ социологических опросов) // Актуальные вопросы модернизации российского образования: материалы XIX Междунар. науч.-практ. конф. / науч. ред. И.А. Рудакова. М., 2014. С. 89–96.
3. Симоньянц Р.П. Проблемы инженерного образования и их решение с участием промышленности // Наука и образование: электрон. науч.-техн. изд. 2014. № 3. URL: <http://technomag.bmstu.ru/index.html>.
4. Di Blas N., Fiore A., Mainetti L., et al. Portal of educational resources: providing evidence for matching pedagogy with technology // Research in Learning Technology. 2014. URL: www.researchinlearningtechnology.net/index.php/rlt/article/view/22906.
5. Elías C. The decline of natural sciences: confronting diminishing interest, fewer scientists and poorer working conditions in western countries. A comparative analysis between Spain and the United Kingdom // Papers: Revista de Sociología. 2009. Papers 93. P. 69–79. URL: www.raco.cat/index.php/Papers/article/view/140570/191801.
6. Geijsel F. Practice-oriented research: A good thing for educational scientists, schools, teachers and pupils? // Pedagogische Studien. 2010. Vol. 87. № 4. P. 288–295.
7. Lester S. Professional competence standards and frameworks in the United Kingdom // Assessment and Evaluation in Higher Education. 2014. Vol. 7. № 1. P. 38–52.
8. Phang F.A., Ali M.B., Bakar M.N., et al. Engineering elements in school science and mathematics // Energy Education Science and Technology: Part B: Social and Educational Studies. 2013. Vol. 5. № 3. P. 409–414.
9. Protner E., Medveš Z., Batinić S. et al. The bologna reform of subject teacher education in the newly founded states in the territory of the former Yugoslavia // Zbornik Instituta za Pedagoska Istrazivanja. 2014. Vol. 46. № 1. P. 7–28.
10. Starichenko B.E., Starichenko E.B., Shemetova A.D. Improving the information technology training of students on the basis of a system-object approach // Education Sciences and Psychology. 2009. № 4. P. 78.
11. Stozhko N.Y., Tchernysheva A.V., Mironova L.I. Computer assisted learning system for studying analytical chemistry // Chemistry: Bulgarian Journal of Science Education. 2014. Vol. 23. № 4. P. 607–613.
12. Weissenberger-Eibl M.A., Kugler F. Innovation engineering: The skills engineers need to be innovative // Research in Competence-Based Management. 2014. Vol. 7. P. 219–246.
13. Yasushi O. Situation and problems of decrease of Japanese students in Science and Technology fields // OECD / Japan Seminar, June 23–24, Tokyo. 2005. URL: www.aspacnet.org/apec/research/_pdfs/OECD-JapanSeminarOgura050624.pdf.
14. Zhou H., Sun P., Zheng D. Practice-oriented intuitive approach for engineering undergraduates: A case study // International Journal of Engineering Education. 2012. Vol. 28. № 4. P. 824–830.

References

1. Verbitskiy A.A. Stanovlenie novoy obrazovatel'noy paradigmy v rossiyskom obrazovanii [The formation of a new educational paradigm in the Russian education]. *Obrazovanie i nauka – Education and Science Journal*, 2012, no. 6, pp. 5–19.
2. Gordeeva I.V. [The level of scientific knowledge and attitudes to science of the Russian population compared with similar foreign data (analysis of public opinion polls)]. *Aktual'nye voprosy modernizatsii rossiyskogo obrazovaniya: materialy XIX Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.* [Topical issues of modernization of Russian education: Proc. XIX Int. sci.-pract. conf.]. Moscow, 2014, pp. 89–96.
3. Simon'yants R.P. Problemy inzhenernogo obrazovaniya i ikh reshenie s uchastiem promyshlennosti [Problems of Engineering Education and their solutions with industry participation]. *Nauka i obrazovanie – Science and Education*, 2014, no. 3. Available at: <http://technomag.bmstu.ru/index.html>.
4. Di Blas N., Fiore A., Mainetti L., et al. Portal of educational resources: providing evidence for matching pedagogy with technology. *Research in Learning Technology*. 2014. Available at: www.researchinlearningtechnology.net/index.php/rlt/article/view/22906.
5. Elías C. The decline of natural sciences: confronting diminishing interest, fewer scientists and poorer working conditions in western countries. A comparative analysis between Spain and the United Kingdom. *Revista de Sociología*. 2009. Papers 93. Pp. 69–79. Available at: www.raco.cat/index.php/Papers/article/view/140570/191801.
6. Geijsel F. Practice-oriented research: A good thing for educational scientists, schools, teachers and pupils? *Pedagogische Studien*, 2010, vol. 87, no. 4, pp. 288–295.
7. Lester S. Professional competence standards and frameworks in the United Kingdom. *Assessment and Evaluation in Higher Education*, 2014, vol. 7, no. 1, pp. 38–52.
8. Phang F.A., Ali M.B., Bakar M.N., et al. Engineering elements in school science and mathematics. *Energy Education Science and Technology: Part B: Social and Educational Studies*, 2013, vol. 5, no. 3, pp. 409–414.
9. Protner E., Medveš Z., Batinić S. et al. The bologna reform of subject teacher education in the newly founded states in the territory of the former Yugoslavia. *Zbornik Instituta za Pedagoska Istrazivanja*, 2014, vol. 46, no. 1, pp. 7–28.
10. Starichenko B.E., Starichenko E.B., Shemetova A.D. Improving the information technology training of students on the basis of a system-object approach. *Education Sciences and Psychology*, 2009, no. 4, pp. 78.
11. Stozhko N.Y., Tchernysheva A.V., Mironova L.I. Computer assisted learning system for studying analytical chemistry. *Chemistry: Bulgarian Journal of Science Education*, 2014, vol. 23, no. 4, pp. 607–613.
12. Weissenberger-Eibl M.A., Kugler F. Innovation engineering: The skills engineers need to be innovative. *Research in Competence-Based Management*, 2014, vol. 7, pp. 219–246.
13. Yasushi O. Situation and problems of decrease of Japanese students in Science and Technology fields. OECD: Japan Seminar, June 23–24, Tokyo. 2005. Available at: www.aspacnet.org/apec/research/_pdfs/OECDJapanSeminarOgura050624.pdf.
14. Zhou H., Sun P., Zheng D. Practice-oriented intuitive approach for engineering undergraduates: A case study. *International Journal of Engineering Education*, 2012, vol. 28, no. 4, pp. 824–830.



► **ХРОМОВ Николай Иванович**

Доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой национальной
и региональной экономики

**Донецкий национальный университет
83015, Украина, г. Донецк,
ул. Челюскинцев, 186
Тел.: (095) 516-25-61
E-mail: nkhrmov@bk.ru**

Ключевые слова

РАБОЧАЯ СИЛА
ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Keywords

WORKFORCE
LABOUR POTENTIAL
HUMAN POTENTIAL
HUMAN DEVELOPMENT

Аннотация

В работе рассмотрены исторические аспекты развития экономической науки, оценки и измерения вклада человека в формирование богатства страны. Исследованы вопросы возникновения и развития теории человеческого капитала, ее соответствия учению классической политической экономии, взаимодействия различных видов капитала в системе производственных отношений. Выполнен анализ роли нематериальных факторов производства в процессе общественно-экономического развития. Предложено авторское определение социально-экономической категории «человеческий капитал».

Abstract

The paper deals with historical aspects of the development of economic science, assessment and measurement of an individual's contribution to the country's wealth. The author studies the issues of the origin and development of the human capital theory, its compliance with the concept of classical political economy, the interaction of various types of capital in the system of industrial relations. The role of intangible factors of production in the process of socio-economic development is analysed. The author's definition of the socio-economic concept of "human capital" is given.

JEL classification

B12, E22, J41

Генезис концепции человеческого капитала

В современном мире происходят значительные трансформации, связанные с изменениями приоритетов в стратегии экономического развития, с новыми подходами в исследовании теоретических аспектов и практики ведения хозяйства. В отличие от предыдущих периодов индустриальной экономики, когда определяющими факторами развития были материальный и финансовый капитал, сегодня все большее значение приобретает человеческий фактор.

В историческом аспекте экономическая наука имеет свои особенности, что обусловлено ее непосредственной связью не только с динамикой общественных изменений, но и с необходимостью действовать на опережение технического прогресса. Появление новых сфер деятельности и средств производства, модернизация технологических процессов затрагивают вопрос изменения роли человека в управлении отмеченными производственными, экономическими, социальными и другими общественными процессами.

В экономических исследованиях второй половины XX века и последних лет вопросу роли человека в процессах экономического и общественного развития в целом уделяется особое внимание. Одним из важнейших достижений экономической науки стало создание концепции человеческого капитала, основателями которой являются известные американские ученые, Нобелевские лауреаты Т. Шульц и Г. Беккер. Разработчиками методологии исследования человеческого капитала были Х. Боуэн, Е. Денисон, Л. Туроу и др. Значительный вклад в развитие теории человеческого капитала внесли современные ученые С. Дятлов, Р. Капелюшников, В. Антонюк, О. Бородина, Е. Гришнова и др.

Однако остаются актуальными и нуждаются в последующем развитии вопросы исследования теоретических аспектов экономической категории «человеческий капитал», ее позиционирования в системе социально-экономических категорий, которые определяют

роль человека в процессах экономического и общественного развития, взаимодействия с другими видами капитала. При этом особое значение приобретают аспекты исследования эволюции теории человеческого капитала в условиях изменений общественного строя, развития экономической науки, научно-технического прогресса и глобализации экономических процессов.

Целью статьи является исследование вопросов возникновения и развития теории человеческого капитала, ее соответствия учению классической политической экономии, анализ современных научных подходов к изучению данной социально-экономической категории.

Еще авторы классической политической экономии выдвинули идею первоочередной ценности трудовых навыков в национальном богатстве государства. У. Петти выразил идею ценности трудовых навыков в создании национального богатства страны: представляется умным, чтобы то, что мы называем богатством или запасом страны и что является результатом прошлого труда, не считалось бы чем-то отличным от живых производительных сил, а оценивалось бы одинаково [17]. А. Смит считал человека не только источником, но и частью общественного богатства, развил идеи У. Петти, включив знание и квалификацию в основной капитал [18. С. 208]. Дж. Милль рассматривал человека в качестве цели, во имя которой существует богатство [16].

В. Петти, Ж.-Б. Сей, Л. Вальрас, В. Парето, И. Фишер, Е. Денисон рассматривали в качестве капитала одновременно человека и его способности, в силу их неотъемлемого единства [19. С. 3].

А. Маршалл подчеркивал сходство процессов инвестирования в неживые вещественные активы и в человеческое развитие. Однако саму категорию «человеческий капитал» он считал нереалистичной в силу того, что люди не являются рыночным товаром. Личные качества и способности человека А. Маршалл называет «благами, которые не передаются». В связи с этим вместо «человеческо-

The Genesis of the Human Capital Concept

го капитала» автор использует понятие «личный капитал» [15. С. 289].

Формирование концепции человеческого капитала шло под непосредственным влиянием научно-технического прогресса. Именно структурные изменения в экономике развитых стран и анализ основных источников материального накопления изменили взгляды экономистов на производительные способности человека и вывели ученых на новое видение его места и роли в процессе общественно-экономического развития. Повышается роль квалификации работников, их образовательного, профессионального и культурного уровней.

Дж. Гелбрейт отметил: «Доллар, вложенный в интеллект человека, часто приносит больший прирост национального дохода, чем доллар, вложенный в железные дороги, дамбы, машины и другие капитальные блага. Образование становится высокопродуктивной формой капитальных вложений» [6. С. 135].

Т. Шульц рассматривал человеческий капитал на макроуровне как инструмент исследования сложных закономерностей в социально-экономическом развитии общества в целом. Под характеристиками человеческого капитала он понимал развитие знаний и способностей, которые людям предоставляют школьное образование, профессиональное обучение на производстве, укрепление здоровья и растущий запас экономической информации [26. С. 64]. Г. Беккер создал теорию человеческого капитала, которая начала исследовать зависимость доходов работника и предприятия от знаний, способностей, здоровья и других характеристик человека [2. С. 109]. Т. Шульц и Г. Беккер впервые рассматривали материальные расходы на формирование человеческого капитала как инвестиции с соответствующим увеличением оплаты труда за полученные знания.

Теория человеческого капитала дает возможность не только иначе рассматривать роль человека в общественных производственных отношениях, но и уделять

большее внимание растущему значению интеллектуальной деятельности и нематериальным накоплениям. Исторический аспект становления человеческого капитала свидетельствует, что представители школы «трех факторов производства» (Ф. Лист, А. Маршалл, Дж. Милль, В. Рошер, Г. Сиджуик) в категорию капитала не включали непосредственно самого человека, а лишь его качественные характеристики, приобретенные способности, которые проявляются в трудовом процессе [3. С. 66]. Поэтому чаще всего под человеческим капиталом понимали совокупность всех производительных качеств работника.

Г. Боуэн считал, что человеческий капитал состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного времени с целью производства товаров и услуг [24. С. 360].

В определении Л. Туроу человеческий капитал это производительные способности, одаренность и знания [27. С. 15].

В теоретической трактовке И. Фишера капитал – это все то, что в состоянии в течение определенного времени приносить доход. Ученый включал человека как личность в состав капитала [25. С. 51].

В настоящее время выделяются два основных методологических подхода к исследованию категории человеческого капитал и, как следствие, два ведущих направления экономической теории: неоклассическая и марксистская. Руководствуясь принципами органического сочетания исторического и логического подходов в процессе экономического исследования человеческого капитала, необходимо видеть и учитывать то, что свойственно капиталу в целом, а также специфические свойства, характерные именно для человеческого капитала.

Маркс доказал, что капитал – это не просто сумма материальных и производственных средств, не вещь, а определенное общественное отношение [12. С. 380]. Он считал, что способность

человека к труду – главная производительная сила общества, настоящее богатство [13. С. 222]. Маркс открыл двойственный характер труда, опираясь на теорию трудовой стоимости, дал развернутое определение понятия «рабочая сила».

Согласно марксистскому учению, с одной стороны, индивидуальная способность к труду отчуждается от работника путем ее покупки-продажи на рынке (в форме переменного капитала), а с другой – относительно производительных способностей человека – Маркс использует понятие «основной капитал». Он отмечает: «С точки зрения непосредственно процесса производства, сохранение рабочего времени можно рассматривать, как производство основного капитала, причем под основным капиталом понимается сам человек» [14. С. 221]. И дальше: «Именно покупка и продажа рабочей силы увековечивает ее как элемент капитала; вследствие этого капитал выступает творцом товаров» [14. С. 428].

Таким образом, осознавая историческую принадлежность марксистской теории капитала, ее социально-классовый характер, не следует, однако, утверждать, что марксистское экономическое учение отрицает понятие человеческого капитала. Не случайно ключевой составной частью определения понятия «рабочая сила» у Маркса и у теоретиков человеческого капитала выступает один и тот же фактор – человеческие способности. Просто сама теория человеческого капитала сформировалась позже, когда созрели новые общественно-экономические реалии, а с ними и соответствующие исторические, экономические и другие научные предпосылки.

Не все современные научные работники – исследователи человеческого капитала согласны с такими выводами. Например, А. Бузгалин и А. Колганов считают, что «нельзя отрицать некоторого внешнего сходства между творческой деятельностью человека в условиях капитализма и капиталом, а также того, что есть тенденция к замене капитала как

▶ **Nikolay I. KHROMOV**
*Dr. Sc. (Econ.), Prof., Head of
National and Regional Economics Dept.*

Donetsk National University
83015, Ukraine, Donetsk,
Chelyuskintsev St., 186
Phone: (095) 516-25-61
E-mail: nkhromov@bk.ru

Источники

1. Антонюк В.П. Формирование и использование человеческого капитала в Украине: социально-экономическая оценка и обеспечение развития. Донецк, 2007.
2. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11.
3. Близнюк В.В. Человеческий капитал как фактор экономического развития (Эволюция методологических подходов и современность) // Экономика и прогнозирование. 2005. № 2.
4. Бузгалин А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века // Вопросы экономики. 2006. № 3.
5. Верхоглядюв Н.И. Человеческий капитал и показатели экономического роста // Экономика и держава. 2007. № 1.
6. Гелбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.
7. Голикова Н.В. Человеческий капитал как фактор роста и развития экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Киев: Ин-т экономики и прогнозирования. НАН Украины, 2004.
8. Гришнова Е.А. Человеческий капитал: формирование в системе образования и профессиональной подготовки. Киев: Т-во «Знання», 2001.
9. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала. СПбГУЭФ, 1994.
10. Капелюшников Р.И. Концентрация человеческого капитала // Критика современной буржуазной политэкономии. М.: Наука, 1977.
11. Мандыбура В. «Человеческий капитал»: объективная экономическая реальность или идеологема? // Украина: аспекты труда. 2009. № 2.
12. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Т. 2 // Соч. 2-е изд. Т. 24.
13. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Т. 3, ч. 1 // Соч. 2-е изд. Т. 25, ч. 1.
14. Маркс К., Энгельс Ф. Критика политической экономии // Соч. 2-е изд. Т. 46, ч. 2.
15. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. М.: Наука, 1993. Т. 1.
16. Милль Дж.С. Основы политической экономии: в 3 т. М.: Прогресс, 1980. Т. 1.
17. Петти У. Экономические и статистические работы. М.: Соцэкгиз, 1940.
18. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. М., 1962.
19. Фактор человеческого капитала: теоретические аспекты // Экономика и управление в зарубежных странах. 2005. № 8.
20. Хромов Н.И. Императивы развития человеческого капитала: монография. Донецк: Ноулидж, 2011.
21. Хромов Н.И. Механизм реализации стратегии развития человеческого капитала Украины: монография. Донецк: Ноулидж, 2013.

ведущего фактора производства творческими способностями человека, и потому употребление слов "человеческий капитал" как образное выражение может быть оправданным, – если не забывать, что это не капитал в научном смысле слова» [4. С. 132]. В.П. Щетинин считает, что «человеческий капитал» – это лишь метафора, перенесение свойств одного явления на другое [22. С. 46].

В. Мандыбура не только не признает теорию человеческого капитала в качестве достижений современной экономической науки, а вообще считает ее появление следствием политико-идеологического заказа [11. С. 27]. Он утверждает, что сегодня «капитал» является наиболее политически заидеологизированной категорией, что проявляется в сознательном искажении ее смыслового научного определения. В первую очередь это касается отношений, которые возникают между субъектами – владельцами капиталистической частной собственности и субъектами, которые не являются такими владельцами в части присвоения как самих объектов капитальной собственности, так и относительно распределения и присвоения конечных результатов капиталистического производства.

Исследователь признает существование новых явлений в современной капиталистической экономике, прежде всего в том, что современная НТР привела к росту потребностей производства в высококвалифицированных кадрах. Это связано с изменениями требований, которые выдвигает современное производство к способностям человека, к качеству труда. Но это, по мнению ученого, не снимает классовые противоречия, которые объективно существуют между интересами труда и капитала. Он считает, что происходит вульгаризация методологии классической политической экономии в виде отождествления, а в дальнейшем – подмены классического понимания содержания категорий «рабочая сила» и «трудовой потенциал» на категорию «человеческий капитал».

В. Мандыбура проводит комплексное исследование отмеченных экономических категорий и их взаимоотношений, в том числе системный анализ сущности человеческого капитала, но, к сожалению, выводы делаются на идеологической основе.

В течение многих лет советские ученые не имели возможности открыто вести исследования реального уклада капиталистического способа производ-

ства, а тем более сущности экономических категорий: капитал, рабочая сила, собственность, производственные отношения. Процессы капиталистического способа производства изучались, но исключительно с позиции эксплуатации наемного труда владельцами средств производства. Более глубокие исследования принципов организации производства, сущности экономических категорий, их взаимосвязей, факторов и критериев экономического и общественного развития приходилось маскировать терминологией «критика буржуазных теорий» [10].

Появление теории человеческого капитала связано с развитием научно-технического прогресса в целом и изменениями, которые непосредственно произошли в процессе производства, на рынке труда, в других сферах. Это было обусловлено прежде всего изменениями в практике функционирования капитала. Появление принципиально новых технологий не только в производстве, но и в сфере обращения капитала, инженерных коммуникаций потребовало значительных инвестиций в развитие человеческих качеств работников. С учетом новой роли человеческого фактора количественные изменения в сферах экономической деятельности привели к качественному скачку в смене роли трудового потенциала. Существенно повысилось значение творческой деятельности. В таких условиях начали бурно расширяться масштабы привлечения высококвалифицированной рабочей силы, воспроизводство которой требовало крупных расходов на образование, профессиональную подготовку и т.д. Кроме того, возникло много других аспектов в сфере экономической деятельности и практики ведения хозяйства (творческая деятельность и интеллектуальная собственность, финансовые рынки, новые институты инфраструктуры и т.п.). Соответственно, необходимость воспроизводства человеческих качеств стала не только объективной реальностью, но и, в известной мере, задачей индивидов, частных фирм и государства. Так появилась еще одна предпосылка для возникновения и развития теории человеческого капитала.

Введение человеческого потенциала в систему экономических понятий предусматривает радикальное изменение логики, структуры и содержания всех основных составляющих экономической науки. Начальной и конечной инстанцией общественного богатства и прогресса является накапливаемый поколениями

уровень общекультурной и профессиональной компетентности, творческой, предпринимательской и гражданской активности каждого отдельного индивида и всего населения.

Для анализа этой новой ситуации нужен политэкономический подход, в котором объектом исследования является воспроизводство движущей силы, источников развития, причинно-следственных связей и роли творческого труда, т.е. изучению подлежат конкретные процессы выдвижения человека в центр процесса воспроизводства. Появляется необходимость и исключительная важность изучения и учета социальных результатов производства и преодоления так называемого противоречия между экономической и социальной эффективностью. Нужны новые подходы к проблеме приоритетов экономического развития.

За многолетний период исследования теория человеческого капитала претерпела определенные изменения, и их целесообразно квалифицировать последовательным развитием экономической науки. На базе основ классической политической экономии Т. Шульц и Г. Беккер предложили научное обоснование новой экономической категории «человеческий капитал». В течение последних десятилетий XX века западные экономисты разработали методологию исследования человеческого капитала. Последующее развитие теория человеческого капитала получила в научных трудах современных исследователей. Были развиты сами смысловые характеристики человеческого капитала как экономической категории, изучены его взаимосвязи с другими экономическими категориями, предложены стоимостные аспекты его оценки, особенности формирования в современных условиях общественно-экономического развития и т.п.

Человеческий капитал, по утверждению Н.И. Верхоглядова, является важнейшим фактором экономического развития, который определяет эффективность использования производственного, финансового и природного капитала и непосредственно влияет не только на темпы, но и на качество экономического роста [5. С. 84].

Понятие «человеческий капитал», кроме признания ведущей роли человека в экономической системе общества, означает осознание необходимости целенаправленного инвестирования в человека. При этом важной особенностью исследований является необходимость органического сочетания двух

взаимосвязанных факторов – взгляда на человека как на главный и качественно неисчерпаемый ресурс экономического развития нового типа, а также как на цель этого роста.

Р. Капелюшников рассматривает человеческий капитал как запас знаний, способностей и мотиваций, поскольку их формирование требует отвлечения средств от текущего потребления, но при этом они становятся источником повышения производительности и заработка в будущем [10. С. 4].

По определению Н. Голиковой, человеческий капитал – это стоимость запаса способностей, опыта, знаний, привлеченных в хозяйственный процесс, капитализированных на основе найма, которые приносят дополнительную стоимость (прибыль) [7. С. 3].

В. Щетинин считает, что категорию «человеческий капитал» следует рассматривать как социально-экономическую форму человеческого фактора, который используется предпринимателями в качестве главного элемента производительного капитала [22. С. 58]. Он утверждает, что человеческий капитал является современным аналогом переменного капитала теории марксизма.

С. Дятлов характеризует человеческий капитал как сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, умений, способностей, мотиваций, который целесообразно используется в той или другой сфере общественного производства, способствует росту производительности труда и тем самым влияет на увеличение доходов (зарботков) конкретного человека [9. С. 83].

В. Антонюк делает вывод, что экономическая категория «человеческий капитал» выражает отношения между людьми в процессе формирования производительных способностей человека и их использования с целью получения прибыли [1. С. 25].

Определение категории человеческого капитала Е. Гришновой: «Человеческий капитал – это экономическая категория, которая характеризует совокупность сформированных и развитых с помощью инвестиций производительных способностей, личных черт и мотиваций индивидов, которые находятся в их собственности, используются в экономической деятельности, способствуют росту производительности труда и вследствие этого влияют на увеличение доходов (зарботков) своего владельца и национального дохода» [8. С. 16].

References

1. Antonyuk V.P. *Formirovanie i ispol'zovanie chelovecheskogo kapitala v Ukraine: sotsial'no-ekonomicheskaya otsenka i obespechenie razvitiya* [The formation and use of human capital in Ukraine: socio-economic evaluation and development]. Donetsk, 2007.
2. Becker G. *Chelovecheskiy kapital. Vozdeystvie na zarabotki investitsiy v chelovecheskiy kapital* [Human capital. Investment in human capital: The impact on earnings]. *SShA: ekonomika, politika, ideologiya – USA: Economy, Politics, Ideology*, 1993, no. 11.
3. Bliznyuk V.V. *Chelovecheskiy kapital kak faktor ekonomicheskogo razvitiya (Evolyutsiya metodologicheskikh podkhodov i sovremennost')* [Human capital as a factor of economic development (evolution of methodological approaches and modern era). *Ekonomika i prognozirovanie – Economics and Forecasting*, 2005, pp. 2.
4. Buzgalin A. *Chelovek, rynek i kapital v ekonomike XXI veka* [Human, market and capital in economy of the XXI century]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economics*, 2006, no. 3.
5. Verkhoglyadov N.I. *Chelovecheskiy kapital i pokazateli ekonomicheskogo rosta* [Human capital and economic growth indicators]. *Ekonomika i derzhava – Economy and Power*, 2007, no. 1.
6. Galbraith J.K. *The New Industrial State*. [Russ. ed.: *Novoe industrial'noe obshchestvo*. Moscow, Progress Publ., 1969].
7. Golikova N.V. *Chelovecheskiy kapital kak faktor rosta i razvitiya ekonomiki*. Diss. kand. ekon. nauk. [Human capital as a factor of economic growth and development. Cand. econ. sci. diss.]. Kiev: Institute of Economics and Forecasting, 2004.
8. Grishnova Ye.A. *Chelovecheskiy kapital: formirovanie v sisteme obrazovaniya i professional'noy podgotovki* [Human capital: formation in the system of education and professional training]. Kiev: Znannya Publ., 2001.
9. Dyatlov S.A. *Teoriya chelovecheskogo kapitala* [The theory of human capital]. SPbSUEF, 1994.
10. Kapelyushnikov R.I. *Kontsentratsiya chelovecheskogo kapitala. Kritika sovremennoy burzhuaznoy politekonomii* [Concentration of human capital. Criticism of modern bourgeois political economy]. Moscow, Nauka Publ., 1977.
11. Mandybura V. «Chelovecheskiy kapital»: ob'ektivnaya ekonomicheskaya real'nost' ili ideologema? [Human capital: the objective economic reality or ideologeme?]. *Ukraina: aspekty truda – Ukraine: Labour Aspects*, 2009, no. 2.
12. Marks K., Engels F. *Kapital* [Capital]. Vol. 2. Papers. Vol. 24.
13. Marks K., Engels F. *Kapital* [Capital]. Vol. 3. Part 1. Papers. Vol. 25. Part 1.
14. Marks K., Engels F. *Kritika politicheskoy ekonomii* [Criticism of political economy]. Papers. Vol. 46. Part 2.

22. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // МЭиМО. 2001. № 12.

23. Экономика Украины: стратегия и политика долгосрочного развития / под ред. акад. НАН Украины В.М. Гейца. Киев: Ин-т экономики и прогнозирования; Феникс, 2003.

24. Bowen H.R. Investment in Learning. San Francisco, 1978.

25. Fisher I. The Natura of Capital and income. L., 1927.

26. Shultz T. Investment of Human Capital. N.Y.; L., 1971.

27. Thurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970.

Формулировка определения сущности человеческого капитала как экономической категории каждым научным работником – это заверченный научный труд, и несмотря на их некоторые различия, каждая из отмеченных формулировок имеет свои важные особенности и соответствующие признаки значимости.

Но, с целью достижения комплексности и системности исследования, а также его завершенности, следует отметить:

во-первых, человеческий капитал – это не просто экономическая, а социально-экономическая категория;

во-вторых, она отображает совокупность общественных отношений в процессе производства материальных благ или оказания услуг, где происходит процесс капитализации рабочей силы;

в-третьих, только при условии привлечения человеческого капитала в процессе производственных отношений происходит образование новой стоимости;

в-четвертых, человеческий капитал реализуется через экономическую деятельность, а в каждой конкретной сфере экономической деятельности имеют разную значимость соответствующие человеческие качества, умения и навыки;

в-пятых, человеческий капитал отображает воплощенные в человеке и накопленные им определенные запасы личных качеств и производительных способностей, приобретенных естественным путем или сформированных и развитых в результате инвестиций;

в-шестых, отмеченные качества принадлежат человеку на правах собственности и используются им добровольно, сознательно и целесообразно;

в-седьмых, одним из важнейших признаков определения человеческого капитала является профессиональность использования индивидом приобретенных знаний и способностей;

в-восьмых, экономическим результатом использования человеческого капитала является рост производительности труда и доходов собственно человека – носителя капиталоспособности своего трудового потенциала и других субъектов процесса использования человеческого капитала;

в-девятых, социальным эффектом функционирования человеческого капитала является повышение благосостояния людей, социально-экономическое развитие общества и человеческое развитие в целом.

С целью комплексного и полного определения сущности категории «че-

ловеческий капитал», полученного в результате завершенного системного исследования, в совокупности с предложенными научными работниками характеристиками и признаками экономических категорий, которые определяют факторы общественного производства, сущность производственных отношений и экономической деятельности человека, его роль в экономическом развитии общества, все отмеченные признаки человеческого капитала должны найти свое отражение в его определении как экономической (социально-экономической) категории.

Таким образом, человеческий капитал – это социально-экономическая категория, которая характеризует совокупность (систему) общественных отношений по целесообразному, осознанному и профессиональному использованию в процессе производства и образования новой стоимости в определенной сфере экономической деятельности, приобретенных естественным путем, сформированных и развитых вследствие инвестиций, воплощенных в человеке, и накопленных им определенных запасов здоровья, знаний, умений, навыков, опыта, мотиваций, собственных личных качеств и других производительных способностей, которые принадлежат ему на правах собственности, что способствует росту производительности труда и доходов субъектов процесса использования человеческого капитала и самого человека... На этом можно было бы и закончить определение сущности категории «человеческий капитал» в условиях существующей концепции экономического роста. Но, в контексте концепции человеческого развития, при признании благосостояния человека в качестве конечной цели общественного развития, с целью достижения полноты и завершенности исследования, к приведенному определению следует добавить: «... а также достижению конечной цели общественного развития – повышению благосостояния человека, социально-экономическому развитию общества и человеческому развитию в целом» [20. С. 22].

Общественное развитие отводит человеку центральное место не только в традиционно духовной области общественной жизни, но и в системе производственных связей, исходя из того, что человек – это начальная и конечная цель социального и экономического развития. Сохранение, воспроизводство и развитие человека является важнейшей

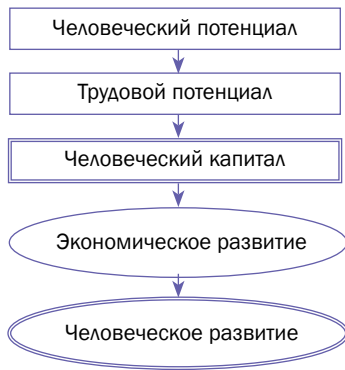


Схема взаимоотношений экономических категорий, участвующих в формировании человеческого капитала, и их влияния на общественное развитие

предпосылкой развития страны, т.е., как отмечает абсолютное большинство научных работников, акцент развития переносится с увеличения ВВП на человеческий капитал [23. С. 222]. Осознание необходимости обеспечения благополучия человека, создания условий для развития его творческих возможностей, как цели общественного развития, вызвало интерес к этой проблеме с точки зрения научной интерпретации соответствующих процессов и привело к разработке концепции человеческого развития.

На рисунке представлена схема влияния экономических категорий, которые характеризуют роль человека в трудовых отношениях, на экономическое и общественное развитие.

Теория человеческого капитала в сочетании экономического и социального аспектов позволяет шире рассматривать роль человека в общественной жизни, в диалектическом единстве свободной личности, наемного работника и владельца своих капитальных способностей; объекта и субъекта капиталовложений; источника и главного фактора процесса экономического роста, и наконец, как начальной стадии и конечной цели всего процесса социально-экономического развития общества [21. С. 231].

В силу важности самого понятия «человеческий капитал», значимости элементов его внутреннего содержания, достаточно непродолжительных сроков существования предложенной концепции человеческого капитала, а также (возможно, и за счет отмеченных выше причин) наличия многих противоречивых утверждений, подчас противоположных, в научной среде создана атмосфера повышенного внимания к отмеченной экономической категории.

Особенностью исследования и общественного восприятия социально-экономической категории «человеческий капитал» в научной среде стран бывшего СССР является ее посткоммунистическая идеологизация. Опираясь на марксистское учение, исследователи советского периода, и даже отдельные современные научные работники, не смогли переступить через догматичное восприятие определения рабочей силы как объекта эксплуатации. Однако комплексный, системный подход к изучению указанных экономических категорий свидетельствует о том, что, во-первых, экономические исследования капитала К. Марксом являются актуальными и сегодня, а во-вторых, концепция человеческого капитала не противоречит марксистской теории постоянного и переменного капитала, а наоборот, является ее диалектическим развитием в современных общественно-экономических условиях.

Таким образом, несмотря на повышенное внимание научных работников к исследованию человеческого капитала (особенно в пределах постсоветского пространства), в современной научной среде еще не преодолен этап завершенности не только определения, а даже признания социально-экономической категории «человеческий капитал», факторов его формирования и развития, внутренней структуры, критериев оценки, соотношения и взаимодействия с другими видами капитала.

Отмеченные вопросы особенно актуальны в условиях современного состояния развития экономики, глобализации общественных процессов и международной интеграции. ■

15. Marshall A. *Printsiipy ekonomicheskoy nauki: v 3 t.* [The principles of economic science: in 2 volumes]. Moscow, Nauka Publ., 1993, vol. 1.

16. Mill J.S. *Principles of Political Economy.* [Russ. ed.: Mill Dzh.S. *Osnovy politicheskoy ekonomii: v 3 t.*] Moscow, Progress Publ., 1980. Vol. 1.

17. Petty W. *Ekonomicheskiye i statisticheskiye raboty* [Economic and statistical writings]. Moscow, Sotsekgiz Publ., 1940.

18. Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* [Russ. ed.: Smit A. *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov.*] Moscow, 1962.

19. Faktor chelovecheskogo kapitala: teoreticheskie aspekty [The factor of human capital: theoretical aspects]. *Ekonomika i upravlenie v zarubezhnykh stranakh – Economics and Management in Foreign Countries*, 2005, no. 8.

20. Khromov N.I. *Imperativy razvitiya chelovecheskogo kapitala: monografiya* [The imperatives of development of human capital: a monograph]. Donetsk, Noulidzh Publ., 2011.

21. Khromov N.I. *Mekhanizm realizatsii strategii razvitiya chelovecheskogo kapitala Ukrainy: monografiya* [The mechanism for implementing the strategy of human capital development in Ukraine: a monograph]. Donetsk, Noulidzh Publ., 2013.

22. Shchetinin V. *Chelovecheskiy kapital i neodnoznachnost' ego traktovki* [Human Capital and the ambiguity of its interpretation]. *MEiMO – MEMO Journal*, 2001, no. 12. 2001. № 12.

23. Geyts V.M. (ed.) *Ekonomika Ukrainy: strategiya i politika dolgosrochnogo razvitiya* [Ukraine's economy: a long-term strategy and development policy]. Kiev: Feniks Publ., 2003.

24. Bowen H.R. *Investment in Learning.* San Francisco, 1978.

25. Fisher I. *The Natura of Capital and income.* L., 1927.

26. Shultz T. *Investment of Human Capital.* N.Y.; L., 1971.

27. Thurow L. *Investment in Human Capital.* Belmont, 1970.



▶ МАКОВКИНА Светлана Александровна
 Магистр менеджмента, старший преподаватель кафедры экономики и управления

**Уральский институт управления
 Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС)**
 620990, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. 8 Марта, 66
 Тел.: (343) 251-78-25
 E-mail: svetlana.makovkina@uapa.ru

Ключевые слова

АГЛОМЕРАЦИЯ
 АГЛОМЕРАЦИОННЫЕ ЭФФЕКТЫ
 РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА
 КРУПНЫЕ МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ
 КРУПНЕЙШИЕ ГОРОДА

JEL classification

E29, O18, R58

Крупные города как центры формирования региональной политики: международный опыт и российский акцент

Аннотация

В статье выявлены ключевые особенности формирования региональной политики в России и других развитых странах с учетом роли агломераций в данном процессе. Автором рассмотрено влияние крупнейших городов на социально-экономические процессы в пределах макротерриторий на опыте зарубежных стран, проанализированы литературные данные о процессах влияния агломераций на национальные особенности формирования региональной политики. Проблемы, с которыми сталкиваются разные страны и регионы при влиянии агломерационных эффектов на экономическую, политическую, социальную, инфраструктурную политику, имеют схожие черты. В России крупнейшие муниципальные образования с численностью населения более 1 млн чел. также играют существенную роль в региональных системах производства и расселения, оказывая влияние на социально-экономическое развитие региона и федерации в целом. Понимание общих проблем и факторов, их формирующих, позволит региональным органам власти РФ проводить эффективную региональную политику в соответствующем направлении.

Формирование региональной политики на протяжении продолжительного периода времени является важной задачей органов власти во всех государствах, и федеративных, и унитарных. Эффективная региональная политика, как комплекс факторов, определяющих взаимодействие различных групп потребителей регионального продукта, имеющих зачастую разнонаправленные интересы, актуальна не только для России, но и для большей части мировых держав.

Дебаты об эффективности региональной политики наблюдаются среди ученых в различных областях, таких как экономика, география, политология, социология и др. В практической плоскости интерес аккумулируется процессами, развивающимися на территории Европейского союза. Изначальная идея создания единого экономического пространства, объединяющего не только различные географические и климатические зоны, но и страны с особым культурным, социальным и экономическим климатом, накопленными за долгий период существования историческими противоречиями, была достаточно рискованной. С одной стороны, глобальные процессы, необходимость укрупнения экономических и политических систем, распределение производственных и социальных рисков способствовали развитию центробежных сил в Европе. С другой стороны, многие из указанных причин способствуют размыканию связей, сло-

жившихся за время существования еврозоны.

Однако дискуссии по формированию региональной политики не ограничиваются проблемами европейского пространства, вопросы агломерации и региональной политики, возможно, еще более актуальны и важны в развивающихся странах [17. Р. 45]. Так, аспекты регионального развития в Китае, Индии, Малайзии становятся одними из самых важных политических проблем.

Интерес к различным элементам региональной политики активизировался на фоне глобальной экономической нестабильности, что способствовало повышению внимания органов исполнительной власти по всему миру, сосредоточению на повышении эффективности управления региональной политикой. В крупных европейских экономических изданиях были опубликованы работы, посвященные процессу урбанизации [2], повышению экономической привлекательности регионов за счет агломерационных эффектов крупных городов, таких как Лондон, Токио, Нью-Йорк. При этом отмечалось, что органам исполнительной власти не следует ограничивать инвестиции в развитие агломераций, особенно за счет перераспределения ресурсов «путем субсидирования менее продуктивных мест» [9]. Крупнейших городов в глобальном экономическом пространстве должно становиться больше. По мнению Y. Huang, урбанизация во многих странах, и прежде всего

Large Cities as Centres of Regional Policy Formation: Foreign Experience and Russian Accent

Abstract

The paper reveals key features of formation of regional policy in Russia and other developed countries, given the role of agglomerations in the process. The author considers the influence of the largest cities on socio-economic processes within macro-areas on the basis of foreign experience and analyses the scientific literature describing the processes through which agglomerations form national peculiarities of regional policy. Under the influence of agglomeration externalities (effects) on economic, political, social and infrastructure spheres, countries and regions encounter similar problems. In Russia, the largest municipalities with population in excess of one million also play a significant role in regional systems of production and resettlement exerting a substantial impact on socio-economic development of a region and the entire federation. Understanding the factors causing these problems will allow regional authorities of the Russian Federation to formulate an effective regional policy in respective direction.

For a long time regional policy formation has been among the most important tasks of authorities in all countries, both federal and unitary. Effective regional policy as a set of factors influencing the interaction between various groups of regional product consumers with divergent interests is of high importance for not only Russia, but for most great powers.

Specialists in various fields of scientific study – economics, geography, political science, sociology, etc. – debate the effectiveness of regional policy. In the practical aspect, particular attention is paid to the processes which take place in the European Union. Initially, creating the single economic space which would combine not only diverse geographical and climate zones, but also countries with special cultural, social and economic environment and age-old historical contradictions was a risky idea. On the one hand, global processes, the need for consolidation of economic and political systems and distribution of production and social risks concentrated the power in Europe. On the other hand, many of these reasons sever the ties established during the time of the Euro zone.

However, the discussion of regional policy formation does not come down to the problems of the European space. The issues of agglomeration and regional policy are perhaps of even more urgency and importance in developing countries [17. P. 45]. For example, in China, India

and Malaysia the aspects of regional development are listed among the most significant political problems.

Interest in various elements of regional policy has intensified against a backdrop of global economic instability that forced executive authorities all over the world focus their attention on improving the effectiveness of regional policy management. The major European economic titles published the research devoted to the urbanization process [2] and increasing economic attractiveness of regions due to agglomeration effects of large cities such as London, Tokyo and New York. At the same time, it was noted that executive authorities should not cap the investments in the development of agglomerations, especially at the cost of redistribution of resources through subsidizing less productive places [9]. The largest cities are supposed to increase in number on a global economic scale. According to Y. Huang, many countries – and China, in particular, – are typical of insufficient urbanization [14. P. 8]. I. Gill believes that agglomerations around the world are initiated by natural market mechanisms and allow framing effective regional policy. Hence, this process should not be limited, but controlled [8].

F. Barca, P. McCann and E. Garcilazo express dissenting opinions on the consequences of the impact of largest cities on regional economic policy. They argue that the development of large agglomerations has to be kept under constant

▶ **Svetlana A. MAKOVKINA**

Master of Management, Senior Lecturer of Economics and Management Dept.

Ural Institute of Administration of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA)
620099, RF, Yekaterinburg,
8 Marta St., 66
Phone: (343) 251-78-25
E-mail: svetlana.makovkina@uapa.ru

Keywords

URBAN AGGLOMERATION
AGGLOMERATION EFFECTS
REGIONAL POLICY
LARGE MUNICIPALITIES
LARGEST CITIES

JEL classification

E29, O18, R58

в Китае, недостаточна [14. P. 8]. I. Gill считает, что агломерации в мировом масштабе создаются благодаря естественным рыночным механизмам и позволяют формировать эффективную региональную политику, соответственно, не стоит ограничивать этот процесс, хотя контролировать его необходимо [8].

Другой точки зрения на последствия влияния крупнейших городов на формирование региональной экономической политики придерживаются такие авторы, как F. Barca, P. McCann, E. Garcilazo и др. По их мнению, развитие крупных агломерационных образований необходимо держать под постоянным контролем, ограничивая чрезмерный рост [3]. Высокий уровень государственной поддержки и регулярного финансирования развития агломераций зачастую не позволяет в полной мере оказывать помощь менее развитым территориям, что в свою очередь негативно сказывается на региональной экономической политике. Производственные возможности отстающих регионов так же важны, как и крупнейших городов, а совокупный рост всей государственной экономики зависит от максимизации потенциала роста отстающих регионов [7].

Стоит отметить, что в зарубежной научной литературе полемика по поводу эффективной региональной политики и роли агломераций в ее формировании касается и движущих сил, способствующих созданию агломераций.

В случае когда агломерации создаются под воздействием естественных причин: исторических, географических и т.д., как это происходило в большинстве развитых стран, региональная политика, которая накладывает ограничения на развитие подобных территориальных систем, является неэффективной. Но в том случае, когда агломерации формируются под значительным влиянием искусственных причин, аргумент, что большие города являются наиболее продуктивными территориями, может показаться слишком упрощенным.

Формирование агломераций как крупных территориальных образований, чье функционирование и развитие неизбежно оказывает влияние на прилегающие города и районы, влечет за собой ряд эффектов. Некоторые экономические эффекты агломерации, такие как перегруженное уличное движение, загрязнение окружающей среды, хорошо известны и учитываются при анализе их достоинств и недостатков. В то же время другие типы неэкономических эффектов

агломерации и развития крупнейших городов менее изучены.

Управленческие решения, принимаемые органами исполнительной власти в ответ на неблагоприятную транспортную ситуацию, перегрузки жилищно-коммунальной инфраструктуры и загрязнения, в западных странах регулярно отрабатываются и постоянно совершенствуются, однако этого нельзя сказать о других видах нерыночных эффектов агломерации.

Крупнейшие города, причем это могут быть столицы (Сеул, Токио, Париж, Дели, Москва) или крупные деловые, культурные, исторические центры (Гонконг, Нью-Йорк, Шанхай, Санкт-Петербург), благодаря своей уникальности чаще других могут рассчитывать на прямые государственные инвестиции в строительство и поддержание международного аэропорта, скоростных железных дорог, метрополитенов, инвестиции для проведения крупных международных событий (Олимпийских игр, чемпионата мира по футболу, фестивалей и т.д.). В крупнейших городах на более высоком уровне финансируется развитие важных государственных услуг, таких как образование, здравоохранение и охрана окружающей среды, причем большая доля финансовых ресурсов предоставляется из средств федерального бюджета. Как правило, кумулятивный эффект прямых инвестиций, предоставляемых органами исполнительной власти федерального центра или регионов, в крупнейших городах существенно превышает субсидии, предоставляемые менее важным, с политической точки зрения, территориям. В плане формирования эффективной региональной политики серьезный перекос финансирования развития крупных городов за счет других территорий является скорее упущением. Данная ситуация ведет к серьезным внутренним противоречиям и внутрирегиональным конфликтам.

Для России данная проблема особенно актуальна, так как внимание федерального центра к таким крупным городам, как Санкт-Петербург, Казань, Краснодар, значительно превышает финансирование проектов в Липецке, Ижевске, Пензе, Перми и т.д. А ведь перечисленные муниципалитеты также являются центрами субъектов Российской Федерации, с численностью населения более 500 тыс. чел. Даже такие крупные города, как Екатеринбург, Самара, Красноярск, могут рассчитывать на дополнительное финансирование инфраструктурных проектов, что позволит

стимулировать дальнейшее развитие и частично решить проблемы социальной напряженности, только за счет участия в глобальных спортивных мероприятиях.

Исследования, посвященные формированию агломераций, в большинстве развитых стран основаны на свойствах экономических систем и производственных функций, таких как транспортные расходы, эффект масштаба от концентрации производств, технологии и мобильность рабочей силы. Тем не менее недавние результаты теоретических и эмпирических исследований выявляют неэкономические эффекты агломерации. G. Duranton, например, отмечает, что не только торговля является основой процветания крупнейших городов, но и политические и институциональные факторы, также имеют важное значение [5. P. 100].

Влияние нерыночных факторов, особенно политических, также исследовали J. Davis и V. Henderson. В своих работах они пришли к выводу, что политические институты непосредственно влияют на концентрацию городского населения, которая в свою очередь определяет распределение финансовых ресурсов из федерального центра в пользу крупнейших городов [4; 10–13]. Многие исследователи поддерживают точку зрения V. Henderson, полагая, что основной причиной агломеративности выступают именно политические факторы. Хотя инфраструктурное развитие, например наличие метро, которое является отличительной особенностью крупнейших городов во всем мире, также играет значительную роль, притягивая население. При этом, изучая функционирование крупнейших городов, Henderson дает рекомендации органам исполнительной власти более равномерно развивать города на территории государств, уделяя внимание менее крупным.

Подобные перекосы существуют и в России. Несмотря на то что исследователи, к мнению которых мы обращались выше, рассматривают крупнейшие города, являющиеся мировыми городами и оказывающие влияние на развитие метарегионов. В нашей стране Москва и Санкт-Петербург – крупнейшие города, однако не только они определяют региональную политику.

Прежде чем обозначить сферу влияния крупнейших городов на формирование региональной политики Российской Федерации, необходимо внести терминологическую ясность. В советский период крупнейшими считались

control by suppressing their excessive growth [3]. Active government assistance and regular funding of agglomerations' development often prevent less developed territories from receiving full-fledged support. This, in turn, exerts a destructive effect on regional economic policy. The scientists claim that production capacity of lagging regions is as important as that of the largest cities', and the total growth of the entire state economy depends on maximization of growth potential of the weak regions [7].

It is worth noting that in the foreign academic literature the controversy over effective regional policy and the role of agglomerations in its development also addresses the issue of the driving forces contributing to the creation of agglomerations.

If agglomerations are formed due to natural causes (historical, geographical, etc.) as was the case of the majority of developed countries then regional policy imposing restrictions on the development of such territories is ineffective. But when agglomerations are formed under the significant influence of man-made causes, the argument that large cities are the most productive areas may seem too simplistic.

Formation of agglomerations as large territorial entities, functioning and development of which inevitably influence surrounding areas entails a number of effects. Some economic agglomeration effects such as traffic congestion and pollution are widely known and taken into account when analyzing their strengths and weaknesses. However, other types of non-economic effects of agglomeration and largest cities' development are not studied enough.

In Western countries, administrative decisions taken by executive authorities in response to the unfavourable traffic situation, overload of housing and utility infrastructure and environmental contamination are being constantly revised and improved. However, this does not apply to other types of non-market effects of agglomeration.

Due to their uniqueness the largest cities (it may be capitals – Seoul, Tokyo, Paris, New Delhi, Moscow) or important business, cultural, historical centres (Hong Kong, New York, Shanghai, Saint-Petersburg) have bigger chances to get direct public investment in construction and maintenance of international airports, high-speed railways, subways, and

are more likely to receive public funding to host major international events (the Olympics, the FIFA World Cup, festivals, etc.). The largest cities attract a better financial support for essential public services such as education, healthcare and environmental protection. At that, the federal budget provides the greatest share of the funds. As a rule, the cumulative effect of direct investment granted to largest cities by executive authorities of the federal centre or regions significantly exceed the subsidies given to less important, from a political viewpoint, territories. In terms of formulation of effective regional policy, additional financing of the largest cities to the prejudice of other territories is more of a weakness than a strength. Such a situation leads to serious internal contradictions and intra-regional conflicts.

In Russia, this problem is particularly acute since the federal centre displays greater interest in financing such major cities as Saint-Petersburg, Kazan', Krasnodar rather than Lipetsk, Izhevsk, Penza, Perm, etc. But these municipalities (with population over 500,000) are, in addition, the capitals of the RF constituent entities. Even such big cities as Yekaterinburg, Samara, Krasnoyarsk can expect extra financing for infrastructure projects only through participation in global sporting events. Such projects would encourage further development and at least partially ease social tension.

The studies on the formation of agglomerations in the majority of developed countries are based on the properties of economic systems and production functions such as transport costs, economy of scale of the concentration of production, technologies and labour mobility. Nevertheless, the recent findings of theoretical and empirical research have revealed non-economic effects of agglomeration. For example, G. Duranton notes that not trade alone represents the basis for the largest cities' prosperity. Political and institutional factors are also of great importance [5. P. 100].

The influence of non-market factors, especially political, was also investigated by J. Davis and V. Henderson. In their works, they concluded that political institutions exert immediate influence on concentration of urban population, which, in turn, determines the allocation of financial resources from the federal centre in favour of the largest cities [4; 10–13]. Many researchers support this

viewpoint believing that the main cause of agglomeration lies in political factors. However, infrastructure development also plays a significant role in attracting new population, for instance, subway availability which is a distinctive feature of the largest cities all over the world. At the same time, examining the functioning of the largest cities Henderson puts forward recommendations to executive authorities to ensure even development of cities in the national territory paying attention to smaller ones.

Such distortions exist in Russia as well, although the above-mentioned experts consider the largest cities as the world cities influencing the development of meta-regions. In Russia, Moscow and Saint-Petersburg are the largest cities, but regional policy is defined not only by them.

Before identifying the sphere of influence of the largest cities on the regional policy of the Russian Federation's, it is necessary to clarify the terminological aspect. During the Soviet period, cities with a population over 1 million were considered to be the largest. Nowadays the Urban Planning Code of the Russian Federation does not treat the size of population as a factor contributing to the economic development and formation of the settlement system in local areas. According to the Federal Law "On general principles of organization of local self-government in the Russian Federation" No. 131-FZ of October 6, 2003, the concept of "city" is excluded from the Russian regulatory and legal environment. However, municipalities do not neglect this term when enshrining their names in the Charters (Table 1).

The data presented in Table 2 demonstrates a consistent growth of fundamental economic indicators in the largest municipalities. Investment volume and industrial output show a sluggish growth. Population size and new housing supply are increasing steadily. Firstly, million cities are urban centres that historically attract new population. Secondly, real estate in the major municipalities is traditionally considered a good way to invest personal savings. Industrial output is characterized by a moderate growth rate. Siting of industrial enterprises within the territory of the densely populated largest municipalities is a historically developed fact, which cannot be changed at short notice. Relocation of these enterprises is a gradual process, and Moscow and

Таблица 1 – Муниципальные образования РФ с численностью населения более 1 000 тыс. чел. в 2014 г.

Муниципальное образование	Административный статус, наименование закрепленное в Уставе	Фактическая численность населения, тыс. чел.
1. Москва	Субъект РФ, город федерального значения, город	11979
2. Санкт-Петербург	Субъект РФ, город федерального значения, город	5028
3. Новосибирск	Муниципальное образование, городской округ, город	1523
4. Екатеринбург	Муниципальное образование Город Екатеринбург	1429
5. Нижний Новгород	Муниципальное образование, городской округ, город областного значения, город	1259
6. Самара	Муниципальное образование, городской округ, город	1171
7. Омск	Муниципальное образование, городской округ, город	1160
8. Казань	Муниципальное образование, городской округ, город	1176
9. Челябинск	Муниципальное образование, город	1156
10. Ростов-на-Дону	Муниципальное образование, городской округ, город	1103
11. Уфа	Муниципальное образование, городской округ, город	1077

Таблица 2 – Удельный вес крупнейших МО в показателях по Российской Федерации в 2013 г., % *

Показатель	2002	2004	2007	2013	Δ(2013–2002)
Численность населения	8,79	8,80	8,84	22,4	13,61
Объем промышленного производства	7,86	8,70	10,88	19,54	11,68
Объем инвестиций	7,21	7,37	7,68	14,8	7,59
Оборот розничной торговли	13,03	13,79	14,71	14,8	1,77
Ввод общей площади жилых домов	9,85	11,68	12,39	33,4	23,55

* Рассчитано автором.

города с численностью населения свыше 1 млн чел. На сегодняшний день Градостроительный кодекс Российской Федерации не учитывает численность населения в качестве фактора, определяющего особенности экономического развития и формирования системы расселения на локальных территориях. Согласно Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ, из российского нормативно-правового поля исключено понятие «город». Однако муниципальные образования, закрепляя наименование в уставах, не отказываются от данного термина (табл. 1).

Данные, представленные в табл. 2, демонстрируют в целом последовательный рост основных экономических показателей в наиболее крупных муниципальных образованиях. Медленными темпами растут объем инвестиций и объем промышленного производства. Чис-

ленность населения и ввод в действие жилых домов увеличиваются планомерно. Во-первых, города-миллионеры исторически являются центрами притяжения населения. Во-вторых, недвижимость в таких крупных муниципальных образованиях традиционно считается хорошим способом инвестировать индивидуальные накопления. Умеренный рост демонстрирует показатель объема промышленного производства. Размещение в российских крупнейших муниципальных образованиях промышленных предприятий – исторически сложившийся факт, который не может измениться за короткий срок. Процесс вывода за пределы территории крупных предприятий идет постепенно. Наиболее активно предприятия выносятся за пределы городской черты в Москве и Санкт-Петербурге – городах федерального значения. В других муниципалитетах процесс идет гораздо медленнее, так как вывод крупных промышленных предприятий требует

огромных финансовых, временных, организационных ресурсов.

Большая часть муниципальных образований с численностью населения более 1 млн чел. являются административными центрами субъектов Федерации. Традиционно именно данные территории концентрируют административные, финансовые, человеческие ресурсы и играют важную роль в социально-экономическом развитии регионов.

Из данных табл. 3 видно, какую роль крупные города играют в экономике регионов (высокая доля численности населения, более высокая, чем в среднем по региону, заработная плата). Инвестиционная привлекательность региона на сегодняшний день является наиболее значимым показателем, базовым значением во многих региональных рейтингах. По данному показателю доля крупных муниципалитетов в экономике регионов варьируется от 98% (Владивосток) до 26,9% (Астраханская область).

Стабильно высок индекс промышленного производства во всех крупных муниципальных образованиях – около или больше 100%. Доля средних и малых предприятий выше, чем по области, при этом уровень безработицы, как правило, значительно ниже, чем в среднем по субъекту РФ.

Названные города, имеющие численность населения более 1 млн чел., можно считать агломерациями, так как под их влияние попадают муниципальные образования, расположенные в зоне притяжения.

В группу крупных в настоящий момент в РФ входят 35 муниципальных образований, из них 20, или 57,1%, города с численностью населения от 500 до 1 млн чел. и 17, или 48,6%, города с численностью населения свыше 1 млн чел. В 2013 г. эта группа крупнейших муниципалитетов концентрировала 33,76% общей численности населения РФ, около 37% объема промышленного производства. Объем инвестиций и оборот розничной торговли колеблется около отметки 25%, тогда как показатель ввода в действие жилых домов является достаточно высоким и составляет 53% общероссийского (табл. 4).

Анализ структурных сдвигов демонстрирует разнонаправленные тенденции. В общей группе крупных городов наиболее вырос удельный вес объема инвестиций, ввода жилья. При этом объем промышленного производства и оборот розничной торговли росли более медленными темпами. В первой группе

Table 1 – Municipalities of the Russian Federation with a population of 1 million or more in 2014

Municipal formation	Administrative status, the name enshrined in the Charter	Actual population, thousand
1. Moscow	Constituent entity of the RF, City of federal importance, city	11979
2. Saint-Petersburg	Constituent entity of the RF, City of federal importance, city	5028
3. Novosibirsk	Municipal formation, urban okrug, city	1523
4. Yekaterinburg	Municipal formation "Yekaterinburg City"	1429
5. Nizhniy Novgorod	Municipal formation, urban okrug, city of oblast importance, city	1259
6. Samara	Municipal formation, urban okrug, city	1171
7. Omsk	Municipal formation, urban okrug, city	1160
8. Kazan'	Municipal formation, urban okrug, city	1176
9. Chelyabinsk	Municipal formation, city	1156
10. Rostov-on-Don	Municipal formation, urban okrug, city	1103
11. Ufa	Municipal formation, urban okrug, city	1077

Table 2 – The share of the largest municipalities in All-Russia indicators, %*

Indicator	2002	2004	2007	2013	$\Delta(2013-2002)$
Population size	8,79	8,80	8,84	22,4	13,61
Industrial output	7,86	8,70	10,88	19,54	11,68
Investment volume	7,21	7,37	7,68	14,8	7,59
Retail turnover	13,03	13,79	14,71	14,8	1,77
New housing supply	9,85	11,68	12,39	33,4	23,55

* Calculated by the author.

Saint-Petersburg, as the cities of federal significance, experience the most active reconstruction. In other municipalities this process is not so dynamic since it takes time and requires considerable financial and organisational resources.

Most of the municipalities with a population of more than one million people are the administrative centres of the constituent entities of the Russian Federation. Traditionally, these are the territories that concentrate administrative, financial and human resources and play an important role in the socio-economic development of regions.

Table 3 describes the role of big cities in economy of regions (substantial share of population, wages above the regional average). At the moment, investment attractiveness of a region is the most significant indicator, the base value of many regional rankings. According to this

indicator, the share of large municipalities in economy of regions varies from 98% (Vladivostok) to 26.9% (Astrakhan oblast).

Industrial production index in all major municipalities is persistently high – about 100% or more. The share of small and medium-sized enterprises is higher than the average in the region. At that, unemployment rate is significantly lower than the average in the RF constituent entity.

The mentioned cities with a population over 1 million people could be regarded as agglomerations since they affect municipalities in close vicinity of them.

Currently, the group of Russia's large cities consists of 35 municipalities, 20 of them (or 57.1%) are cities with a population from 500,000 to 1 million people, and 17 urban centres (or 48.6%) are home to

over 1 million people each. In 2013, this group of the major municipalities concentrated 33.76% of Russia's population and some 37% of the total volume of industrial production. Investment volume and retail turnover fluctuate around 25%, whereas the indicator of new residential construction is rather high and accounts for 53% of All-Russian level (Table 4).

The analysis of structural changes indicates controversial tendencies. Within the total group of large municipalities, the share of investment volume and new housing supply experience the most impressive growth. At that, industrial output and retail turnover grew with a slower pace. Over the last 5 years, the size of population, industrial output and retail turnover in the first group of municipal formations have fell, but slightly. Although the second group has witnessed a remarkable increase in these spheres. The most dramatic changes are noticed in the size of population and building construction in the residential sector. There is a modest increase in industrial output and investment volume while cities with population from 500,000 to 1 million are observing a gradual but steady slowdown. Retail turnover is characterized by the smallest increase. This enables us to conclude that general trends in economy remain rather negative. The population in the leading urban centres is growing since they accumulate business, financial, educational and other services. The first subgroup of territories where industrial production is the most concentrated commences to stagnate. At that, a weak growth of retail turnover even in the leading municipalities displays limited purchasing power (Table 5).

The Figure provides a graphic representation of the structural changes occurred. It is interesting that against the background of rising share in industrial output the share of the largest cities of the first subgroup in investment volume remained virtually unchanged. In other words, during the economic growth of these years the relative level of investment attractiveness of "small" large cities is much lower than that of the cities of the second subgroup. In general, big cities with a population from 500,000 to 1 million exhibit higher concentration of the analysed indicators, but the pace of changes is more slowly.

It is noteworthy that during the analysed period the vector of structural

Таблица 3 – Основные показатели социально-экономического развития крупных муниципальных образований в соответствующих субъектах РФ, %

Муниципальное образование / субъект Федерации	Численность населения	Номинально начисленная заработная плата	Инвестиции в основной капитал	Уровень безработицы	Количество малых и средних предприятий	Индекс промышленного производства
Новосибирск / Новосибирская область	53,8	126,2	66,2	6,6	25	98,1
Екатеринбург / Свердловская область	30,2	133,4	40,5	9,8	125	110,7
Волгоград / Волгоградская область	36	120,7	89,8	46,9	44,71	102,3
Красноярск / Красноярский край	32,1	126,6	81,5	8,91	45,48	103,9
Ярославль / Ярославская область	50	111,7	44,3	14,6	14,8	95,5
Барнаул / Алтайский край	24,6	134,8	48,6	3,6	17,6	99,3
Иркутск / Иркутская область	24,2	118,6	84,7	0,28	0,02	81,8
Хабаровск / Хабаровский край	44,6	166,7	69,8	0,05	0,08	91,8
Владивосток / Приморский край	30	126,9	98,2	0,57	44,4	108
Набережные Челны / Республика Татарстан	13,4	125,9	29,01	1,14	36,7	67,2
Астрахань / Астраханская область	49,1	83,7	26,9	50	13	101
Липецк / Липецкая область	45,4	1,04	99,7	66,6	60	105

Таблица 4 – Удельный вес крупных МО в показателях Российской Федерации в 2013 г., %*

Муниципальные образования	Численность населения	Объем отгруженных товаров собственного производства	Объем инвестиций	Оборот розничной торговли	Ввод общей площади жилых домов
Крупные	33,76	37	26,5	25,4	53
В том числе:					
с численностью населения от 500 до 1 000 тыс. чел.	9,36	12,5	10,7	10,6	15,6
с численностью населения свыше 1 млн чел.	24,4	24,54	15,8	14,8	37,4

* Рассчитано автором.

муниципальных образований численность населения, объем промышленного производства и оборот розничной торговли незначительно, но сократились за последние 5 лет, тогда как во второй группе поселений произошло их заметное увеличение. Наиболее существенно во второй группе увеличились показатели численности населения и строительство жилых домов. Объем промышленного производства и объем инвестиций растут незначительно, при этом в городах с численностью населения от 500 тыс. до 1 млн чел. темпы промышленного производства значительно замедляются. Самый маленький прирост имеет показатель оборота розничной торговли. Это позволяет сделать вывод, что общие тенденции в экономике остаются скорее негативными. Растет численность населения в особо крупных муниципалитетах, так как именно в них концентрируется сектор деловой активности, финансовый, образовательный сектора и сектор услуг.

Первая подгруппа территорий, где чаще всего концентрируется промышленное производство, начинает стагнировать. При этом слабые темпы роста оборота розничной торговли, даже в особо крупных муниципальных образованиях, иллюстрируют низкую покупательную способность (табл. 5).

Более наглядное представление о произошедших структурных сдвигах дает диаграмма (см. рисунок). Обращает на себя внимание, что на фоне роста доли в объеме промышленного производства у крупных городов первой подгруппы практически не изменилась доля в объеме инвестиций. Иными словами, на фоне продолжавшегося в эти годы экономического подъема относительный уровень инвестиционной привлекательности «малых» крупных городов оказывается существенно меньше, чем у городов второй подгруппы. В целом крупные города с численностью населения от 500 тыс. до 1 млн чел. демонстри-

руют более высокие показатели концентрации по анализируемым показателям, но при этом и более медленную динамику их изменения.

Примечательно, что в течение анализируемого периода существенно изменился вектор структурных сдвигов. Ранее традиционно наиболее быстрые темпы роста доли в объеме розничного товарооборота и вводе жилья демонстрировали крупные муниципальные образования. Теперь, напротив, наиболее крупные по численности населения территории опережают первую группу по темпам роста данных показателей. Крупнейшие города демонстрируют на первый взгляд парадоксальную тенденцию роста строительства и ввода в эксплуатацию жилых домов, что необходимо в условиях роста численности населения. Учитывая тот факт, что большинство строительных площадок финансируется самими будущими владельцами недвижимости, рост численности населения объясняет данную тенденцию (см. табл. 5). При этом мы уже отмечали, что оборот розничной торговли растет крайне медленно как во второй, так и в первой группе, что может свидетельствовать о вложении свободных средств именно в строительство недвижимости.

Приведенные данные показывают значение крупных городов в системе социально-экономического развития Российской Федерации. Они имеют высокий удельный вес в региональных показателях, соответственно, нельзя не учитывать их интересы при формировании региональной экономической поли-

Table 3 – The main results of socio-economic development of large municipalities in the appropriate regions of the Russian Federation, %

Municipal formation/Constituent entity	Population	Nominal wage	Investment in fixed capital	Unemployment rate	Number of small and medium-sized enterprises	Industrial production index
Novosibirsk / Novosibirsk oblast	53,8	126,2	66,2	6,6	25	98,1
Yekaterinburg / Sverdlovsk oblast	30,2	133,4	40,5	9,8	125	110,7
Volgograd / Volgograd oblast	36	120,7	89,8	46,9	44,71	102,3
Krasnoyarsk / Krasnoyarsk krai	32,1	126,6	81,5	8,91	45,48	103,9
Yaroslavl / Yaroslavl oblast	50	111,7	44,3	14,6	14,8	95,5
Barnaul / Altai krai	24,6	134,8	48,6	3,6	17,6	99,3
Irkutsk / Irkutsk oblast	24,2	118,6	84,7	0,28	0,02	81,8
Khabarovsk / Khabarovsk krai	44,6	166,7	69,8	0,05	0,08	91,8
Vladivostok / Primorskiy krai	30	126,9	98,2	0,57	44,4	108
Naberezhnye Chelny / the Republic of Tatarstan	13,4	125,9	29,01	1,14	36,7	67,2
Astrakhan / Astrakhan oblast	49,1	83,7	26,9	50	13	101
Lipetsk / Lipetsk oblast	45,4	1,04	99,7	66,6	60	105

Table 4 – The share of large municipalities in All-Russia performance in 2013, %*

Municipal formations	Population	Volume of shipped goods of own production	Investment volume	Retail turnover	Total floor area of residential buildings
Large municipalities	33,76	37	26,5	25,4	53
Including:					
with a population from 500,000 to 1 million	9,36	12,5	10,7	10,6	15,6
with a population over 1 million	24,4	24,54	15,8	14,8	37,4

* Calculated by the author.

changes has shifted significantly. In the past, large municipalities traditionally showed the fastest growth of the share in retail turnover and new residential construction. Today, on the contrary, the most populated territories outrun the first group in terms of growth rates of these indicators. At first sight, the largest cities demonstrate paradoxical tendency towards increasing building construction in the residential sector which is of high necessity in conditions of growing population. Given the fact that most of construction sites are financed by the future owners of the real estate, population growth explains this trend (see Table 5). At the same time, we have already highlighted that retail turnover is rising at a very slow pace in both the second and the first groups which may be indicative of investing surplus funds exactly in the real estate.

The given data stresses the importance of big cities in the system of socio-

economic development of the Russian Federation. They are characterized by a substantial share in regional performance and, therefore, their interests must be taken into account when framing regional policy. However, it worth noting that the role of the cities with a population from 500,000 to 1 million in the functioning of the regional system is also great.

Agglomeration is not only an economic phenomenon, but also of political and social nature. That is why it is essential to identify non-economic effects of agglomeration. Frequently, disputes in the sphere of regional policy arise over the differences between economic and non-economic effects. At that, developed and developing countries adopt alternative approaches to the development of agglomerations. In a context where economic causes prevail in the excessive development of territory, attempts to accelerate the development of less eco-

nomically active cities are likely to have a short-term effect. On the other hand, the assertion that the capital region is by definition the most attractive for investment is disputable as well. When designing a successful regional policy, it is necessary to consider the most crucial factor, which directly relates to non-economic effects of agglomeration. Obviously, political and institutional structures in developing countries are not easy to change. However, recognizing the importance of metropolitan centres for economic development, it is required to enhance the quality of public and municipal services, encourage infrastructural and social development at local level what can more evenly distribute population among cities and regions.

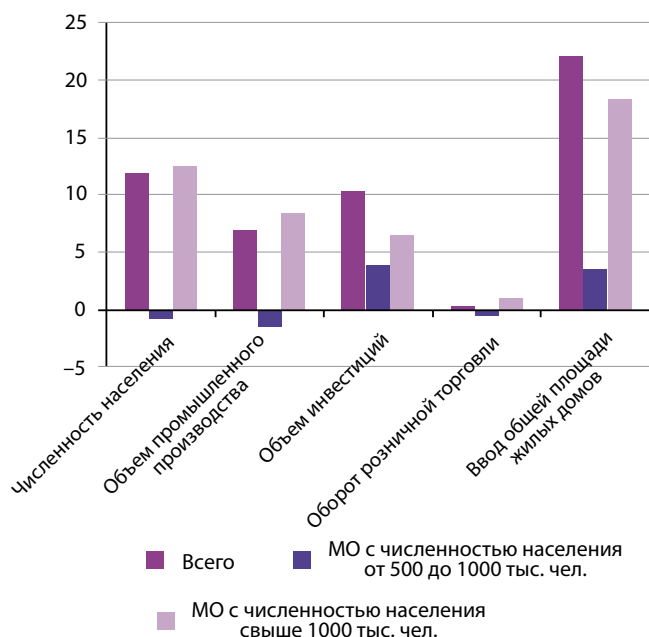
As for developed countries, the problem of non-economic effects of agglomeration is of less significance for them. Although large federal states such as Russia face serious internal contradictions. It is evident now, and many researchers acknowledge this fact, that the objectives of fiscal policy in the EU and various elements of the subsidy assistance are subject to extended discussion. In the process of these debates, political and institutional constraints of subsidized regions must be taken into consideration [1; 6; 15; 16; 18].

The decision reached in the EU is extremely indicative to Russia. It is not enough simply to reallocate financial resources, it is also necessary to develop social, transport and housing infrastruc-

Таблица 5 – Изменение удельного веса крупных МО в общероссийских показателях (Δ 2013–2008), %*

Муниципальные образования	Численность населения	Объем промышленного производства	Объем инвестиций	Оборот розничной торговли	Ввод общей площади жилых домов
Крупные	11,83	6,87	10,31	0,42	21,98
В том числе:					
с численностью населения от 500 до 1 000 тыс. чел.	-0,71	-1,47	3,91	-0,55	3,50
с численностью населения свыше 1 млн чел.	12,50	8,34	6,50	1,05	18,3

* Рассчитано автором.

Изменение удельного веса крупных МО в общероссийских показателях (Δ 2013–2008) (графическое представление), %

тики. Однако необходимо отметить, что роль городов с численностью населения от 500 тыс. до 1 млн чел. также велика в региональной системе воспроизводства.

Агломерация – это не только экономическое явление, но также политическое и социальное. Поэтому важно определить влияние неэкономических эффектов от агломерации. Зачастую споры в сфере региональной политики возникают по поводу различий между

экономическими и неэкономическими эффектами. При этом подходы к развитию агломераций различаются в развитых и развивающихся странах. В тех случаях, когда экономические причины преобладают в чрезмерном развитии территории, попытка подтолкнуть развитие менее экономически активных городов, скорее всего, не будет иметь долгосрочного эффекта. С другой стороны, тезис о том, что столичный регион

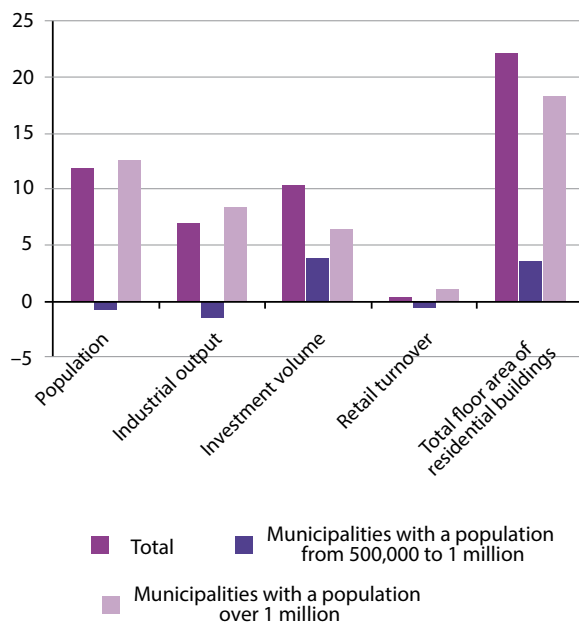
по определению является наиболее привлекательным для инвестиций, также не бесспорен. При формировании успешной региональной политики необходимо учесть наиболее важный фактор, непосредственно касающийся неэкономических эффектов агломерации. Разумеется, нелегко изменить политический и институциональный уклад в развивающихся странах. Но, признавая значение для экономического развития столичных городов, необходимо повышать качество предоставляемых государственных и муниципальных услуг, улучшать инфраструктурное и социальное развитие на местах, что позволит более равномерно распределить население по городам и регионам.

Что касается развитых стран, для них проблема неэкономических эффектов агломерации может быть менее значима. Хотя крупные федеративные государства, такие как Россия, сталкиваются с серьезными внутренними противоречиями. Сейчас уже очевидно, и многие исследователи отмечают этот факт, что цели налогово-бюджетной политики в рамках ЕС и различные элементы субсидирования необходимо широко обсуждать, учитывая при этом политические и институциональные ограничения субсидируемых регионов [1; 6; 15; 16; 18]. Решение, к которому пришли в ЕС, очень показательно для России. Недостаточно просто перераспределять финансовые ресурсы, необходимо развивать социальную, транспортную, жилищно-коммунальную инфраструктуру, привлекать и создавать новые производства. Наличие работы, комфортное проживание, доступное качественное здравоохранение и образование, развитая сеть учреждений дополнительного образования для детей позволят привлечь население в небольшие города, устранив перекосы субсидирования, и сделать региональную политику более эффективной. ■

Table 5 – Changes in the share of large municipalities in All-Russia performance (Δ 2013–2008), %*

Municipal formations	Population	Industrial output	Investment volume	Retail turnover	Total floor area of residential buildings
Large municipalities	11,83	6,87	10,31	0,42	21,98
Including:					
with a population from 500,000 to 1 million	–0,71	–1,47	3,91	–0,55	3,50
with a population over 1 million	12,50	8,34	6,50	1,05	18,3

* Calculated by the author.



Changes in the share of large municipalities in All-Russia performance (Δ 2013–2008) (graphic representation), %

ture, attract and establish new industries. Job vacancies, comfort living, affordable and qualitative healthcare and education, advanced chain of additional education centres for children can attract population to small cities, redress the imbalance of subsidy assistance and make regional policy more effective. ■

Источники/References

1. Au C., Henderson V. Are Chinese Cities Too Small? *Review of Economic Studies*, 2006, vol. 73.
2. Ades A., Glaeser E. Trade and Circuses: Explaining Urban Giants. *The Quarterly Journal of Economics*, 1995, vol. 110, no. 1.
3. Barca F., McCann P. Response to Indermit Gill. Available at: www.voxeu.org/article/regional-development-policies-place-based-or-people-centred.
4. Davis J., Henderson V. Evidence on the Political Economy of the Urbanization Process. *Journal of Urban Economics*, 2003, vol. 53.
5. Duranton G. From Cities to Productivity and Growth in Developing Countries. *Canadian Journal of Economics*, 2008, vol. 41.
6. Forstall R.L., Greene R.P., Pick J.B. Which are the Largest? Why Lists of Major Urban Areas Vary So Greatly. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 2009, vol. 100.
7. Garcilazo E., Oliveira J. Martins, Tompson W. Why Policies May Need to be Place-based in Order to Be People-centered? Available at: www.voxeu.org/article/why-policies-may-need-be-place-based-order-be-people-centred.
8. Gill I. Regional Development Policies: Place-based or People-centered? Available at: www.voxeu.org/index.php?q=node/5644.
9. Glaeser E. Our Best Plan for Growth is to Set Our Cities Free. *Financial Times*, 2011, March 8.
10. Henderson V. The Urbanization Process and Economic Growth: The So-What Question. *Journal of Economic Growth*, 2003, vol. 8.
11. Henderson V. Urbanization and Growth. *Handbook of Economic Growth*, 2005, vol. 1, part 2.
12. Henderson V. Urbanization in China: Policy Issues and Options. China Economic Research and Advisory Programme (CERAP), 2009. Available at: <http://www.cairncrossfund.org/download/>.
13. Henderson V. Cities and Development. *Journal of Regional Science*, 2010, vol. 50.
14. Huang Y. Expand Cities to Stop Dissent. *Financial Times*, 2011, April 25.
15. Kim J., Lotz J., Man N.J. General Grants Versus Earmarked Grants, Theory and Practice; Workshop 2009, Teh Korea Institute of Public Finance and the Danish Ministry of Interior and Health., 2009.
16. Krugman P. Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, 1991, vol. 99.
17. Krugman P. The New Economic Geography, Now Middle-aged. *Regional Studies*, 2011, vol. 45.
18. OECD Competitive Cities in the Global Economy, OECD Publishing, Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264027091-en>.



► **ПРОХОРОВА Наталья Георгиевна**

Аспирант кафедры государственных и муниципальных финансов

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
191023, РФ, г. Санкт-Петербург,
ул. Садовая, 21
Тел.: (812) 310-96-71
E-mail: prokhorova.ng@gmail.com

Ключевые слова

СУБФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ
 МЕСТНЫЕ НАЛОГИ КИТАЯ
 МЕСТНЫЕ НАЛОГИ РОССИИ
 СУБНАЦИОНАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТЫ
 ФИСКАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ

Аннотация

Экономическое развитие регионов и районов страны является основой для экономического роста всего государства. Важнейшая роль в вопросе стимулирования этого развития принадлежит органам власти субнационального уровня. Система субнациональных налогов является финансовой основой их деятельности. Россия и Китай – страны крупнейшие по территории, для которых тема экономического развития регионов всегда была актуальна. Поэтому вопросы развития субнационального налогообложения очень важны для обеих стран. В данной статье сравниваются системы субнационального налогообложения в России и в Китае. На основании сравнительного анализа автор предлагает учесть успешный опыт Китая для совершенствования системы субнациональных налогов в России.

JEL classification

H71, H77, E63

Проблемы субнационального налогообложения в России и в Китае: сравнительный анализ

Экономический рост страны определяется экономическим ростом ее регионов или других административно-территориальных единиц в ее составе. Для таких обширных по территории стран, как Россия и Китай, это особенно актуально. Органы самоуправления административно-территориальных единиц стран выступают важным стимулятором экономического развития этих единиц, финансовой основой их деятельности являются субнациональные налоги. На самом деле, эффективность субнационального налогообложения и степень экономического развития административно-территориальных единиц страны взаимозависимы. Система субнациональных налогов может использоваться как инструмент экономической политики и тем самым влиять на развитие районов и регионов страны. С другой стороны, степень экономической активности определенного района страны напрямую влияет на налоговые поступления в этом районе. В данной статье проводится сравнение систем субнационального налогообложения в России и Китае для определения, в какой стране эта системы функционирует эффективнее. На основе сравнительного анализа автор предлагает заимствовать примеры успешного опыта китайской системы субнациональных налогов для улучшения положения аналогичной системы в России.

Структура субнационального налогообложения в РФ и в Китае

Прежде всего, определимся с понятием субнационального налогообложения. Под субнациональными налогами будем понимать систему налогов и сборов, контролируемых и администрируемых органами власти субнационального уровня, т.е. органами власти административно-территориальных единиц страны. В России субнациональными являются региональные и местные налоги, а в Китае к ним будем относить местные налоги, администрируемые правительствами провинций [5]. Виды налогов различных уровней в обеих странах представлены в табл. 1.

Сравнение налоговых систем позволяет сделать вывод об общей для России и Китая тенденции администрирования основных бюджетобразующих налогов (НДС, прямые налоги) на национальном уровне, а имущественных налогов – на субнациональном уровне. Однако общее количество налогов больше в Китае. Положительное влияние этого выражается в относительно высоком уровне налоговых поступлений соответствующих бюджетов, а отрицательное – в высокой (относительно России) налоговой нагрузке на налогоплательщиков.

Если говорить о типах налогов по принципу распределению их в бюджеты различных уровней, то, аналогично России, в Китае выделяют центральные (национальные), местные (субнациональные) и совместные, или регулирующие, налоги, т.е. те налоги, которые распределяются между бюджетами разных уровней в определенной пропорции. В центральный бюджет Китая зачисляются налог на потребление (акциз), налог на покупку транспортного средства, личный подоходный налог на доходы в форме процентов, дивидендов и т.д. В местные бюджеты зачисляются: налог на предпринимательскую деятельность, ресурсный налог, налог на пользование землями городов и пригородных районов, налог на реализацию земли, налог на недвижимость, налог за пользование автотранспортными средствами и водными судами, гербовый сбор. К совместным налогам относятся: НДС, налог на прибыль организаций, личный подоходный налог [9]. Как и в России, в Китае субнациональные налоги являются налоговыми доходами только соответствующих бюджетов, без перераспределения на другие уровни. Распределение сопоставимых налогов двух стран по уровням бюджетной системы представлено в табл. 2.

Если сравнивать распределение налогов по бюджетам различных уровней, то следует отметить общемировую тенденцию формирования субнациональных бюджетов с помощью имущественных налогов (налог на недвижимость,

The Problems of Sub-National Taxation in Russia and China: A Comparative Analysis

Таблица 1 – Виды налогов в России и в Китае по уровням налогообложения

Уровень налогообложения	Россия	Китай
Национальные налоги	<p><i>Федеральные налоги</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Налог на добавленную стоимость. 2. Акцизы. 3. Налог на доходы физических лиц. 4. Налог на прибыль организаций. 5. Налог на добычу полезных ископаемых. 6. Водный налог. 7. Сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами. 8. Государственная пошлина <p><i>Специальные налоговые режимы</i></p>	<p><i>Центральные налоги</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. НДС. 2. Потребительский налог (акциз). 3. Подоходный налог. 4. Предпринимательский налог и налог на поддержание строительства в городах, взимающийся с субъектов железнодорожного транспорта, банков и страховых компаний. 5. Налог на прибыль организаций. 6. Налог на прибыль организаций, взимающийся с местных банков и небанковских финансовых организаций. 7. Ресурсный налог, взимающийся с организаций, занятых морской добычей нефти. 8. Гербовый сбор с операций на Шанхайской и Шеньчженьской биржах. 9. Налоги с нерезидентов (в том числе налог на прибыль организаций, НДС и потребительский налог). 10. НДС и потребительский налог с индивидуальных предпринимателей. 11. Налог на покупку транспортного средств. 12. Налог на занятие пахотных земель
Субнациональные налоги	<p><i>Региональные налоги</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Налог на имущество организаций. 2. Транспортный налог. 3. Налог на игорный бизнес <p><i>Местные налоги</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Земельный налог. 2. Налог на имущество физических лиц. 3. Торговый сбор 	<p><i>Местные налоги</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Предпринимательский налог. 2. Налог на прирост стоимости земли (налог на реализацию земли). 3. Налог на поддержание строительства в городах. 4. Налог на автотранспорт и водные суда. 5. Налог на недвижимость. 6. Ресурсный налог. 7. Налог на пользование землями городов и городских районов. 8. Гербовый сбор. 9. Табачный налог. 10. Пошлина при заключении купчей (налог на передачу имущества)

земельные налоги и транспортные налоги). Кроме того, общим является использование прямых налогов в качестве регулирующих в обеих странах.

Интересно на наш взгляд распределение косвенных налогов в сравниваемых странах. Отметим диверсифицированный подход к зачислению акцизов в России в зависимости от вида подакцизных товаров, что делает налогообложение акцизов более гибким по отношению к экономическим изменениям на различных уровнях экономической системы [4]. В Китае аналог акцизов – налог на потребление – играет традиционную для косвенных налогов фискальную функцию, особенно

если принять во внимание, что спектр подакцизных товаров в Китае шире, чем в России. Предпринимательский налог в Китае является главным местным налогом, зачисляемым в местные бюджеты. Основное отличие косвенных налогов заключается в порядке зачисления НДС. В Китае этот налог совместный, в то время как в России исключительно федеральный, что можно считать скорее недостатком, так как бремя возврата входящего НДС ложится на федеральный бюджет Российской Федерации [14].

Важнейшим отличием системы субнационального налогообложения Китая является раздельное администрирова-

► **Natalya G. PROKHOROVA**
Postgraduate of State and Municipal
Finances Dept.

**Saint-Petersburg State University
of Economics**
191023, RF, Saint-Petersburg,
Sadovaya St., 21
Phone: (812) 310-96-71
E-mail: prokhorova.ng@gmail.com

Keywords

SUB-FEDERAL TAXES
LOCAL TAXES OF CHINA
LOCAL TAXES OF RUSSIA
SUB-NATIONAL BUDGETS
FISCAL FEDERALISM

Abstract

Economic development of regions and districts of a country is the basis for economic growth of the entire state. Sub-national authorities play the crucial part in stimulating this development. The system of sub-national taxes serves as a financial basis of their functioning. Russia and China cover huge territories and the problem of economic development of their regions has always been topical. The issues of sub-national taxation development, therefore, are extremely important for both countries. In the paper the systems of sub-national taxation in Russia and China are compared. Based on the comparative analysis, the author offers examples of China's positive experience for improving the system of sub-national taxes in Russia.

JEL classification

H71, H77, E63

Таблица 2 – Распределение сопоставимых налогов России и Китая по уровням бюджетной системы

Сопоставимые налоги	Россия	Китай
Налог на прибыль организаций	Сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2%, подлежит зачислению в федеральный бюджет. Сумма налога, исчисленная по налоговой ставке 18%, зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации	60% в центральный бюджет; 15% в бюджеты провинций; 25% в бюджеты городов
Налог на добавленную стоимость	100% в федеральный бюджет	75% в центральный бюджет; 25% в местный бюджет
Налог на доходы физических лиц	85% в региональный бюджет; 10% в бюджет городских поселений; 5% в бюджет муниципальных районов	60% в центральный бюджет; 15% в бюджеты провинций; 25% в бюджеты городов
		Личный подоходный налог на доход в форме процентов, дивидендов и т.д. – 100% в центральный бюджет
Акцизы на спирт этиловый из пищевого сырья и спиртосодержащую продукцию	50% в федеральный бюджет; 50% в региональный бюджет	Налог на потребление – 100% в центральный бюджет
Акцизы на спирт этиловый из всех видов сырья, за исключением пищевого, на табачную продукцию, на автомобили легковые и мотоциклы, по подакцизным товарам и продукции, ввозимым на территорию РФ	100% в федеральный бюджет	
Акцизы на автомобильный бензин, моторные масла, топливо печное бытовое, на алкогольную продукцию (с объемной долей этилового спирта до 9%)	100% в региональный бюджет	
Налог на добычу общераспространенных полезных ископаемых	100% в региональный бюджет	100% в местный бюджет
Налог на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья	100% в федеральный бюджет	
Налог на добычу полезных ископаемых (за исключением полезных ископаемых в виде углеводородного сырья, природных алмазов и общераспространенных полезных ископаемых)	40% в федеральный бюджет; 60% в региональный бюджет	
Налог на добычу полезных ископаемых на континентальном шельфе	100% в федеральный бюджет	100% в центральный бюджет
Налог на недвижимость	Налог на имущество юридических лиц – 100% в региональный бюджет. Налог на имущество физических лиц – 100% в местный бюджет	100% местный бюджет
Транспортные налоги	100% в региональный бюджет	Налог на покупку транспортного средства – 100% в центральный бюджет. Налог за пользование автотранспортными средствами и водными судами – 100% в местный бюджет
Земельные налоги	100% в местный бюджет	Налог на пользование землями городов и пригородных районов, налог на реализацию земли, налог на занятие пахотных земель – 100% в местный бюджет

ние центральных и местных налогов. В Китае самостоятельно существуют два вида местных налоговых инспекций. Центральные налоговые инспекции занимаются сбором и контролем центральных и совместных налогов и подчиняются Государственной налоговой администрации. Местные налоговые инспекции, контролирующие сбор местных налогов, подчиняются местным правительствам.

Роль субнациональных налогов в формировании бюджетов

Субнациональные налоги имеют большое значение в формировании финансовой базы для деятельности субнациональных органов власти. Ко-

личественно их роль можно оценить с помощью анализа структуры субнациональных бюджетов в сравниваемых странах, что представлено в табл. 3. В России в роли показателя субнациональных бюджетов выступает объем консолидированных бюджетов субъектов Федерации без учета территориальных государственных внебюджетных фондов [8].

Бюджетообразующими налогами в структуре субнациональных бюджетов в России являются прямые налоги на доходы, в то время как в Китае главным налоговым источником являются косвенные налоги. В Китае из 22% доходов местных налогов 15% доходов формируется за

счет поступлений по местному налогу на предпринимательскую деятельность. Предпринимательский налог по праву считается в Китае главным местным налогом, который в большей степени несет фискальную нагрузку. Также следует отметить роль ресурсных налогов в формировании субнациональных бюджетов в Китае и налогов на имущество в России.

Сравнение структуры доходов субнациональных бюджетов в России и в Китае показывает, что субнациональные бюджеты Китая на 40% поддерживаются за счет трансфертов из центрального бюджета, в то время как в России только 19,3% доходов являются межбюджет-

Таблица 3 – Структура доходов субнациональных бюджетов в России и в Китае за 2013 г., %

Вид доходов	Россия	Китай
Налоги на прибыль и доходы ¹	51,67	9,05
Косвенные налоги ²	6,02	21,86
Налоги на имущество ³	11,03	4,57
Ресурсные налоги и сборы ⁴	0,53	6,61
Пошлина ⁵	0,23	3,96
Прочие налоговые поступления ⁶	3,59	1,00
Межбюджетные трансферты	19,31	41,03
Неналоговые доходы	7,62	11,92

¹ В РФ – налог на прибыль организаций и НДФЛ; в Китае – налог на прибыль организаций и личный подоходный налог.

² В РФ – НДС и акцизы (на товары, работы и услуги, как реализуемые на территории РФ, так и ввозимые на территорию РФ); в Китае – налог на предпринимательскую деятельность, НДС и налог на табачное сырье.

³ В РФ – налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц, транспортный налог, налог на игорный бизнес, земельный налог; в Китае – налог на недвижимость, налог на прирост стоимости земли, налог на автотранспорт и водные суда.

⁴ В РФ – налог на добычу полезных ископаемых, регулярные платежи за добычу полезных ископаемых (роялти) при выполнении соглашений о разделе продукции, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов; в Китае – ресурсный налог, налог на поддержание строительства городов, налог на занятие пахотных земель.

⁵ В России – поступления от государственной пошлины; в Китае – пошлина при заключении купчей и гербовый сбор.

⁶ В РФ – задолженность и перерасчеты по налогам и сборам, налоги на совокупный доход, применяющиеся в рамках специальных налоговых режимов; в Китае – штрафы и пени по налогам.

ными трансфертами. Однако, если говорить о втором уровне субфедеральных бюджетов РФ, т.е. о местных бюджетах, то доля трансфертов из бюджетов субъектов РФ в них достаточно высока, налоговые доходы в них в 2013 г. составили лишь 30%¹.

Принимая во внимание состав групп налогов, можно говорить, что в Китае субнациональные бюджеты 2013 г. на 27% были сформированы только за счет местных налогов без участия совместных налогов, в России консолидированные бюджеты субъектов РФ на 12% были сформированы за счет субфедеральных налогов без участия совместных налогов. Это свидетельствует о большей значимости субнациональных налогов для формирования местных бюджетов в Китае. А соответственно о большей зависимости местных правительств от экономического развития на местах, что является хорошим стимулом для повышения качества и эффективности предоставления государственных услуг. С другой стороны, высокий (относительно России) показатель межбюджетных трансфертов в Китае объясняется значительными расходными полномочиями местных правительств [13]. По оценкам специалистов, органы местно самоуправления имеют около 50% государственных доходов и 80% государственных расходов [12].

¹ По данным официального сайта Федеральное казначейства РФ.

Проблема фискального федерализма

Развитие субнациональных налогов напрямую связано с проблемой фискального федерализма. Децентрализованная система публичных финансов, несомненно, положительно влияет на становление рыночной экономики и экономическое развитие территориальных единиц государств [7]. Однако лишь в нескольких странах фискальный федерализм реально функционирует и приносит пользу развитию регионов и в то же время не обременяет национальный бюджет. Более того, для России и Китая фискальный федерализм является общей проблемой [10]. Однако в данной статье мы ограничимся ее рассмотрением применительно к состоянию и развитию системы субнациональных налогов в двух странах.

Несмотря на то что официально Китай является унитарным государством, в начале 1980-х годов в стране начался период реформирования экономики и перехода к рынку, начала формироваться децентрализованная система экономики [11]. На данный момент в вопросах политики, идеологии и социальных вопросах 23 провинции, 5 автономных районов и 4 города центрального подчинения Китая полностью подчиняются Пекину, однако в экономической сфере местные правительства обладают гораздо большей свободой. Последнее стало возможным благодаря реформам муниципальных финансов 1980–1990 гг., когда сначала местные правительства получили собственные доходы, как превышение квоты перечислений в центральный бюджет, а потом сформировались основы субнационального налогообложения, которые действуют до сих пор [9].

В России фискальный федерализм начал складываться в период рыночных реформ 1990-х годов, когда происходила «стихийная децентрализация межбюджетных отношений» [2]. Реформирование и совершенствование системы фискального федерализма в России происходит постоянно, регулярно принимаются концепции и программы реформирования или развития бюджетного федерализма и межбюджетных отношений.

Проанализировав состояние фискального федерализма в России и в Китае, можно выделить несколько общих проблем. В первую очередь, одновременное действие центростремительной и центробежной тенденций в публичных финансах. Центростремительная тенденция проявляется в том, что в обеих странах проводимая налоговая политика способствует увеличению роли национальных налогов, не стимулируя субнациональные органы к расширению своего налогового потенциала и обрекая региональные и местные органы власти на зависимость от трансфертов [3]. Высокий уровень централизации системы публичных финансов в России и Китае обусловлен историческими традициями межбюджетных отношений и их инертностью, а на современном этапе он усиливается влиянием различий социально-экономического развития регионов, неравномерностью распределения доходных источников по территории стран.

В то же время в обеих странах центробежная тенденция заключается в передаче все большего количества расходных полномочий на субнациональный уровень. Однако финансирование переданных расходных полномочий в России и Китае различается: в Китае большая часть передаваемых расходов финансируется в форме дотаций, около 10% – за счет субвенций; в России больше половины межбюджетных трансфертов выделяется в форме субсидий. Недостатком последних, по мнению специалистов, является их низкая эффективность и непрозрачность предоставления [6].

Другой общей проблемой для России и Китая являются лимитированные налоговые полномочия органов власти субнационального уровня в части законодательства. Данные полномочия огра-

даны. Другой общей проблемой для России и Китая являются лимитированные налоговые полномочия органов власти субнационального уровня в части законодательства. Данные полномочия огра-

ничены установлением некоторых элементов налога в пределах, определенных центральным (в Китае) или федеральным (в России) налоговым законодательством. В нашей стране полномочия регионов и муниципалитетов в налоговой сфере распространяются на установление налоговой ставки (в определенных пределах), порядка и сроков уплаты, а также налоговых льгот и порядка их применения. В Китае официально у органов местного самоуправления есть права вводить новые налоги и приостанавливать взимание местных налогов на территории соответствующих провинций. Говоря конкретно, кроме существующих местных налогов, представленных в табл. 1, местные правительства имеют право самостоятельно принимать решение о продолжении или приостановке взимания сбора на забитие скота и банкетного сбора¹. Однако на сегодняшний день нет достоверной информации, что хотя бы в одной административно-территориальной единице Китая такие сборы взимаются.

Полномочия органов местного самоуправления в Китае относительно местных налогов включают в себя законодательные права издавать нормы и правила применения законов КНР о соответствующих налогах, а также уточнять налоговые ставки по местным налогам и вводить налоговые льготы. В частности, местные органы власти имеют право отменить взимание ресурсного налога в случае природных катаклизмов и катастроф, соответствующих определенным условиям, а также в случае обнаружения нового месторождения металлических руд; снижать ставку личного подоходного налога – также в случае природных катаклизмов и катастроф, соответствующих определенным условиям [12].

Выводы и рекомендации

Проведя сравнение систем субнационального налогообложения в России и в Китае, можно сделать следующие выводы. В России и в Китае существуют общие проблемы функционирования субнациональных налогов, что требует внимания со стороны национальных органов власти. В частности, в обеих странах существует высокая зависимость субнациональных бюджетов от национального бюджета, что выражается в высокой доле межбюджетных трансфертов в субнаци-

ональных бюджетах. Более того, зависимость от центра также проявляется в том, что в обеих странах у субнациональных правительств отсутствуют реальные права влиять на субнациональные налоги, законодательные права в этой области жестко централизованы, что сковывает любые инициативы местных властей и не позволяет учитывать экономические особенности административно-территориальных единиц.

Однако, несмотря на существующие проблемы, по мнению автора, состояние субнационального налогообложения в Китае лучше, чем в России. Во-первых, в системе субнациональных налогов Китая можно выделить главный местный налог – предпринимательский налог, поступления от которого в составе соответствующих бюджетов значительны. Во-вторых, практически все ресурсные налоги и сборы относятся к субнациональным, что повышает эффективность их администрирования на местах, а также дает местным правительствам определенные рычаги регулирования использования природных ресурсов в зависимости от местных условий. В-третьих, наличие в Китае отдельных налоговых администраций для центральных и местных налогов значительно повышает эффективность налогового контроля.

Однако главным отличием, которое может объяснить высокие показатели развития налоговой системы и экономики в целом, является большая активность и вовлеченность местных органов власти в процесс экономического развития провинций, районов и других административно-территориальных единиц Китая. Органы местного самоуправления ищут различные пути решения проблемы ограниченности системы субнациональных налогов для выполнения расходных полномочий и стимулирования экономической активности на местах.

Таким образом, можно дать определенные рекомендации по укреплению системы субнационального налогообложения в России с помощью использования китайского опыта. На наш взгляд, главной задачей реформ субнациональных фискальных систем России является не просто повышение их самостоятельности, а скорее, создание системы стимулов для субфедеральных органов власти. Важность этого подтверждается и в Бюджетном послании Президента РФ, где подчеркнута необходимость «достаточных и действенных стимулов для расширения собственной доходной базы бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов» [1].

При постепенном реформировании налога на имущество физических лиц на территории РФ возможно проведение эксперимента в рамках одного или нескольких субъектов Федерации по передаче прав определения ставок на разные типы недвижимости по данному налогу на региональный уровень. Это представляется возможным ввиду различий в специализации регионов России. Например, структура видов недвижимости, т.е. объектов налогообложения, в Центральном и Центрально-Черноземном экономических районах будет разной, поэтому установление одинаковых ставок для одного типа недвижимости (например, земельных участков), вероятно, негативно отразится на налоговых поступлениях в бюджеты соответствующих субъектов РФ.

Китайский опыт раздельного администрирования субнациональных и национальных налогов представляет интерес для рассмотрения российскими налоговыми экспертами. Одновременное существование двух налоговых инспекций, или администраций, по типу налогов, имеющее место в Китае, повышает эффективность администрирования как центральных, так и местных налогов и облегчает налоговый контроль. Поэтому, на взгляд автора, ввиду постепенного перехода к новому формату налога на имущество физических лиц, обсуждения применения прогрессивной шкалы по НДФЛ, а также введения нового местного налога, возрастает роль действенного налогового контроля, а значит, китайский опыт раздельного администрирования национальных и субнациональных налогов может быть полезен и для российской налоговой системы. ■

¹ Постановление Государственного Совета КНР о некоторых изменениях взимания местных налогов. URL: <http://www.tzcs.gov.cn/dishuifaguiku/difangshuilei/fenshuizhongguiding/zonghexingshuishouzhe/ngce/1354142202.html>.

Источники

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 гг. URL: www.kremlin.ru/acts/15786/print.
2. Лавров А. Проблемы становления и развития бюджетного федерализма в России. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/733/646/1219/001.LAVROV.pdf>.
3. Мусаева Х.М. О проблемах и перспективах развития налогового федерализма в условиях модернизации экономики РФ // Финансы и управление. 2013. № 1. С. 49–63. URL: http://e-notabene.ru/flc/article_476.html.
4. Налоги и налогообложение / под ред. М.В. Романовского, Н.Г. Ивановой. М.: Юрайт, 2014.
5. Постатейный комментарий к Бюджетному кодексу Российской Федерации / под ред. А.Н. Козырина. URL: <http://www.lawmix.ru/commlaw/1770>.
6. Силуанов А.Г. Межбюджетные отношения в условиях развития федерализма в России: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2012.
7. Baranova K. Reform of Fiscal Federalism and Unfunded Federal Mandates in Russia / Annual Conference of the International Association of Centres for Federal Studies. URL: <http://www.foev-speyer.de/veranstaltungen/IACFS/Baranova.pdf>.
8. Caizheng buzhang Lou Xuwei jiedu shenhua caishui gaige (Министр финансов Сюей Лоу разъясняет аспекты реформы публичных финансов). URL: http://news.xinhuanet.com/fortune/2014-07/06/c_1111474358.htm.
9. Lan Zhuqing. Woguo zhongyang yu defang zhengfu Shuishou huafen wenti yanjiu: Shanxi Caizheng Daxue 2013, 34-38 (Исследование вопроса разделения налогов на центральные и местные в Китае).
10. Martinez-Vazquez J. Asymmetric Federalism in Russia: Cure or Poison? / Richard M. Bird (ed.) // Fiscal Fragmentation in Decentralized Countries: Subsidiarity, Solidarity and Asymmetry. Edward Elgar Publishing, 2007. Pp. 227–266. URL: http://scholarworks.gsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1044&context=econ_facpub.
11. Rosen D.H., Bao B. China's Fiscal and Tax Reforms: A Critical Move on the Chessboard. URL: <http://rhg.com/notes/chinas-fiscal-and-tax-reforms-a-critical-move-on-the-chessboard>.
12. Wang Jinxia. Zhuangxing shiqi woguo difangshui tixi de goujian (Формирование систем местных налогов в период перехода). URL: <http://www.lwgcw.com/NewsShow.aspx?newsId=36409>.
13. Zhongguo fazhan chengzhenghua ying jiyu difang zhengfu gengduo shuishou quanli (Развитие урбанизации в Китае должно дать местным правительствам больше налоговых полномочий). URL: <http://www.chinairn.com/news/20140521/152229129.shtml>.
14. Zhuravskaya Ye. Federalism in Russia // Working Paper. 2010. No. 141. April. CEFIR/ES Working Paper series.

References

1. Budget Message of the President of the Russian Federation on budget policy in 2013–2015. Available at: www.kremlin.ru/acts/15786/print.
2. Lavrov A. *Problemy stanovleniya i razvitiya byudzhethnogo federalizma v Rossii* [Problems of formation and development of budgetary federalism in Russia]. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/data/733/646/1219/001.LAVROV.pdf>.
3. Musaeva Kh.M. O problemakh i perspektivakh razvitiya nalogovogo federalizma v usloviyakh modernizatsii ekonomiki RF [On problems and prospects of development of tax federalism under modernization of Russian economy]. *Finansy i upravlenie – Finance and Management*, 2013, no. 1, pp. 49–63.
4. Romanovskiy M.V., Ivanova N.G. (eds.). *Nalogi i nalogoblozheniye* [Taxes and taxation]. Moscow, Yurait, 2014.
5. Kozyrin A.N. (ed.). Commentaries to the Budget Code of the Russian Federation. Available at: <http://www.lawmix.ru/commlaw/1770>.
6. Siluanov A.G. *Mezhbyudzhethnye otnosheniya v usloviyakh razvitiya federalizma v Rossii*. Diss. dokt. ekon. nauk. [Intergovernmental relations in the conditions of development of federalism in Russia. Dr. econ. sci. diss.]. Moscow, 2012.
7. Baranova K. Reform of Fiscal Federalism and Unfunded Federal Mandates in Russia. *Annual Conference of the International Association of Centres for Federal Studies*. Available at: <http://www.foev-speyer.de/veranstaltungen/IACFS/Baranova.pdf>.
8. *Caizheng buzhang Lou Xuwei jiedu shenhua caishui gaige* (Finance Minister Syuvey Lowe explains aspects of the reform of public finances). Available at: http://news.xinhuanet.com/fortune/2014-07/06/c_1111474358.htm.
9. Lan Zhuqing. Woguo zhongyang yu defang zhengfu Shuishou huafen wenti yanjiu: Shanxi Caizheng Daxue 2013, 34-38 (An investigation of dividing taxes into central and local in China).
10. Martinez-Vazquez J. Asymmetric Federalism in Russia: Cure or Poison? (Richard M. Bird (ed.)). *Fiscal Fragmentation in Decentralized Countries: Subsidiarity, Solidarity and Asymmetry*. Edward Elgar Publishing, 2007. Pp. 227–266. Available at: http://scholarworks.gsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1044&context=econ_facpub.
11. Rosen D.H., Bao B. China's Fiscal and Tax Reforms: A Critical Move on the Chessboard. Available at: <http://rhg.com/notes/chinas-fiscal-and-tax-reforms-a-critical-move-on-the-chessboard>.
12. Wang Jinxia. *Zhuangxing shiqi woguo difangshui tixi de goujian* (Formation of the system of local taxes in the period of transition). Available at: <http://www.lwgcw.com/NewsShow.aspx?newsId=36409>.
13. Zhongguo fazhan chengzhenghua ying jiyu difang zhengfu gengduo shuishou quanli (The development of China's urbanization should give local governments more tax powers). Available at: <http://www.chinairn.com/news/20140521/152229129.shtml>.
14. Zhuravskaya Ye. Federalism in Russia. *Working Paper*, 2010, no. 141. April. CEFIR/ES Working Paper series.



► **ЗУЕВА Ольга Николаевна**

Доктор экономических наук,
заведующая кафедрой товароведения
и экспертизы

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-22
E-mail: zuevaon@mail.ru



► **ДОНСКОВА Людмила Александровна**

Кандидат сельскохозяйственных наук,
доцент кафедры товароведения
и экспертизы

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-22
E-mail: кафедра@list.ru

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы обеспечения качества и безопасности продовольственных товаров в условиях логистической интеграции. На основе анализа материала, представленного в открытом доступе, установлено, что данные вопросы являются особенно актуальными и для мирового сообщества в целом, и для нашей страны в особенности. Снижение качества пищевых продуктов рассматривается как наиболее значимая группа рисков и в обеспечении продовольственной безопасности Уральского федерального округа. Рассматриваемые вопросы представляют собой проблему, решение которой должно основываться на комплексном подходе и базироваться на имеющихся достижениях в этой области, в том числе с учетом опыта международной практики. Теоретические и собственные практические исследования позволили выработать основные направления достижения единства участников логистической интеграции в обеспечении качества и безопасности продовольственных товаров, нашедшие отражение в данной статье.

JEL classification

L15

Обеспечение качества и безопасности товаров в условиях современной логистической интеграции

Ключевые слова

КАЧЕСТВО
БЕЗОПАСНОСТЬ
ЛОГИСТИКА
ИНТЕГРАЦИЯ
ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ
ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ЭКСПЕРТИЗА

Необходимость возникновения и развития системы отношений по международному обмену товаров и услуг обусловлена множеством причин. Одной из них является то, что практически ни одна страна не располагает объемом и набором ресурсов, необходимых для полного удовлетворения всей системы потребностей. Поэтому причинами существования внешнеторговых отношений и современного мирового рынка остаются международное разделение труда и взаимовыгодность обмена.

Принцип свободного движения товаров предусматривает устранение изъятий из режима свободной торговли и снятие ограничений во взаимной торговле на основе унификации таможенных тарифов, формирования общего таможенного тарифа, установленного на основе методики, согласованной государствами-участниками, мер нетарифного регулирования, применения инструментов регулирования торговли товарами с третьими странами. Очевидно, что образование Евразийского экономического союза, а также членство России в ВТО способствуют значительному росту перевозок и увеличению товаропотоков, что обусловлено снижением пошлин, уменьшением объемов внутреннего промышленного производства, снижением стоимости транспортных услуг, а также многими другими факторами.

Проведенный анализ данных Уральского таможенного управления свидетельствует о достаточно активной внешнеэкономической деятельности Уральского федерального округа. По

данным таможенной статистики внешней торговли в 2014 г. 4369 юридических лиц осуществляли внешнеэкономические операции. Внешнеторговый оборот УрФО в 2014 г. составил 41,45 млрд дол. США, грузооборот – 41358,2 тыс. т. На страны дальнего зарубежья пришлось 92,4%, а на страны СНГ – 7,6% общего объема грузооборота. По сравнению с 2013 г. товарооборот уменьшился на 37,8%, а грузооборот на 42,1%, сократилось и количество участников ВЭД на 5,1%. И связано это прежде всего с событиями лета 2014 г., когда Россия ввела продовольственное эмбарго в ответ на принятые западными странами экономические санкции. По данным Федеральной таможенной службы импорт продовольственных товаров из стран дальнего зарубежья в РФ в январе 2015 г. упал на 41,9% (до 1,474 млрд дол.) по сравнению с январем прошлого года. Прежде всего, обвалился импорт мяса и субпродуктов (на 75,6%): ввоз свинины упал на 91%, говядины – на 66,4%, птицы – на 33,1%. Импорт рыбы в январе снизился на 58,2%, молочных продуктов – на 78,4%, овощей – на 40,6%, алкогольных и безалкогольных напитков – на 48,9%. Вырос только импорт табака (на 26,3%) [4; 6].

Импорт Уральского федерального округа в 2014 г. составил 6846,4 млн дол. США [4]. По сравнению с 2013 г. стоимостной объем импорта сократился на 12,9% за счет уменьшения поставок из стран дальнего зарубежья на 10,5% и из стран СНГ на 44,9%. На страны дальнего зарубежья пришлось 95,7% стоимостного объема импорта, а на страны СНГ – 4,3%. Основные импортные поставки в 2014 г. были осуществлены из Китая – 24,4% общего объема импорта, Германии – 15,3%, США – 13,5%, Италии – 6,8%, Украины – 3,5%, Австрии – 3,0%, Нидерландов – 2,7%, Польши – 2,7%. Анализ структуры импортируемых товаров показал, что 62,6% общего объема импорта в 2014 г. составили машины, оборудование и транспортные средства (товары групп 84–90 ТН ВЭД ТС); 13,7% – металлы и изделия из них (товары групп 72–83 ТН

Quality Assurance and Safety of Goods in the Modern Logistics Integration

ВЭД ТС); 10,8% – продукция химической промышленности, каучук (товары групп 28–40 ТН ВЭД ТС). В структуре импорта доля продовольственных товаров и сырья для их производства составила 4,0% (товары групп 01–24 ТН ВЭД ТС). Причем именно по продовольственным товарам наблюдается значительное уменьшение по сравнению с 2013 г.: стоимостных объемов – на 19,5%, весовых объемов – на 2,6% [4].

Участие России в логистической интеграции должно способствовать «прозрачности» и предсказуемости действий для деятельности как российских, так и иностранных экономических операторов. Создание более благоприятных условий для доступа отечественных товаров и услуг на мировой рынок сопровождается открытием своего внутреннего рынка. В связи с этим чрезвычайно важным является выработка комплекса мер, направленных на защиту отечественного производителя. И если после вступления во Всемирную торговую организацию отмечалось, что доля отечественных товаров в магазинах снизилась на 20%, то в условиях продовольственного эмбарго наблюдается заметное увеличение количества товаров отечественных производителей.

Однако участие Российской Федерации в процессах международной логистической интеграции вызывало и продолжает вызывать опасение у экспертов вследствие возможного поступления на территорию Российской Федерации некачественной, фальсифицированной и опасной пищевой продукции. В 2011 г. в странах Евросоюза из-за некачественных продуктов более 3 тыс. чел. заболели кишечной палочкой. Статистика заболеваемости в России из-за пищевых продуктов также далека от совершенства.

В настоящее время на потребительском рынке наблюдается значительная доля недоброкачественной продукции, попадающей в обращение в обход действующего порядка; фальсификация продукции и значительное количество товаров в «теневом» обращении. В результате

бюджет страны недополучает миллиарды рублей. Результаты социологических исследований состояния рынка показывают, что многие респонденты считают, что приходится сталкиваться с некачественными товарами. В 2013 г. снято с реализации 78 409 партий продовольственного сырья и готовых продуктов объемом около 1506 т, в том числе импортных 5629 партий весом около 166 т, или 11% от общего объема. В целях недопущения оборота на потребительском рынке недоброкачественной продукции специалистами управлений Роспотребнадзора по субъектам Российской Федерации в 2012 г. вынесены постановления о запрещении реализации 14255 партий мяса и мясной продукции объемом 113,9 т, в том числе импортных 399 партий объемом около 37,2 т. По данным Роспотребнадзора по Свердловской области в 2014 г. удельный вес неудовлетворительных проб завозимой продукции выше, чем удельный вес неудовлетворительных проб продукции, выработанной на территории Свердловской области, в 1,2–1,8 раза для различных групп продовольственных товаров [5]. Подобные факты приводят к нарушению интересов потребителей, гарантированных законодательством страны. Снижение качества пищевых продуктов рассматривается как наиболее значимая группа рисков в обеспечении продовольственной безопасности Уральского федерального округа [7]. Масштабы этой проблемы сказываются и на инвестиционном климате страны в целом.

Проблема качества – комплексная, ее можно решить только при проведении одновременно соответствующей политики в сферах законодательства, экономики, техники, образования и воспитания, а также на основе скоординированной работы производителей, потребителей, научных и инженерных структур, законодательных и исполнительных органов управления. Представление о качестве объекта возникает в большинстве случаев раньше количества. Рынок и качество – понятия, тесно связанные. Рынок стано-

► **Olga N. ZUEVA**
Dr. Sc. (Econ.), Head of Commodity Science and Examination Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-22
E-mail: zuevaon@mail.ru

► **Lyudmila A. DONSKOVA**
Cand. Sc. (Agriculture), Associate Prof. of Commodity Science and Examination Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-17-22
E-mail: кафедра@list.ru

Keywords

QUALITY
SAFETY
LOGISTICS
INTEGRATION
FOOD PRODUCTS
TECHNICAL REGULATION
EXAMINATION

Abstract

In the article the issues of quality assurance and safety of food products in conditions of logistic integration are explored. Based on the open source information it was found that these issues are of special interest for international community as a whole and for Russia in particular. Reduced quality of food products is regarded as the most significant group of risks in ensuring food security of the Ural federal district. Resolving the mentioned problems should be based on an integrated approach and existing achievements in this area including international experience and practice. Theoretical and practical studies allowed the authors to work out the main directions for achieving the unity between the participants of logistic integration in the sphere of quality assurance and safety of food products.

JEL classification

L15

Источники

1. Гушин В.В. Прослеживаемость при производстве: зачем это нужно // Птица и птицепродукты. 2013. № 3. С. 12–15.
2. Кодекс Алиментариус САС/GL 60-2006 «Принципы прослеживаемости/отслеживания продукции, как механизма, применяемого в системе контроля и сертификации пищевых продуктов».
3. Официальный сайт Всемирной торговой организации. URL: www.wto.ru.
4. Официальный сайт Уральского таможенного управления. URL: www.utu.customs.ru.
5. Официальный сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека. URL: www.rospotrebnadzor.ru.
6. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ. URL: www.customs.ru.
7. Продовольственный рынок регионов России в системе глобальных рисков / под общ. ред. А.И. Татаркина. Екатеринбург: УрО РАН, 2012.

вится рынком покупателя, когда ликвидирован товарный дефицит и с помощью государства установлена конкуренция. Такой путь предлагается сейчас России.

Сегодня торговля – одна из главных сфер занятости трудового населения в России, темпы научно-технического прогресса в торговле – одни из самых высоких. В целом, на смену глобальному и тотальному дефициту, государственному регулированию пришло формирование условий рыночной конкуренции, узкий ассортимент сменился широким, полным и глубоким ассортиментом, и если раньше не было проблем сбыта, то сейчас наблюдаются реальные проблемы продвижения товаров. В условиях развивающейся конкуренции началась борьба за потребителя, который становится основной ценностью, вся деятельность торгового предприятия ориентируется на максимальное удовлетворение его запросов.

Если раньше качество товаров основывалось на трех «китах»: стандартизация, сертификация, метрология, то в настоящее время фундамент качества образуют четыре составляющие: техническое регулирование, стандартизация, подтверждение соответствия, метрология.

В России в 2003 г. вступил в силу закон «О техническом регулировании». Он ввел новые документы – технические регламенты, основными целями которых являются: защита жизни или здоровья граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества; охрана окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений; предупреждение действий, вводящих в заблуждение приобретателей, в том числе потребителей; обеспечение энергетической эффективности и ресурсосбережения¹.

Создание Таможенного союза также сопровождалось изменениями в законодательстве. В 2010 г. подписано Соглашение «О единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации», по которому вводятся технические регламенты Таможенного союза.

В связи с вступлением России в ВТО в 2011 г. подписан Договор «О функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы». Основная цель ВТО – устанавливать правила международной торговли, бо-

роться с дискриминацией, обеспечивать максимальную свободу и здоровую конкуренцию в международной торговле. В настоящее время ВТО – центральное звено регулирования международной торговли. Объективная потребность в создании учреждения для многостороннего регулирования международной торговли резко возросла, так как участниками торговли стали более 200 стран [3]. Особенность ВТО в сравнении с другими международными организациями заключается в том, что здесь переговоры касаются миллиардных сумм, поскольку устанавливаются правила экспорта и импорта товаров и услуг. Появились проблемы, которые могли быть урегулированы только на многосторонней основе. Например, Соглашение по техническим барьерам в торговле предусматривает разработку, принятие и применение технических регламентов; стандартов; процедур оценки соответствия [3]. При этом основными принципами являются: недискриминация; транспарентность; устранение (невведение) излишних препятствий в торговле; гармонизация; взаимное признание результатов оценки соответствия.

Необходимость ориентации на международные стандарты ИСО и гармонизации национальных стандартов ГОСТ Р направлена на повышение конкурентоспособности отечественной продукции на отечественных и международных рынках, так как продукция, стандартизованная по международным стандартам, соответствует необходимым уровням качества, надежности и безопасности².

Наибольшее количество проблем у членов ВТО возникает по вопросам таможенного администрирования, стандартизации, подтверждения соответствия, применения санитарных и фитосанитарных мер, валютного регулирования и валютного контроля. В связи с возрастанием товаропотоков требуется усиление роли государства в обеспечении качества и безопасности товаров и предотвращения проникновения на рынок недоброкачественных и фальсифицированных товаров, уменьшения рисков появления изделий, опасных для жизни, здоровья, имущества потребителей.

Назрела необходимость создания целостной гармонизированной системы обеспечения качества и безопасности,

² Концепция развития национальной системы стандартизации Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 24 сентября 2012 г. № 216р.

¹ О техническом регулировании: Федер. закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ.

особенно пищевых продуктов по всем звеньям продовольственной цепи до момента потребления пищевой продукции потребителем.

Одним из элементов этой системы должна стать система идентификации и прослеживаемости продукции на всем ее пути к потребителю [2]. Это позволит при возникновении проблем, связанных с безопасностью для потребителя пищевых продуктов, снизить риск опасности, быстро реагировать на неординарные ситуации; идентифицировать все потенциально опасные продукты, упростить отзыв и изъятие их на любой стадии жизненного цикла; значительно быстрее проследить в обратном направлении постадийное движение продукта до источника потенциально опасных веществ, приведших к негативным последствиям; усилить контроль на выявленных участках повышенного риска для предотвращения подобных проблем в будущем [1].

Система также должна обеспечивать принцип ответственности предпринимателя. Ответственность производителей перед потребителями товаров остается одной из приоритетных тем. А компании, работающие в сфере пищевой промышленности, несут особую ответственность перед потребителями.

Современное состояние производства требует новых методологических подходов к рассмотрению и поиску решений вопросов безопасности пищевых продуктов. Относительно новым направлением в данной сфере является комплексный подход на основе анализа рисков¹, который также требует разработки методологической основы. Необходимо формирование целостной системы управления рисками при производстве пищевых продуктов, основанной на идентификации всех опасностей, которые могут возникнуть. Этим требованиям отвечает внедрение на предприятиях системы ХАССП, основополагающим принципом которой также является проведение анализа опасностей путем процесса оценки значимости рисков, уровня опасности на всех этапах жизненного цикла продукции.

Существующий риск ввоза товара низкого качества вызывает необходимость внедрения в работу таможенных органов современных технологий, в том числе совершенствования методов осуществления контроля, важнейшей составной частью которого является иден-

тификация. Повышение объективности идентификации относится к числу важных задач для многих групп товаров. Это трудоемкий и сложный процесс, требующий специальных знаний, опыта, оборудования, основное назначение которого предотвращение случаев недостоверного декларирования и ввоза фальсифицированной продукции. Это обуславливает необходимость применения специалистами экспертно-криминалистических подразделений Федеральной таможенной службы объективных экспериментальных методов.

Среди количественных методов оценки качества продукции важное место занимают экспертные методы, основанные на обработке и анализе мнений специалистов. Такая практика существует во многих странах. В настоящее время объемы экспертных услуг в Российской Федерации растут быстрыми темпами. Институт независимых товароведных экспертиз только формируется, в судах нет реестра экспертов, а в государственных судебно-экспертных учреждениях не хватает квалифицированных товароведов-экспертов, специализирующихся на отдельных группах товаров.

Таким образом, к основным направлениям обеспечения качества товаров в условиях логистической интеграции относятся: исследования в области идентификации и обнаружения фальсифицированных товаров; участие в разработке и обсуждении проектов Технических регламентов Таможенного союза; правильная интерпретация кодов ТН ВЭД ТС; проведение экспертиз по вопросам идентификации товаров в рамках проблем интеллектуальной собственности; разработка методик по проведению товароведных экспертиз различных групп товаров; обмен опытом по внедрению стандартов ИСО 9000 на производственных предприятиях и в организациях торговли; подготовка и повышение квалификации специалистов торговли, таможенных служб, экспертных организаций и многие другие. Внедрение данных предложений, на наш взгляд, позволит предотвратить возникновение преград на пути свободного перемещения товаров через государственные границы и постепенно устранить технические барьеры в международной торговле. ■

References

1. Guschin V.V. Proslezhivaemost' pri proizvodstve: zachem eto nuzhno [Traceability in the production: why is it necessary]. *Ptitsa i ptitseprodukty – Poultry and Poultry Products*, 2013, no. 3, pp. 12–15.
2. Alimentarius Codex CAC/GL 60-2006 "Principles of traceability/product tracing as a mechanism used in the inspection and certification of food products".
3. The WTO Official website. Available at: www.wto.org.
4. Ural Customs Administration Official website. Available at: www.utu.customs.ru.
5. Federal Service for Supervision of Consumer Rights Protection and Human Welfare Official website. Available at: www.rospotreb-nadzor.ru.
6. Federal Customs Service Official website. Available at: www.customs.ru.
7. Tatarkin A.I. (ed.). *Prodovol'stvennyy ry-nok regionov Rossii v sisteme global'nykh riskov* [Food market of Russia's regions in the global risks system]. Yekaterinburg, Ural Branch of RAS, 2012.

¹Технический регламент Таможенного Союза 021/2011 «О безопасности пищевой продукции».



КРЫЛАТКОВ Петр Петрович

Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и организации предприятий машиностроения

Уральский федеральный университет имени первого Президента России

Б.Н. Ельцина

620002, РФ, г. Екатеринбург,

ул. Мира, 19

Тел.: (343) 375-48-12

E-mail: pekryl@mail.ru

Ключевые слова

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

ЦЕПЬ ПОСТАВОК

ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

КОНЦЕПЦИЯ ЦЕЛОСТНОСТИ

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕЛОСТНОСТЬЮ

JEL classification

L50

Управление целостностью субъектов производственно-логистического пространства

Аннотация

Предложено понятие производственно-логистического пространства, субъектами которого являются промышленные и логистические предприятия, а также цепи поставок. Сформулировано инструментальное определение предприятия, относящееся к любой форме собственности и конфигурации, а также подчеркивающее роль собственника в формировании и поддержании его целостности. Предложено рассматривать понятие «целостность предприятия» как комплексный управляемый параметр, формирующий специфическую для данного предприятия компетентностную и технологическую уникальность, производственные возможности и уровень потребительской ценности его продукции, что обуславливает экономическую эффективность деятельности предприятия. Рассмотрена динамическая взаимосвязь развития промышленного или логистического предприятия и потребительской ценности его продукции и услуг. Предложена логическая схема управления объемом и потребительской ценностью продукции посредством управления целостностью промышленного или логистического предприятия. Рассмотрены компоненты и уровни целостности, а также объекты управления предприятием с позиции концепции целостности.

Рыночные преобразования, произошедшие в нашей стране на рубеже XX–XXI веков, породили совершенно уникальную ситуацию, когда за очень короткий промежуток времени (около 10 лет) реорганизации подверглись тысячи отечественных промышленных предприятий [5. С. 314]. Накоплен громадный опыт реформирования производств разных отраслей, масштаба, типов производства, технологий, степени наукоемкости и т.д. Те процессы и факторы, которые пришлось бы изучать десятилетиями кропотливых наблюдений, в процессе рыночного реформирования отечественных предприятий проявились наглядно и в огромном количестве.

Обвальный переход на рыночные условия, те формы и сроки, в которые это производилось, «загнали» большинство промышленных предприятий в кризисную ситуацию по следующим причинам:

- требования внешней среды скачкообразно изменились, что стало для отечественных предприятий, работавших ранее в директивной патерналистской экономике, трудноразрешимой проблемой. Шоковыми оказались последствия внезапного отказа от централизованной системы сбыта и снабжения. Худшее для предприятий трудно было придумать, поскольку на них в то время отсутствовали совершенно необходимые в рыночных условиях функциональные виды деятельности и соответствующие им институциональные образования: службы

маркетинга, логистики, каналы распределения; подготовленные кадры: финансисты, аналитики, промоутеры, рекламные и брендинговые специалисты и т.п.;

- резкий спад спроса на потребительском и промышленном рынке, а также практически полное прекращение государственных закупок поставили предприятия в положение избыточной конфигурации (ставшие ненужными оборудование, площади, персонал, запасы). Появление налога на имущество и землю, а также рыночных тарифов на воду, электричество и отопление лишь усугубили ситуацию;

- лавинообразный рост импорта конкурентной продукции широчайшей номенклатуры застал отечественные промышленные предприятия врасплох – они оказались к этому полностью не готовы;

- «вновь испеченные менеджеры» предприятий оказались недостаточно подготовленными к новым условиям работы (конкурентная среда, риски, страховой и фондовый рынок, инвестирование, новые организационно-правовые формы предприятий, отсутствие директивной системы снабжения и сбыта, проблемы финансирования и т.д.).

Вместе с тем реализация программы приватизации создала беспрецедентные условия для крупномасштабной реструктуризации работавших в командной экономике промышленных предприятий. Появилась возможность формирования новой конкурентной эко-

Managing the Integrity of Subjects of Production-Logistic Space

Abstract

The article defines the concept of production-logistic space, the subjects of which embrace industrial and logistic enterprises as well as supply chains. The author formulated a definition of enterprise relating to any form of ownership and configuration and underlining the role of the owner in building and maintaining the integrity. It is suggested to consider the concept "integrity of enterprise" as a complex manageable parameter forming specific competitive and technological features of an enterprise, its production capacity and the level of customer value of its products that result in economic efficiency of an enterprise. Dynamic correlation between the development of an industrial/logistic enterprise and customer value of its products and services is established. A logical scheme to manage the volume and customer value of products through controlling the integrity of an industrial or logistic enterprise is proposed. Components and levels of integrity are considered; objects of enterprise management from the viewpoint of the integrity concepts are examined.

номической среды, ориентированной на рынок потребителя. Сформировано пространство свободного проявления компетенций бизнесменов и специалистов в создании и выпуске новой продукции и услуг. В довольно короткие сроки удалось наполнить потребительский рынок разнообразной, в том числе и технологически сложной, продукцией. Стала складываться сфера логистической деятельности, вначале лишь в наборе основных функциональных логистик: закупочной, дистрибутивной, транспортной.

Произошла массовая санация промышленности. Выжили предприятия тех собственников, которые сумели быстро освоить адаптационные механизмы настройки на высокодинамичную внешнюю среду. Следует заметить, что для этого часто используются традиционные для российской практики административные рычаги. Такие «эффективные собственники» смогли либо сохранить, либо создать целостные экономические объекты, наилучшим образом соответствующие запросам и возможностям рынка.

Перечисленные выше проблемы прямо указывают на необходимость научно обоснованного подхода к формированию и развитию целостного производственно-логистического пространства. Автор в своих работах (см., например, [8]) предлагает концепцию целостности, которая позволяет формировать и адаптировать экономически состоятельную

конфигурацию бизнеса, соответствующую требованиям внешнего рынка. Поскольку логистическая деятельность стала значимым внешним инфраструктурным фактором и существенной внутренней средой промышленных предприятий, их дальнейшее развитие невозможно вне целостного функционирования, как во множестве функциональных логистик, так и в интегрированных цепях поставок.

В качестве объектов исследования производственно-логистического пространства рассматриваются:

- промышленные предприятия с внутренней логистической средой;
- логистические предприятия (независимые, субконтракторы или аутсорсеры), образующие внешнее инфраструктурное пространство производственных предприятий;
- интегрированные цепи поставок.

Как показывает опыт окружающей нас действительности, для существующих в стабильной среде объектов состав, функции и структуры могут длительное время оставаться практически неизменными. В отличие от таких объектов, производственные и логистические предприятия, как открытые, ориентированные на рынок системы, вынуждены постоянно адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка, значит, результаты их функционирования и целостность связаны и взаимообусловлены. «Гуру американского менеджмента»

► Pyotr P. KRYLATKOV

Dr. Sc. (Econ.), Prof. of Economics and Organization of Machine-Building Enterprises Dept.

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin 620002, RF, Yekaterinburg, Mira St., 19
Phone: (343) 375-48-12
E-mail: pekryl@mail.ru

Keywords

INDUSTRIAL ENTERPRISE
 LOGISTIC ENTERPRISE
 SUPPLY CHAIN
 LOGISTIC SPACE
 CONCEPT OF INTEGRITY
 INTEGRITY MANAGEMENT

JEL classification

L50

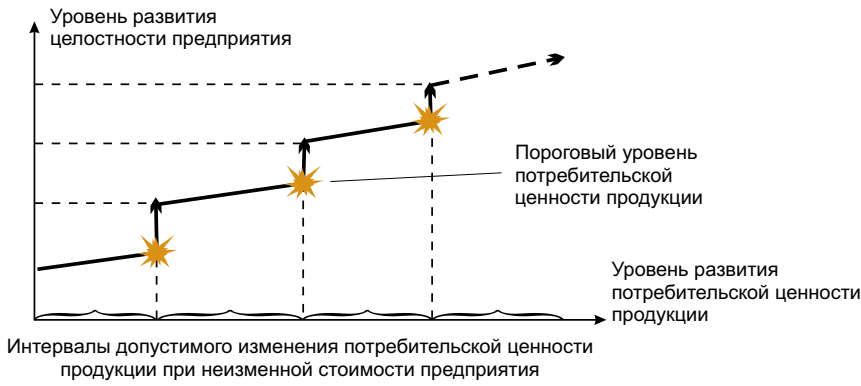


Рис. 1. Схема динамической взаимосвязи развития производственного или логистического предприятия и потребительской ценности его продукции



Рис. 2. Логика управления объемом и потребительской ценностью продукции посредством управления целостностью производственного или логистического предприятия

П. Друкер заметил: «Перед менеджерами стоит задача создания *истинного целого*, которое больше, чем сумма его частей – производственной организации, представляющей собой нечто большее, чем сумма вложенных в нее ресурсов» [3].

В Законе РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности» под предприятием понимается самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. После принятия Гражданского кодекса Российской Фе-

дерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ термин «предприятие» сохранен только для предприятий государственной и муниципальной собственности, предприятия других форм собственности именуется «организациями».

В данном исследовании под *производственным* или *логистическим предприятием* автор будет понимать целостную организационно-технологическую совокупность объединенных в бизнес-портфель структур, функций и ресурсов, которые собственник считает целесообразными и необходимыми для достижения своих экономических целей, проявления компетенций и создания

конкурентных преимуществ на рынке продукции и услуг.

Данное определение предприятия, по сравнению с большинством существующих [2; 4], содержит ряд уточнений:

- во-первых, такое определение может относиться к любой форме собственности и конфигурации – компании, холдингу, объединению, технопарку, корпорации и т.п.;
- во-вторых, в нем подчеркивается роль собственника в формировании конфигурации бизнеса, соответствующей его целям и компетенциям;
- в-третьих, подчеркивается целостный характер предприятия как условие его конкурентоспособности;
- в-четвертых, фактор целостности определяется как необходимое условие достижения экономических целей предприятия.

Как показало исследование вопроса, в понятие «целостность» по отношению к предприятию обычно вкладывают совершенно разную смысловую нагрузку. В одних случаях имеют в виду юридическую целостность предприятия, в других – имущественную, в третьих – территориальную, в четвертых – технологическую и т.д. Все это говорит о том, что мы имеем дело с многоаспектным, интегральным понятием, одним из основных сущностных признаков предприятия как целенаправленного экономического объекта.

Автор же рассматривает понятие «целостность предприятия» не только как атрибутивное свойство, но и как *комплексный управляемый параметр*, формирующий специфическую для него компетентностную и технологическую уникальность, производственные возможности и уровень потребительской ценности его продукции, что обуславливает экономическую эффективность деятельности предприятия [9].

Целостность предприятия в первую очередь определяется рыночной целесообразностью его существования (если это коммерческое предприятие) или общественной необходимостью (если предприятие государственное). В любом случае предприятие является «продуктом» внешней среды и как целостный объект поддерживается ею только в том случае, если его продукция этой внешней средой востребована [6]. Если рассматривать продукцию предприятия в контексте целеполагания, то с полным основанием можно утверждать, что *постоянно существующей целью предприятия является формирование и раз-*

Классификация частных видов целостности
производственного или логистического предприятия

Признаки соответствия рыночным требованиям	Объекты управления целостностью производственного или логистического предприятия		
	Структуры	Функции	Ресурсы
Полнота	Структурная целостность предприятия	Функциональная целостность предприятия	Ресурсная целостность предприятия
Соорганизованность			
Достаточность			

витие потребительской ценности его продукции.

При неизменном уровне целостности предприятия можно улучшать потребительскую ценность, но до определенного ее *порогового уровня*. Далее произвести продукт или услугу с большей потребительской ценностью при существующей целостности предприятия становится уже невозможным. В таком случае рыночная среда начинает диктовать предприятию требования развития, как необходимое условие роста потребительской ценности. Графически это представлено на рис. 1.

Для преодоления порогового уровня потребительской ценности необходимо инновационное развитие предприятия: приобретение современных технологий, замена оборудования, переобучение персонала, создание нового товара, предоставление новых услуг и т.д. Только усовершенствование предприятия позволяет произвести необходимый объем продукции или услуг более высокого уровня потребительской ценности и обеспечить при этом прирост экономических результатов.

На рис. 2 представлена логическая схема управления объемом и потребительской ценностью продукции, а также

экономической эффективностью производственного или логистического предприятия посредством управления его целостностью.

Таким образом, предприятие является средством и необходимым условием для создания и развития *потребительской ценности*, под которой понимается воплощенная в продукции конструкционная и функциональная полнота, а также соответствие целевого ожидания потребителя реальным свойствам продукции и сопровождающим ее продвижение услугам.

Вместе с тем, говоря о целостных предприятиях, мы имеем в виду также и возможное их объединение в интегрированную ценностную цепочку, в том числе логистическую цепь поставок, способную создать *продукцию большей ценности*. Управление предприятием является объективно необходимым условием совершенствования его продукта и развития в высокодинамичной рыночной среде, а структурные, функциональные и ресурсные составляющие являются *объектами процесса управления целостностью предприятия*.

Целостность предприятия понимается нами как соответствие совокупности его структурных, функциональных

и ресурсных составляющих (определяемое как их полнота, пропорциональность и достаточность) предлагаемым заказам, производственным и логистическим требованиям рынка к потребительской ценности продукции, а также как согласованность указанных составляющих для достижения экономических целей предприятия. Целостность предприятия определяет его компетентностную и технологическую уникальность, самоидентификацию и позиционирование в рыночном пространстве.

Применительно к логистической цепи поставок понятие целостности [7] формулируется следующим образом: достаточная для выполнения требований цепи поставок целостность входящих в нее предприятий, а также связность и соорганизованность всех компонентов цепи по поводу производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг в границах выделенных функций.

Автор полагает, что наиболее релевантными признаками соответствия являются: полнота, достаточность и пропорциональность структурных, функциональных и ресурсных компонентов предприятия. Аргументируем выбор именно этих компонентов как признаков соответствия требованиям внешней среды:

- полнота структурных, функциональных и ресурсных составляющих обеспечивает необходимое качественное разнообразие используемых материалов, оборудования, технологических операций, исполнителей необходимой специальности и квалификации, логистических и сервисных операций, управленческих подходов и аналитического инструментария. Отсутствие какого-либо из указанных компонентов может сделать невозможным выпуск продукции, соответствующей конструкторским и технологическим требованиям, предоставление необходимых сервисных услуг или управленческих воздействий;

- пропорциональность (соорганизованность) структурных, функциональных и ресурсных компонентов обеспечивает минимизацию узких мест в технологической цепи предприятия, на уровне управления, сопряженность оборудования, механизмов и инструментов, информационного обеспечения, а также согласованность маршрутов, действий, управленческих решений и планов;

- достаточность структурных, функциональных и ресурсных компонентов предполагает такое их количество, которое позволяет обеспечить выпуск заданного объема продукции соответ-

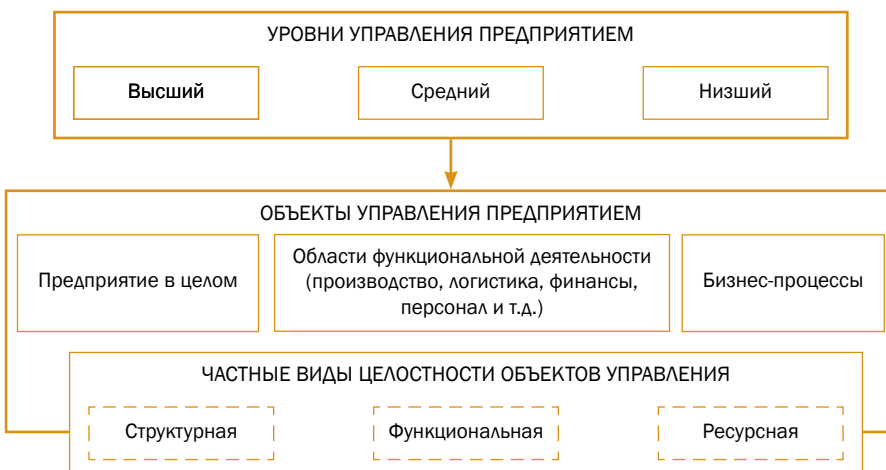


Рис. 3. Модель уровней и объектов управления предприятия с позиции концепции целостности

ствующего качества и номенклатуры, проведение всех необходимых управленческих и хозяйственных действий по обеспечению функционирования и развития предприятия.

Для предприятия общая целостность, таким образом, проявляется в виде совокупности частных видов целостности: *структурной, функциональной и ресурсной* (см. таблицу).

Свойство целостности рассматривается автором как комплексный параметр, который проявляется в различной степени: от наивысшего уровня – полного соответствия условиям и требованиям внешней и внутренней среды – вплоть до минимального значения, т.е. полного несоответствия указанным требованиям:

1) *недостаточный уровень* – состояние совокупности структурных, функциональных и ресурсных составляющих, которое не может обеспечить выполнение всего объема рыночных предложений и требований к потребительской ценности, а также прироста экономических результатов;

2) *достаточный уровень* – состояние согласованной совокупности структурных, функциональных и ресурсных со-

ставляющих, необходимое и достаточное для выполнения объема рыночных предложений и требований к потребительской ценности, а также обеспечивающее прирост экономических результатов;

3) *избыточный уровень* – состояние совокупности структурных, функциональных и ресурсных составляющих, обеспечивающее выполнение всего объема рыночных предложений и требований к потребительской ценности, но характеризующееся наличием избыточных, неиспользуемых компонентов указанных составляющих, что не позволяет добиться повышенных экономических результатов.

Производственное или логистическое предприятие функционирует в составе структурных и функциональных объектов, отличающихся своей спецификой, поэтому очень важно выделить их корректно и обоснованно. Любые абстрактные системные понятия, в том числе и свойство целостности, в конкретном предприятии всегда материализованы в факторах производства, структурах, процессах или отношениях. Поэтому для построения действующей системы управления производственным или логистическим пред-

приятием необходимо переходить на уровень этих образований.

По месту институциональных и процессно-технологических подсистем в структуре предприятия выделяются уровни управления – от всего предприятия в целом до процесса (рис. 3). Каждый из указанных уровней предприятия, являясь системным образованием, обладает признаком целостности. В процессе анализа для предприятия и его компонентов атрибутивные виды целостности объекта управления должны конкретизироваться и наполняться конструктивным содержанием.

Такая позиция позволяет автору развивать в дополнение к традиционному (исследовательскому) подходу к свойству целостности производственно-логистического пространства – *концептуальный управленческий подход*. В дальнейших исследованиях автор будет раскрывать содержательную составляющую такого подхода (анализ, оценку, механизм управления).

Как справедливо заметил Дж. Гаррадаги: «Целеустремленная социальная система способна создавать свое будущее путем самореконструкции» [1]. ■

Источники

1. Гараедаги Дж. Как управлять хаосом и сложными процессами. Платформа для моделирования архитектуры бизнеса. Минск: Гревцов Букс, 2010.
2. Дафт Р. Организации: учеб. для психологов и экономистов. СПб.: Прайм-Еврознак, 2002.
3. Друкер П. Практика менеджмента. М.: ИД «Вильямс», 2000.
4. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. М.: Олимп-Бизнес, 2005.
5. Конкурентоспособность социально-экономических систем: вызовы нового времени: монография / В.В. Криворотов, И.В. Ершова, И.С. Белик и др.; под науч. ред. А.И. Татаркина и В.В. Криворотова. М.: Экономика, 2014.
6. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг. Менеджмент. СПб.: Питер, 2010.
7. Крылатков П.П. Оценка параметра целостности логистической системы // Инновации в логистике: сб. науч. ст. докторов наук и докторантов. Челябинск: Изд. центр ЮУрГУ, 2010. С. 92–96.
8. Крылатков П.П. Управление целостностью бизнеса: концепция и методы. Saarbrücken, Germany: Academic Publishing GmbH & KG, 2011.
9. Крылатков П.П. Целостность как экономический фактор успешной работы предприятия // Интеграция России в мировую экономическую культуру в посткризисный период: материалы Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 ч. Екатеринбург : УГТУ–УПИ, 2009. Ч. 2. С. 59–63.

References

1. Garaedagi Dzh. *Kak upravlyat' khaosom i slozhnymi protsessami. Platforma dlya modelirovaniya arkhitektury biznesa* [How to manage the chaos and complex processes. Platform for modelling business architecture]. Minsk, Grevtsov Buks Publ., 2010.
2. Daft R. *Organizatsii: ucheb. dlya psikhologov i ekonomistov* [Organizations: a textbook for psychologists and economists]. St.-Petersburg, Praym-Evroznak Publ., 2002.
3. Drucker P. *The Practice of Management*. [Russ. ed.: Druker P. *Praktika menedzhmenta*]. Moscow, Williams Publ., 2000.
4. Kaplan R., Norton D. *The Strategy-Focused Organization*. [Russ. ed.: Kaplan R., Norton D. *Organizatsiya, orientirovannaya na strategiyu*]. Moscow, Olimp-Business Publ., 2005.
5. Krivorotov V.V., Ershchova I.V., Belik I.S., et al. *Konkurentosposobnost' sotsial'no-ekonomicheskikh sistem: vyzovy novogo vremeni: monografiya* [The competitiveness of the socio-economic systems: the challenges of the new era: a monograph]. Tatarkin A.I., Krivorotova V.V. (eds.). Moscow, Ekonomika Publ., 2014.
6. Kotler Ph., Keller K. *Marketing Management*. [Russ. ed.: Kotler Ph., Keller K. *Marketing. Menedzhment*]. St.-Petersburg, Piter Publ., 2010.
7. Krylatkov P.P. [Estimating parameter of the logistic system integrity]. *Innovatsii v logistike: sb. nauch. st.* [Innovations in Logistics: collection of sci. articles]. Chelyabinsk: SUSU Publ., 2010, pp. 92–96.
8. Krylatkov P.P. *Upravlenie tselostnost'yu biznesa: kontseptsiya i metody* [Business Integrity Management: Concepts and Methods]. Saarbrücken, Germany: Academic Publishing GmbH & KG, 2011.
9. Krylatkov P.P. [Integrity as an economic factor of an enterprise's success]. *Integratsiya Rossii v mirovuyu ekonomicheskuyu kul'turu v postkrizisnyy period: materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.: v 2 ch.* [Russia's integration into the global economic culture in the post-crisis period: Proc. Int. sci.-pract. conf.: two-book set]. Yekaterinburg: UGTU–UPI, 2009, Part 2, pp. 59–63.



▶ **ЛАЗАРЕВ Вадим Аркадьевич**
 Доктор экономических наук, профессор
 кафедры экономики предприятий

Уральский институт бизнеса
620214, г. Екатеринбург,
пер. Центрального рынка, 6
Тел.: (343) 371-69-45
E-mail: lazarev33@mail.ru



▶ **КАРХ Дмитрий Андреевич**
 Доктор экономических наук, профессор
 кафедры коммерции, логистики
 и экономики торговли

Уральский государственный
экономический университет
620144, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-00
E-mail: dkarh@mail.ru

Ключевые слова

УСЛУГА

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

УСЛУГА ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

ВОЗВРАТНЫЙ И ОБРАТНЫЙ ПОТОКИ

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ

ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ

Аннотация

В статье раскрываются особенности функционирования предприятий торговли в цепи товародвижения и комплекс оказываемых ими услуг. Представлены логистические услуги, прямо или косвенно связанные с товарным потоком. Рассматривается процесс образования возвратных и обратных потоков, связанных с деятельностью предприятий торговли. Проводится их разграничение по экономической сущности. Отражаются особенности логистических услуг розничной, оптовой торговли и общественного питания.

JEL classification

F10, L81

Логистические услуги предприятий торговли

Торговля, в силу общественного разделения труда, является представителем третичного сектора экономики – важным элементом экономической системы общества, оказывающим услуги, с одной стороны, поставщикам потребительских товаров, а с другой – конечному потребителю – населению. Торговая отрасль представлена тремя субрынками: оптовая торговля, розничная торговля и общественное питание, каждый из которой выполняет свою миссию, функции и задачи, подкрепленные ресурсами [4. С. 47].

Каждый субрынок по своей структуре является полиформатным.

Под термином «формат торгового предприятия» понимается предлагаемый потребителю пакет товаров и услуг в соответствии со следующими атрибутами: месторасположение, учитывающее наибольшую проходимость; широта предлагаемого ассортимента; размер магазина, влияющий на ожидание потребителя относительно товарного ассортимента; мерчендайзинг, учитывающий широту, глубину товарного ассортимента, выкладку товаров; цена, варьируемая в зависимости от предлагаемой товарной категории; сервис, определяемый восприятием качества, уровнем обслуживания [5. С. 24].

Согласно ГОСТ Р 51303-99 торговое предприятие представляет собой имущественный комплекс, включающий земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, товары, фирменное наименование, товарные знаки и др. и используемый для купли-продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг торговли.

Торговые предприятия всех субрынков являются представителями сферы услуг, а предприятия розничной торговли и общественного питания относятся к ее социальному сектору, что позволяет определить продуктом их деятельности услугу населению. По своей направленности услуги могут оказываться как хозяйствующим субъектам (носить общественный характер), так и индивидуальным потребителям – населению.

К. Маркс отмечал, что «известного рода услуги, иными словами: *потребительские стоимости*, представляющие собой результат известных видов деятельности или труда, воплощаются в товарах, другие же услуги, напротив, не оставляют осязаемых результатов, существующих отдельно от исполнителей этих услуг; иначе говоря, результат их не есть пригодный для продажи товар» [7. С. 414]. Во-первых, Маркс подразделяет услуги на материальные и нематериальные. Во-вторых, подчеркивает, что сама услуга является потребительной стоимостью. Однако между материальными и нематериальными услугами, в силу их специфики, существуют определенные различия.

Материальные услуги направлены на создание новой потребительной стоимости (индивидуальный пошив, индивидуальное строительство и т.п.) или на восстановление свойств уже созданного ранее товара (восстановление потребительных свойств в ходе ремонта различных технических средств). Таким образом, объектом услуги является товар, создаваемый вновь или уже принадлежащий вполне конкретному субъекту, либо товар, подлежащий обработке на складах и в производстве предприятий торговли.

Нематериальные услуги направлены на человека, их целевая функция – удовлетворение личных потребностей или нужд (образование, культура, медицина, безопасность и др.). Значительная их часть относится к социально значимым услугам, а их качество, как правило, воспринимается субъективно. Эти услуги определяются как потребительские (по аналогии с потребительскими товарами в розничной продаже, где они находят своего владельца – конечного покупателя) (см. таблицу).

В определениях отечественных и зарубежных ученых понятие «услуга» трактуется как «трудовая целесообразная деятельность, результаты которой выражаются в полезном эффекте, удовлетворяющем какие-либо потребности отдельного человека или общества»

Logistic Services of Trade Enterprises

Различия между нематериальными и материальными услугами*

Нематериальные услуги	Материальные услуги
Неосязаемые	Осязаемые
Разнородные	Однородные
Производство, распределение и потребление – один процесс	Производство и распределение не совпадают с потреблением
Процесс	Вещь
При взаимодействии продавца и покупателя	Основная часть производится на предприятии
Покупатель участвует в процессе производства	Обычно не участвует в процессе производства
Не могут храниться	Хранятся
Не передаются права владения	Возможна передача прав владения

* Составлено по: [8. С. 7].

в целом» [11. С. 226], или «...экономический вид деятельности. Услуга – это действие, дела или выполнение работ; они неосязаемы» [10. С. 25].

Расширенный список трактовок понятия «услуга» и их классификация представлены в [5]. В нашем случае акцентируем внимание, конкретизируя услуги предприятий торговли.

Предприятия оптовой торговли выполняют посредническую функцию между поставщиками товаров (производители, предприятия оптовой торговли в цепи поставок) и потребителями (производители товарной продукции, оптовые посредники, предприятия розничной торговли). Работая в интересах своих заказчиков, оптовый посредник продолжает процесс производства и распределения товаров в сфере обращения.

Экономическая сущность услуг предприятий оптовой торговли заключается в том, что оптовый посредник, приобретая товар крупными партиями, разукрупняет эти партии в интересах потребителей (в зависимости от размера заказа).

Другую группу составляют материальные услуги, которые направлены на ранее созданный товар, находящийся на складе оптовика: нарезка и раскрой листовых, рулонных и длинномерных материалов; комплектация партий отгрузки или отпуска материалов; расфасовка, маркировка, упаковка, розлив в мелкую тару в соответствии с заказами потребителей.

Вместе с тем нарезание, раскрой, расфасовка товара, созданного производителем, это не создание нового товара, новой потребительной стоимости, а услуга, воплощенная в товаре.

Потребительная стоимость товара была создана производителем, который, изменив его свойства, с помощью предметов труда, вошедших в процесс производства, создал нечто новое – товар, способный удовлетворить спрос на рынках средств производства или потребительских товаров. Оптовый посредник не изменяет физико-химические свойства товара, а изменяет только его внешние характеристики: размер, форма, объем и др., не создает новые потребительные стоимости, он оказывает услугу по приданию приобретаемым товарам свойств повышенной готовности к производственному потреблению или работе с товаром розничным продавцом. Оптовая и розничная торговля продолжают функцию распределения в сфере обращения средств производства и потребительских товаров и выполняют работу, направленную на подготовку товара к реализации. Эта деятельность складывается в основном из формирования малокомплектных, мелкооптовых, комплексных партий товара.

Не меняя своей потребительной стоимости, товар у оптовика претерпевает за счет живого и овеществленного труда такие изменения, как формирование новых партий (за счет разукрупнения

► **Vadim A. LAZAREV**
Dr. Sc. (Econ.), Prof. of Enterprises Economics Dept.

Ural Business Institute
620214, RF, Yekaterinburg,
Central Market Lane, 6
Phone: (343) 371-69-45
E-mail: lazarev33@mail.ru

► **Dmitriy A. KARKH**
Dr. Sc. (Econ.), Prof. of Commerce, Logistics and Trade Economics Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-27-00
E-mail: dkarh@mail.ru

Keywords

SERVICE
LOGISTIC SERVICES
SERVICE OF A TRADE ENTERPRISE
RETURN AND CLOSED-LOOP FLOWS
RETAIL TRADE
WHOLESALE TRADE
PUBLIC CATERING

Abstract

The article reveals the peculiarities of functioning of trade enterprises in the chain of products distribution and a complex of services they provide. Logistic services directly or indirectly related to commodity flows are presented. The process of return and closed-loop flows formation associated with the activities of trade enterprises is considered. They are delimited by their economic essence. The special features of logistic services of retail and wholesale trade and public catering are highlighted.

JEL classification

F10, L81

входящих потоков), складирование, хранение, комплектация и т.д., оставаясь при этом в том же физическом состоянии, что и при поступлении.

Труд работников посреднических предприятий не носит производственного характера, поэтому деятельность посредника определяется как услуга, затраты на оказание которой оплачиваются и поставщиком, и потребителем, что приводит к увеличению конечной стоимости товара.

Оптовая торговля представлена предприятиями различных форматов: ХАБ – перегрузочный центр при транспортных узлах с необходимым набором логистических услуг; терминал – комплекс инженерно-технических сооружений, оснащенный современным оборудованием по приему, обработке, сортировке товаров по всему спектру складских услуг, обеспечивающих организацию распределения и транспортировки грузов; логистические распределительные центры, базы, склады.

Услуги оптовых посредников условно можно разделить на две группы: логистические услуги, связанные с организацией, управлением и формированием товарных потоков, и услуги, не связанные с ними непосредственно, но относящиеся к ним в той или иной степени.

Логистические услуги можно разделить на услуги, связанные с пространственным перемещением товаров, услуги, не связанные с трансформацией товаров, информационные услуги поставщикам и заказчикам.

Услуги, связанные с пространственным перемещением товаров, определяются как трансформационные. Они, как правило, выполняются за отдельную плату, направлены на придание товарам высокой степени готовности к реализации и потреблению (транспортировка и складирование, в том числе временное хранение, комплектование партий отгрузки; разливание жидкостей, развес сыпучих товаров, раскрой, нарезка и другие операции по заказам потребителей).

Логистические услуги, не связанные с трансформацией товаров, служат удовлетворению дополнительных, индивидуальных потребностей клиентов. Их фактическое развитие позволяет говорить о данном направлении развития услуг как о желательном (страхование грузов, транспортное и складское обеспечение, интегрированное управление логистикой предприятия-клиента, составление оптимальных маршрутов доставки партий товара, обеспечение полной за-

грузки транспортных средств, контроль прохождения товара на всех этапах цепи поставок, планирование графика поставок, услуги таможенных терминалов, проведение денежных расчетов, расселение водителей и экспедиторов, ответственное хранение товаров).

По данным Всемирного банка в 2012 г. Россия заняла 95-е место из 155 обследуемых стран по интегральному показателю эффективности логистики (Logistics Performance Index). Интегральный показатель эффективности логистики, составленный на основе опроса представителей логистического бизнеса, рассчитывается по шести параметрам: скорость проведения таможенных процедур; развитость транспортной инфраструктуры; объемы логистических услуг; возможность отслеживания передвижения грузов; своевременность доставки грузов и степень сложности в организации международных перевозок. Наиболее низким показателем для России оказалась скорость проведения таможенных процедур (138-е место) [6];

К информационным услугам поставщикам и заказчикам мы относим информацию, которая непосредственно связана с потоками товаров, оставляя вне рассмотрения обмен информацией по поводу расчетов, заключения договоров и т.п. Логистическая информация касается хода реализации товаров, запасов в каналах распределения и у посредников, качества продукции, возврата продукции и др.

Важнейшей задачей развития и повышения эффективности информационных услуг является интеграция информационных систем поставщиков товаров, перевозчиков, посреднических предприятий и потребителей (заказчиков) в единую информационную систему. Внедрение системы позволит увеличить объем и скорость обработки информации, сократить время на принятие решения, анализировать большее количество вариантов решения и выбирать наиболее рациональное решение; свести к минимуму ошибки при сборе и обработке информации и др.

Следующий субрынок услуг торговли – розничная торговля. Предприятия этого субрынка также являются полиформатными, что определяет ряд особенностей их функционирования. Розничная торговля в подавляющем объеме оказывает индивидуальные, персонализированные услуги населению, в ходе их реализации происходит товарно-денежный обмен. Завершая процесс

распределения потребительских товаров, предприятия розничной торговли оказывают широкий спектр услуг покупателям, удовлетворяя их индивидуальные потребности, формируя спрос и предложение, сочетая услуги производственного характера и непосредственно торгового обслуживания. Формат предприятия определяет, в частности, объем основных и дополнительных услуг. Классификация предприятий розничной торговли дается в ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля» [3] и с наибольшей подробностью и отличительными характеристиками представлена в [4. С. 63–70].

Характерным направлением развития розничной торговли в России последнего десятилетия является строительство торговых центров (ТЦ) в крупнейших городах. Под торговым центром понимается группа торговых предприятий, спланированных, построенных, управляемых как единое целое, соответствующих по своему местонахождению, величине и типу магазинов обслуживаемой ими торговой зоне и предоставляющих возможности для стоянки автомобилей в прямом соответствии с типами и размерами входящих в нее магазинов [1. С. 16].

Разновидность торгового центра на современном этапе развития торговли – торгово-развлекательный центр (ТРЦ). Это крупное предприятие торговли, сочетающее услуги розничной торговли (предприятия розничной торговли различных форматов и специализации), общественного питания (рестораны, бары, кафе, пр.), развлекательные услуги (кинотеатры, боулинг, дискотеки), бытовые (химчистка, мелкий ремонт), услуги спортивных центров (тренажерные залы, бассейны). В некоторых странах Европы строительство развлекательных центров запрещено законодательством (Франция) или имеет ограничения по размеру занимаемой площади для оказания развлекательных услуг в торговом центре (Германия – 2,4%) [2].

Полиформатность предприятий розничной торговли определяет перечень оказываемых ими услуг и объем их производства. Наряду с традиционными услугами розничной торговли, непосредственно связанными с товаром, можно выделить логистические услуги и услуги, не связанные непосредственно с товарным потоком.

К логистическим услугам предприятий розничной торговли относят услуги, связанные с доведением товаров до покупателя или места приобретения то-

вара: разукрупнение полученных партий товаров, расфасовка, раскрой, нарезка, доставка товаров на дом, хранение купленного товара, складирование завезенных товаров и др. Многие из этих услуг предусмотрены в качестве основных и носят обязательный характер.

Решая задачу ускорения товарного обращения и одновременно повышения покупательской заинтересованности и спроса, предприятия розничной торговли проводят маркетинговые мероприятия по продвижению товаров: выставки-продажи, презентации, демонстрация функциональных возможностей, дегустации; оказывают услуги производственного характера: сборка мебели; настройка, установка, регулировка технических средств, гарантийное обслуживание и ремонт, другие услуги, оказываемые за рамками основного процесса производства торговли; оказывают комплекс услуг непосредственно покупателю: консультации, рассрочка и отсрочка платежа, продажа в кредит, возможность возврата товара, его временное хранение до покупки и др.

Расширение ассортимента услуг не только решает задачу увеличения полезности товара и привлечения покупателей, но также направлено на сокращение затрат времени на поиск товара и его приобретение.

Во вторую группу логистических услуг розничной торговли следует отнести услуги, направленные на оптового посредника, т.е. услуги и работы, связанные с организацией и управлением возвратными и обратными потоками.

Возвратный поток – это движение товаров от покупателей и розничных продавцов к оптовому посреднику и производителю. Возврат товара означает, что одна сторона сделки по каким-то причинам возвращает товар второй стороне (например, возврат приобретенной в магазине вещи, после того как был обнаружен дефект). При этом приобретенные товары могут быть оплачены покупателем.

Товар – это продукт труда, предназначенный для обмена путем купли-продажи и обладающий потребительной стоимостью. Товары, возвращаемые потребителем (населением) предприятиям розничной торговли или оптовикам, сохраняют свою товарную сущность. Причинами возврата производителю, оптовому и розничному продавцу могут быть неудовлетворенность качеством со стороны конечного покупателя, несоответствие размера; нарушение сроков

годности, затоваривание со стороны оптовиков и дистрибьюторов и др. Причины возврата могут быть как субъективные, так и объективные.

К субъективным причинам можно отнести: несоответствие размера, фасона, цвета, «не подошло к интерьеру или костюму», «не понравилось мужу» и т.п.

Объективными причинами могут быть претензии к качеству товара, его пригодность для употребления или использования, несоответствие рекламе и др.

Продавец в ряде случаев назначает экспертизу товара и принимает решение о возврате денег, направлении товара на гарантийный ремонт, возврате товара оптовику или производителю (в случае обнаружения неустранимых дефектов и производственного брака); выплате неустойки или предложении замены товара на аналогичный и др. Таким образом, во всех случаях образуются возвратные потоки, связанные с дополнительными затратами финансовых и временных ресурсов обеими сторонами.

В отношении обратных потоков следует отметить, что они образуются не как продукт производства, а как результат жизнедеятельности людей и отходов производства в сферах производства и обращения. В большинстве своем эти отходы не являются товаром, хотя часть их может использоваться как вторичные ресурсы, т.е. продаваться или перерабатываться.

Отходы предприятий розничной торговли являются результатом их производственной деятельности. Однако так как производственный процесс не носит товарного характера, а для оказания услуг не требуется значительного количества материальных производственных факторов, то отходы чаще всего возникают при замене торгового оборудования, в ходе непосредственного обслуживания покупателей (отходы оберточного и упаковочного материалов, инвентаря и других малоценных предметов), при изготовлении продукции собственного производства (выпечка, полуфабрикаты и готовые блюда). В своей массе большинство из них образует обратные потоки, т.е. идет на переработку.

На уровне предприятий розничной торговли имеют место два разнонаправленных потока, движущихся в направлении, противоположном движению прямого товарного потока и тары: возвратный и обратный. Возвратный поток направлен в адрес оптовой торговли и производителя товара, обратный поток – в адрес специализированных пред-

приятий по переработке отходов и к местам их утилизации.

На участке розничный продавец – оптовый посредник может образовываться встречный поток одноименных товаров.

Субрынок общественного питания представлен большим разнообразием предприятий питания, которые являются, с одной стороны, потребителями товаров, сырья и полуфабрикатов для выпуска продукции собственного производства, оказания услуг питания и проведения досуга, а с другой стороны, производителями и реализаторами готовой к потреблению продукции собственного производства и покупных товаров, изготовленных другими производителями.

Как участник логистических каналов распределения предприятия общественного питания оказывают услуги оптовым посредникам, производителям товаров, розничной торговле, заканчивая процесс распределения. При этом закупаемым и производимым товарам придается вкусовые, дизайнерские и другие свойства, которые позволяют не только удовлетворить потребность в еде, но и придать самому процессу потребления национальный характер, эстетические свойства и впечатления. Разнообразием логистических услуг предприятий питания являются доставка готовых блюд, напитков, полуфабрикатов в адрес конечного потребителя, организация выездного обслуживания и пр.

Предприятия питания выступают пунктами поглощения прямых потоков и местами образования обратных потоков. В отличие от розничной и оптовой торговли, возвратные потоки на предприятиях питания не образуются, так как товары, сырье, полуфабрикаты закупаются в ограниченном количестве, в значительной своей части не подлежат длительному хранению, а логистическая информация носит ограниченный характер. Предприятия питания выступают не столько в роли логистического центра, сколько как субъект рынка, призванный удовлетворить индивидуальные и коллективные потребности во внедомашнем питании и проведении досуга.

Логистические услуги в деятельности предприятий торговли являются важнейшей составляющей комплекса услуг, предоставляемых производителям, заказчикам, индивидуальным и коллективным потребителям товаров, а также поставщикам, и требуют дальнейшего развития и совершенствования. ■

Источники

1. Андерхилл П. Место действия – торговый центр / пер. с англ. Н. Скворцовой; ред. В. Григорьева. М.: Альпина-Бизнес Букс, 2005.
2. Беддингтон Н. Строительство торговых центров: пер. с англ. М.: Стройиздат, 1986.
3. ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля. Классификация предприятий. М.: Госстандарт, 2001.
4. Карх Д.А. Экономика и социальная эффективность услуг розничной торговли: монография. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2010.
5. Лазарев В.А. Социально-экономические процессы в сфере услуг: специфика и особенности: монография. Екатеринбург, 2013.
6. Лютова М., Тавкайло М. Россия заняла 95-е место в мировом логистическом рейтинге. URL: www.vedomosti.ru/business/articles/2012/05/18/gvineya_rossiya_livan.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. 1.
8. Менеджмент в сфере услуг / под ред. В.Ф. Уколова. М.: Луч, 1995.
9. Ньюмен Э., Каллен П. Розничная торговля: организация и управление / пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. СПб.: Питер, 2005.
10. Хаквесер К., Рендер Б., Рассел Р., Мердик Р. Управление и организация в сфере услуг. СПб.: Питер, 2002.
11. Шурай В.И. Мировая экономика и международные отношения: учеб. пособие. М.: Дашков и К°, 2003.

References

1. Underhill P. *Call of the Mall*. [Russ. ed.: Anderkhill P. Mesto deystviya – trgovyy tsentr. Moscow, Alpina-Biznes Buks, 2005].
2. Beddington N. *Stroitel'stvo trgovykh tsentrov* [Construction of shopping centers]. Moscow, Stroyizdat Publ., 1986.
3. GOST R 51773-2001. Retail trade. Classification of enterprises. Moscow, Gosstandart, 2001.
4. Karkh D.A. *Ekonomika i sotsial'naya effektivnost' uslug roznichnoy trgovli: monografiya* [Economics and social efficiency of retail services: a monograph]. Yekaterinburg: USUE Publ., 2010.
5. Lazarev V.A. *Sotsial'no-ekonomicheskie protsessy v sfere uslug: spetsifika i osobennosti: monografiya* [Socio-economic processes in services: the specificity and features: a monograph]. Yekaterinburg, 2013.
6. Lyutova M., Tavkaylo M. *Rossiya zanyala 95-e mesto v mirovom logisticheskom reytinge* [Russia is ranked 95th in the global logistic ranking]. Available at: www.vedomosti.ru/business/articles/2012/05/18/gvineya_rossiya_livan.
7. Marks K., Engels F. *Whitings*. Vol. 26. Part 1.
8. Ukolov V.F. *Menedzhment v sfere uslug* [Management in the service sector]. Moscow, Luch Publ., 1995.
9. Newman A., Cullen P. *Retailing: Environment & Operations*. [Russ. ed.: Nyumen E., Kallen P. *Roznichnaya trgovlya: organizatsiya i upravlenie*. St.-Petersburg, Piter Publ., 2005].
10. Khakveser K., Render B., Rassel R., Merdik R. *Upravlenie i organizatsiya v sfere uslug* [Management and organization in the service sector]. St.-Petersburg, Piter Publ., 2002.
11. Shuray V.I. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [Global economy and international relations]. Moscow, Dashkov i K° Publ., 2003.

ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «УПРАВЛЕНЕЦ»

Общие положения

• Для публикации принимаются статьи, соответствующие тематике журнала и настоящим требованиям. Представляемые материалы должны быть актуальными, обладать научно-практической значимостью и новизной.

• Статьи, направляемые в редакцию, рецензируются и в случае положительного заключения – редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, не затрагивающие принципиальных вопросов.

• Статья, отправленная автору на доработку, должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки с ответами автора на замечания рецензента, а также пояснениями всех изменений, сделанных автором.

• Статьи аспирантов и соискателей могут приниматься к публикации без соавторства с доктором или кандидатом наук. Статьи, в число авторов которых входят студенты и магистранты, не принимаются к публикации.

Общее количество авторов статьи – не более трех.

Материалы, представляемые авторами в редакцию

Материалы пересылаются в редакцию по электронной почте.

Заявка на публикацию включают следующие файлы:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий в указанном порядке:

- 1) 1–3 кода по классификации JEL;
- 2) сведения об авторах на русском языке*;
- 3) ключевые слова на русском языке (5–8 слов);
- 4) аннотацию на русском языке (100–150 слов);
- 5) название статьи на русском языке;
- 6) текст статьи;
- 7) библиографический список на русском языке.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий в указанном порядке:

- 1) перевод сведений об авторах на английский язык;
- 2) перевод названия статьи на английский язык;
- 3) перевод ключевых слов на английский язык;
- 4) перевод аннотации на английский язык;
- 5) перевод библиографического списка на английский язык.

3. Файлы с фотографиями авторов. Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора. К публикации принимаются файлы в форматах JPEG или TIFF с разрешением 300 dpi (точек на дюйм), допускается 200 dpi.

* **Информация об авторе** должна содержать: фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи

Максимальный объем статьи не более 25 тысяч знаков на листе формата А4 с полями по 2 см.

Текст набирается через полтора интервала, кегль – 14, гарнитура – Times New Roman.

Все страницы рукописи нумеруются.

Каждая таблица должна иметь название, рисунки – подрисуночную подпись.

Уравнения, рисунки и таблицы нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

Цветовое оформление графических элементов (рисунков, схем) должно использоваться исключительно в практических, а не декоративных целях.

Требования к списку источников

Список источников оформляется в алфавитном порядке: сначала русскоязычные источники, затем источники на иностранном языке в порядке латинского алфавита. Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками с указанием страницы (опубликованные источники).

Список должен включать не менее 10 источников, большую часть из них должны составлять «литературные» источники (монографии, научные статьи в рецензируемых научных изданиях). Нормативно-правовые документы, статистические материалы в список источников не включаются, при необходимости упоминаются в тексте статьи или выносятся в сноски. Самоцитирование не должно превышать 10%.

Рукописи, не соответствующие данным требованиям, возвращаются авторам.

Плата за публикацию статей не взимается.

Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

При опубликовании статьи заключается лицензионный договор с автором(ами). Бланк договора размещен на сайте журнала <http://upravlennets.usue.ru/>.

Прием статей:

Уральский государственный экономический университет

620144, Россия, г. Екатеринбург,

ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45, каб. 366

Баусова Юлия Сергеевна

Телефон: (343) 221-26-33

e-mail: bausova@usue.ru



**ЖУРНАЛ РЕКОМЕНДОВАН
ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИЕЙ
МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ,
ОТРАЖАЮЩИХ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ**

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН
В РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН В НАУЧНУЮ БАЗУ ДАННЫХ
EBSCO PUBLISHING (USA)

**WWW.USUE.RU
SCIENCE.USUE.RU
UPRAVLENETS.USUE.RU**

ISSN 2218-5003

