

Негосударственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Сибирский институт бизнеса и информационных технологий»

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ  
РАБОТНИКОВ СИБИРСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА И  
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Сборник трудов

Омск  
Издательство ОмГТУ  
2015

УДК 1; 33; 34

ББК 65.291.6-21

P69

**P69** Сборник научных трудов научно-педагогических работников Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2015. – 140 с. : ил.

ISBN 978-5-8149-1586-3

В сборнике представлены теоретические, методические и практические разработки научно-педагогических работников Сибирского института бизнеса и информационных технологий в области гуманитарных исследований.

Предназначен широкому кругу читателей – ученым, специалистам широкого профиля, представителям хозяйствующих субъектов, студентам учебных заведений, а также всем, кого интересуют проблемы и вопросы развития гуманитарных знаний с использованием современных методов и подходов.

УДК 1; 33; 34

ББК 65.291.6-21

ISBN 978-5-8149-1586-3

УДК 1; 33; 34

© НОУ ВПО СИБИТ, 2015

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Бугаев К.В.</b> Некоторые наукометрические методы исследований юридического научного текста .....	4
<b>Иванова Е.В.</b> Механизмы обеспечения сбалансированности местных бюджетов в современных условиях .....	24
<b>Мельничук В.А.</b> Транспортная отрасль как базовая составляющая жизнедеятельности общества .....	42
<b>Пузиков В.Г., Турченко В.Н.</b> Русские: кто они? (историко-социологический анализ) .....	53
<b>Пузина Н.В.</b> Сравнительный анализ особенностей функционирования рынка жилья в России и странах мира .....	63
<b>Родионов М.Г.</b> Научные предпосылки разработки теории структурного управления.....	76
<b>Самарин А.М.</b> Международное законодательное регулирование государственных закупок .....	94
<b>Симонова Н.Ю.</b> Повышение качества бюджетного планирования на уровне Федерации .....	112
<b>Тарасова Т.Н.</b> Конкурентоспособность предпринимательских структур в сфере туризма в условиях кризиса.....	128

## НЕКОТОРЫЕ НАУКОМЕТРИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЙ ЮРИДИЧЕСКОГО НАУЧНОГО ТЕКСТА

Бугаев К.В.

Одним из основных объектов изучения юриспруденции является юридический текст, понимание, толкование и транслирование которого – важная составляющая юридической науки. Но нередко приходится сталкиваться с различным пониманием одного и того же источника, что неизбежно порождает не только научные споры теоретиков, но и определенную растерянность практиков.

В этой связи представляется интересным и важным развитие более точных методов изучения текста. В частности, исследование последнего возможно проводить различными качественными [11, С.142-144; 12, С.057-060; 16, С.211-212] и (или) количественными (в т.ч. экспертными) методами [9, С.369; 19, С.63; 20, С.33; 31, С. 8-11; 18, С. 26-29; а также работы: 7; 8; 28]. Качественные методы, несомненно, важны и необходимы, но, полагаем, не лишены субъективизма и довольно громоздки.

Как пишут О.В. Митина и А.С. Евдокименко: «Анализ текста ... является разновидностью праксиметрических методов... К праксиметрическим методам (архивные методы) относятся методы, при использовании которых исследователь не измеряет и не наблюдает актуальное поведение испытуемого, а анализирует продукты его деятельности» [19, С.60].

В том числе среди количественных методов изучения текстов известны, например, такие подходы – изучается: «1. Среднее количество слов в предложениях (средняя длина предложений); 2. Среднее количество символов в словах (средняя длина слов); 3. Доля слов длиннее 7 символов; 4. Частота употребления стоп-слов (предлогов, союзов, частиц) в тексте; 5. Средняя по предложениям частота употребления стоп-слов; 6. Среднее количество знаков пунктуации на предложение; 7. Количество знаков экспрессивной пунктуации («!», «?», «...»); 8. Среднее по предложениям количество знаков экспрессивной пунктуации» [9, С. 369] и иные численные показатели.

Данными путями возможно установить заметный объем информации высокой точности, характеризующий как сам текст большого объема, так и автора и его предметную область – как пишет В.А. Ядов: «Квантификация необходима, когда текстового материала не только достаточно, но столь много, что его нельзя охватить без суммарных оценок» [35, С.215].

Но исключительно количественными методами проблематично провести полное исследование смыслов текста, который более эффективно изучается методами качественными. К их недостаткам, в тоже время, можно отнести «значительную трудоемкость анализа; ограниченность информации существующим объемом, в котором могут отсутствовать репрезентативные данные; значительное влияние исследователя на отбор информации и интерпретацию данных; ограниченную возможность для проверки полученных результатов» [19, С. 60].

Поэтому, для целей изучения содержательной стороны объемного текста и объединив достоинства указанных выше подходов, весьма интересно провести исследование с использованием методов качественно-количественных.

По мнению Т.Н. Хомутовой и С.Г. Петрова исследования текста возможно с использованием следующих подходов: А) Структурно-семантическом (исследование текста направлено на выявление присущих ему единиц, категорий, свойств, а также семантики и грамматики); Б) Антропоцентрическом (он выводит исследователя за пределы самого текста и предлагает учитывать позиции автора и читателей); В) Функционально-коммуникативном (изучение автора – уникальной языковой личности и

исследования социальной и адресной направленности текста). Кроме того текст возможно изучать с позиций: Г) Динамической системы; Е) С точки зрения синергетики; Ж) в рамках гендерного и других подходов [34, С.37].

Исследование научного текста в рамках названных подходов также возможно проводить различными качественными и (или) количественными методами. Качественные методы (например – дискурс-анализ, изучение содержания текста, определение персонального познавательного стиля) весьма интересны, но, повторим, достаточно трудоемки и их применение проблематично при исследовании объемного текстового массива.

Таким образом, нужно согласиться с Н.Н. Романовой и И.А. Поповой: «Исследовательский подход к описанию языковой картины мира неизбежно приводит к её «фрагментации». Содержательные фрагменты панорамного полотна картины мира дифференцируются по структурно-тематическим областям и характеризующим их группам лексико-семантических единиц разной степени дробности» [25, С.131]. Поэтому методы исследования текста неизбежно нас приводят к выделению его отдельных элементов, большие объемы которых уже возможно изучать аппаратными методами.

Подчеркнем также то обстоятельство, что ни в коем случае нельзя принижать достоинства и незаменимость качественных методов исследования, но в данной работе мы применили именно количественные методы – т.е. изучили лишь один из аспектов текста.

Проведем наше исследование на примере работ по криминалистике. В течении нескольких десятилетий лидером отечественной криминалистики был профессор Р.С. Белкин, который оставил более 300 научных трудов, индекс цитирования которых один из самых высоких среди ученых-криминалистов [26, С.218]. Он был одним из наиболее видных представителей отечественной криминалистики [15]. Вклад данного ученого столь огромен, что вряд ли в нашей стране можно найти труд по криминалистике и судебной экспертизе, где-бы не упоминалась его фамилия, хотя количество наименований выходящей в стране только за один год криминалистической литературы насчитывает сотни.

Столь значительные научные результаты закономерно вызывают потребность изучения феномена такого ученого естественно возникают вопросы технологии его творчества. С целью ответа на некоторые из них попытаемся провести исследование первого крупного постсоветского труда Р.С. Белкина Курса криминалистики в 3-х томах 1997 года [4].

**I.** Во-первых, нас интересует круг ученых, которых цитировал профессор Белкин. Исследование цитирования относится к количественным методам исследования, которые, в целом, более доступны для обработки аппаратными средствами.

Касаясь истории метода исследования цитирования необходимо, также, назвать работы Д. Прайса [23]. «С 1964 г. регулярно стал выходить «Индекс научных ссылок» (SCI, Science Citation Index), издаваемый Институтом научной информации в Филадельфии, возглавляемом Ю. Гарфилдом» – напоминает С.Д. Хайтун [32, С.87]. На важность метода изучения ссылок указывали В.В. Налимов и З.М. Мульченко: «Прослеживание [цитируемости] позволит нам понять динамику развития отдельных научных направлений... Разумная экстраполяция кривых цитируемости позволит делать краткосрочные прогнозы... Вместе с тем их анализ позволит выявить влияние национальных и других барьеров на распространение научных идей» [21, С.102]. И.Г. Дежина и В.В. Киселева уверены: «Между учеными, работающими в одном направлении, существуют «формальные» связи в виде цитирования, которое может означать наличие общей идеологической платформы или, напротив, наличие противоречий (отрицательное цитирование)» [30, С.21-22]. О.Ю. Грезнева пишет: «при идентификации современных научных школ зачастую используются такие показатели, как ... частота цитирования в научной литературе» [10, С.20].

Таким образом, метод изучения цитирования, при некоторой его субъективности («привязанности» к мнению цитирующего автора), тем не менее, является весьма показательным средством анализа особенностей творчества как самого автора, так и специфики его предметной области.

Итак, нами изучены ссылки рассматриваемого произведения и получены нижеследующие результаты.

Прежде всего, обращает на себя внимание объемный список авторов, которые упоминаются в работе – 810 фамилий. Анализ списка цитируемых авторов также показывает, что наблюдается явно выраженная группа приоритетных авторов, число цитирований которых весьма велико при наличии также весьма большой массы авторов с небольшим числом цитирований.

Ввиду большого массива цитируемых авторов рассмотрим более подробно 10-ть авторов из верхней части списка – с некоторой степенью условности назовем их ближайший научный круг Белкина. Представим распределение упоминаний данных авторов по разделам анализируемого труда в таблице 1.

Таблица 1. Данные по упоминаниям авторов ближайшего научного круга

	Винберг А.И.	Васильев А.Н.	Лузгин И.М.	Белкин Р.С.*	Шляхов А.Р.	Селиванов Н.А.	Эйсман А.А.	Рашинов А.Р.	Якимов И.Н.	Дулов А.В.
К-во упоминаний	151	108	100	92	74	73	55	49	47	44

\* - самоцитирование!

Наблюдаем, что безусловным лидером по числу цитирований является А.И. Винберг.

Но ещё более точно приоритеты автора в цитировании, думается, отражает плотность цитирования – количество упоминаний на единицу текста, например – на одну тысячу печатных знаков. Так, можно показать графически распределение плотности цитирования изучаемых авторов по разделам работы – см. рисунки 1-10 (на графиках по оси абсцисс отложены разделы работы; по оси ординат – плотность упоминаний данного автора в сносках – ед. на 1 тыс. печ. знаков. Прямая линия на графиках – линия тренда; уравнение на графиках – уравнение линии тренда).

Рис. 1. Винберг А.И. – плотность упоминаний.

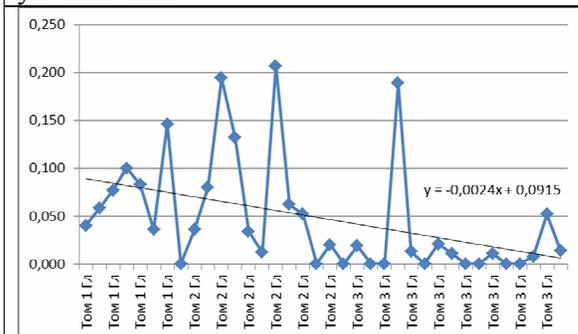


Рис. 2. Васильев А.Н. – плотность упоминаний.

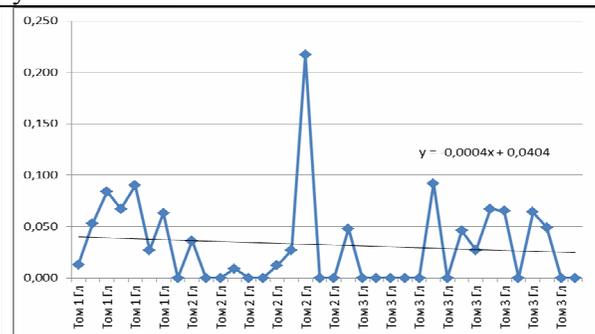


Рис. 3. Лузгин И.М. – плотность упоминаний.

Рис. 4. Белкин Р.С. – плотность упоминаний.

упоминаний.

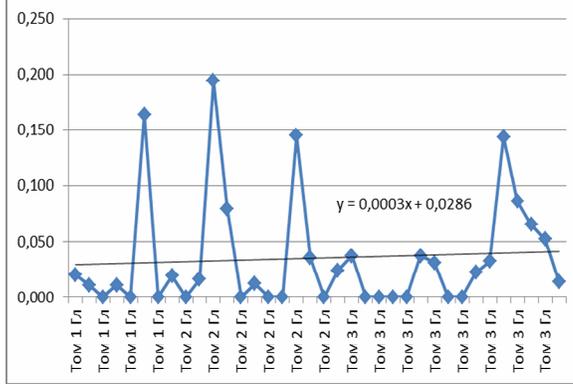


Рис. 5. Шляхов А.Р. – плотность упоминаний.

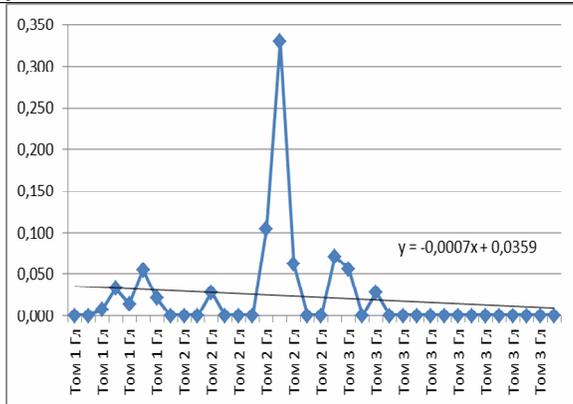


Рис. 7. Эйман А.А. – плотность упоминаний.

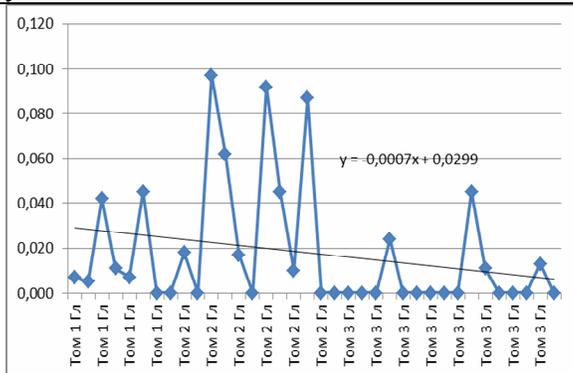


Рис. 9. Якимов И.Н. – плотность упоминаний.

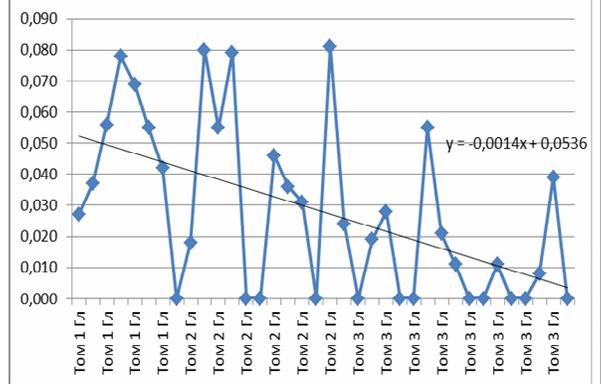


Рис. 6. Селиванов Н.А. – плотность упоминаний.

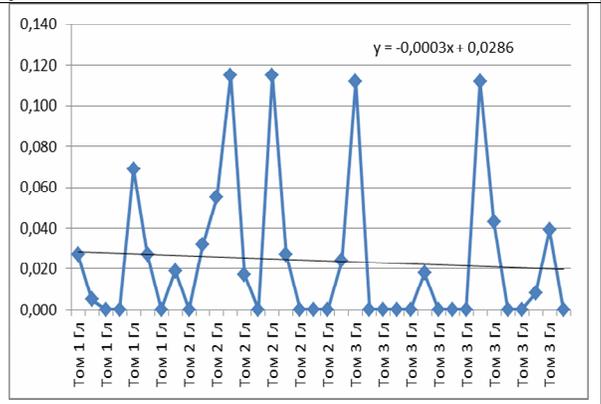


Рис. 8. Ратинов А.Р. – плотность упоминаний.

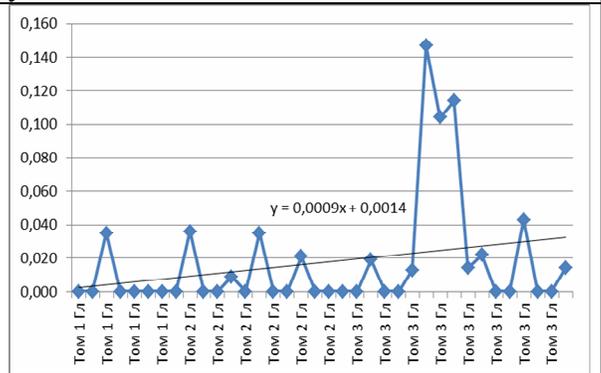
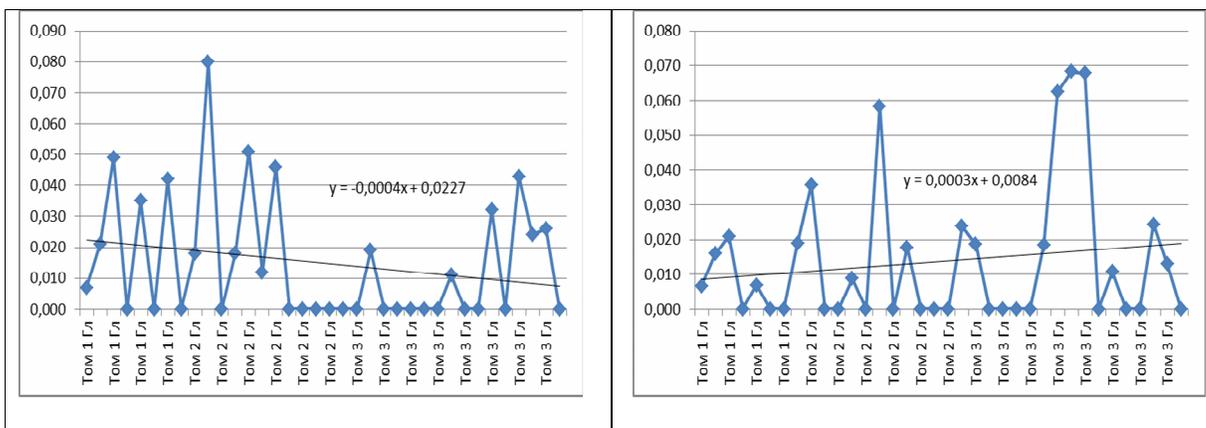


Рис. 10. Дулов А.В. – плотность упоминаний.



Данные графики наглядно демонстрируют: во-первых – сам факт неравномерности упоминаний данных авторов (что вообще естественно), во-вторых их приоритетные направления исследований (конечно-же, по версии Р.С. Белкина), что видно из значений количества их упоминаний по главам изучаемой работы, и в-третьих – степень неравномерности упоминаний – т.е. величину её плотности.

Из графиков видно, что распределение цитирования отдельных специалистов по главам работы весьма близко. Изучим поэтому корреляции рядов плотности упоминаний этих авторов по главам Курса криминалистики – см. таблицу 2.

Таблица 2. Корреляции упоминаний изучаемых авторов

	Васильев А.Н.	Лузгин И.М.	Белкин Р.С.	Шляхов А.Р.	Селиванов Н.А.	Эйсман А.А.	Рагинов А.Р.	Якимов И.Н.	Дулов А.В.
Винберг А.И.	0,28	0,19	0,75	0,24	0,61	0,70	-0,18	0,48	-0,11
Васильев А.Н.	-	0,26	0,47	0,10	0,04	0,05	0,12	0,37	0,09
Лузгин И.М.	-	-	0,24	0,03	0,19	0,37	-0,09	-0,16	-0,16
Белкин Р.С.	-	-	-	0,17	0,51	0,48	-0,05	0,52	-0,03
Шляхов А.Р.	-	-	-	-	0,16	0,38	-0,14	-0,10	-0,01
Селиванов Н.А.	-	-	-	-	-	0,55	-0,24	0,30	-0,17
Эйсман А.А.	-	-	-	-	-	-	-0,14	0,23	-0,15
Рагинов А.Р.	-	-	-	-	-	-	-	-0,04	0,64
Якимов И.Н.	-	-	-	-	-	-	-	-	0,09

Как видим, наблюдается сильная корреляция цитирований в парах авторов:

- 1). Белкин Р.С. – Винберг А.И.
- 2). Винберг А.И. – Эйсман А.А.

Умеренная корреляция в парах авторов:

- 1). Винберг А.И. – Селиванов Н.А.
- 2). Дулов А.В. – Рагинов А.Р.
- 3). Белкин Р.С. – Селиванов Н.А.
- 4). Белкин Р.С. – Якимов И.И.
- 5). Селиванов Н.А. – Эйсман А.А.

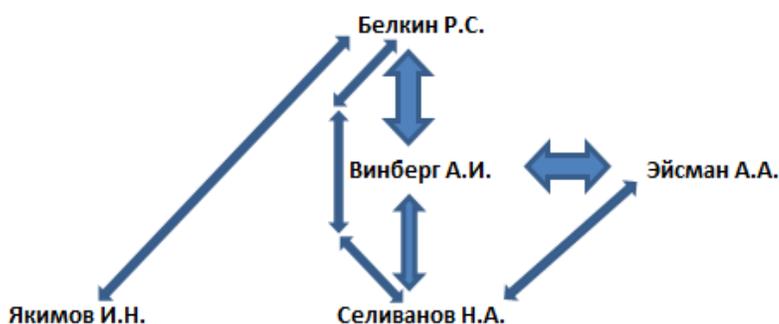
Возможно, причинами этих связей является то, что, по мнению Р.С. Белкина, и особенно в случаях сильной корреляции упоминаний авторов в одном и том-же разделе

изучаемого труда – данные авторы имели близкие научные интересы (в данном случае безотносительно к тому совпадали ли их мнения по рассматриваемым в конкретной главе вопросам или нет).

Кроме того, вполне обоснованным, полагаем, будет считать, что если автор произведения (мета-автор) часто цитирует вместе с собой (самоцитирование) автора «А», а автор «А» в свою очередь часто им цитируется вместе с автором «Б», то в какой-то степени, пусть и опосредованно, мета-автор связан через автора «А» и с автором «Б». «Научные публикации образуют сеть взаимных ссылок, по которым можно проследить, откуда данная работа берет свое начало, т. е. образуют граф в математическом смысле» [21, С.95], поэтому для наглядности покажем графически данные связи для автора произведения, т.е. для Р.С. Белкина – см. рисунок 11.

Рисунок 11. Связи цитирований Р.С. Белкина

Примечание: толщина линий связи обозначает степень корреляции



Как видим, опосредованные сильные связи цитирования соединяют Р.С. Белкина и А.А. Эйсмана (через А.И. Винберга). Кроме того, помимо прямой связи цитирования с Н.А. Селивановым, Р.С. Белкин связан с данным автором и опосредованно – через его связи цитирования с А.И. Винбергом и А.А. Эйсманом. Полагаем, что верным будет считать, что связи цитирования Р.С. Белкина и Н.А. Селиванова поэтому несколько сильнее, чем обнаруженная выше прямая и, нужно признать, не самая сильная корреляционная зависимость (математическая степень такой связи – вопрос отдельного рассмотрения). Так или иначе, определен круг авторов, с которым Р.С. Белкин в изучаемом произведении имеет прямые значимые корреляционные связи их цитирования с цитированием самого себя – это: А.И. Винберг, Н.А. Селиванов, И.Н. Якимов.

Далее. Покажем для рядов распределения плотности цитирования этих авторов по разделам работы такие параметры, как «Экссесс распределения» и «Коэффициент вариации» – см. таблицу 3 (экссесс характеризует относительную остроконечность или сглаженность распределения по сравнению с нормальным распределением. Положительный экссесс обозначает относительно остроконечное распределение. Отрицательный экссесс обозначает относительно сглаженное распределение. Коэффициент вариации характеризует относительную меру отклонения измеренных значений от среднеарифметического.).

Таблица 3. «Экссесс распределения» и «Коэффициент вариации» для рядов распределения плотности цитирования изучаемых авторов по разделам работы

	Винберг А.И.	Васильев А.Н.	Лузгин И.М.	Белкин Р.С.	Шляхов А.Р.	Селиванов Н.А.	Эйсман А.А.	Ратинов А.Р.	Якимов И.Н.	Дулов А.В.
Эксцесс	1,46	7,61	2,84	-0,87	22,74	1,82	2,20	6,79	1,57	2,11
Коэффициент вариации	1,25	1,38	1,48	0,99	2,60	1,52	1,59	1,99	1,37	1,48

Рассмотрим параметр Коэффициент вариации. Если распределить авторов в сторону убывания его значений, то обнаруживаем, что в верхней части этого списка (т.е. с максимальным значением коэффициента вариации) окажутся авторы, не имеющие прямых связей с самоцитированием Р.С. Белкина. А в нижней части списка (т.е. с минимальным значением коэффициента вариации) – авторы, с которыми Р.С. Белкин имеет выявленные нами ранее прямые связи: Селиванов Н.А., Винберг А.И., Якимов И.Н. И, как видим, на последнем месте в данном списке (наименьшее из всех значение коэффициента вариации) – Р.С. Белкин.

Таким образом, мы наблюдаем, что разброс плотности самоцитирования по тексту работы у Р.С. Белкина наименьший из всех. Несколько выше разброс у авторов, с которыми Белкин имеет значимые корреляционные связи цитирования. И наибольший разброс у авторов, с которыми Белкин не имеет сколь-нибудь существенных связей их цитирования с цитированием самого себя. Полагаем, это говорит о стабильности интереса и осведомленности Белкина о работах того или иного автора – естественно, что свои собственные работы профессор знал наиболее хорошо, как и видимо труды тех, кого он упоминал в связи со своими произведениями – поэтому разброс плотности упоминаний наименьший и ряд наиболее в этом плане ровный (либо данные авторы результативно работали по многим направлениям криминалистики – отсюда и стабильность их цитирования). Напротив, для иных авторов ситуация иная – их упоминания более спорадические. В любом случае, думается, что параметр «коэффициент вариации плотности цитирования» может служить индикатором, показывающим степень равномерности упоминаний цитируемого автора по разделам работы.

Анализируя значения эксцесса, отмечаем, что наиболее остроконечными являются распределения плотностей цитирования у таких авторов, как: Шляхов А.Р., Васильев А.Н., Ратинов А.Р. – см., соответственно, рисунки 5, 2, 8. Действительно, на данных графиках наблюдается резко выраженный пик цитирования, особенно в случае распределения плотности цитирования А.Р. Шляхова. Таким образом, параметр «эксцесс распределения плотности цитирования» также, полагаем, может служить индикатором, показывающим насколько акцентированно (избирательно) или наоборот, насколько равномерно цитировался какой-либо автор.

Ряд коэффициента вариации практически полностью коррелирует с рядом эксцесса – их корреляция 0,97. Таким образом, чем больше разброс значений плотности цитирования – тем, чаще всего, более остроконечным является распределение – т.е. имеется резко выраженный пик. Является ли это закономерностью или мы имеем дело с конкуренцией индикаторов – этот вопрос на текущий момент открытый. Практически-же, для установления степени равномерности упоминаний цитируемого автора по разделам работы целесообразно пользоваться ими обоими с подтверждением результатов графическим методом.

Таким образом, подводя итоги дано части работы, можно сказать, что получены следующие результаты:

1. Более точно, чем число упоминаний разных авторов по разделам работы, приоритеты изучаемого автора в цитировании отражает плотность цитирования – количество упоминаний на единицу текста.

2. Определен круг авторов, с которым Р.С. Белкин в изучаемом произведении имеет прямые значимые корреляционные связи их цитирования с цитированием самого себя.

3. Установлены авторы с наибольшей и наименьшей равномерностью их упоминаний. Параметры «коэффициент вариации ряда плотности цитирования» и «эксцесс ряда плотности цитирования» могут служить индикаторами, показывающим степень равномерности упоминаний цитируемого автора по разделам работы.

Итак, мы, изучая одно из произведений профессора Р.С. Белкина, обнаружили ряд индикаторов, показательных в плане методологии исследования научного текста. И самое главное – мы провели некоторый анализ технологии творчества этого выдающегося специалиста, лучше поняв его видение ситуации в криминалистике и его мнение о роли наиболее значимых специалистов этой предметной области.

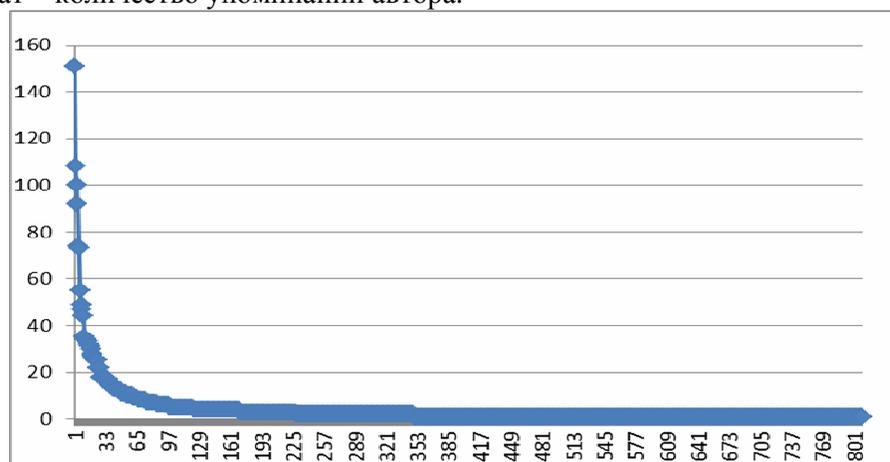
**II.** Во-вторых, проведем исследование названной работы Р.С. Белкина в рамках структурно-семантического подхода методами, которые в целом сводятся к контент-анализу (с элементами иных методов – например, семантического портрета и тематического метода, которые также, видимо, являются разновидностями контент-анализа; попытку информационного анализа текста мы проводили ранее, сравнивая предметную область криминалистики с иными науками) [6].

Нас интересует круг ученых, которых цитировал профессор Белкин. С этой целью изучены ссылки рассматриваемого произведения и получены следующие результаты.

Прежде всего, объемный список авторов, которые упоминаются в работе (напомним – это 810 фамилий) можно сгруппировать в 39 рангов – по числу упоминаний (один ранг составляют авторы с одинаковым числом упоминаний). Общее количество упоминаний всех авторов в изучаемой работе 3185 (в среднем 0,9 упоминаний на 1 тыс. печатных знаков). Количество упоминаний для разных авторов варьируется от 1 до 151 – см. рисунок 12.

Рисунок 12. Количество упоминаний авторов

Примечание: по оси абсцисс отложен порядковый номер автора в списке; по оси ординат – количество упоминаний автора.



Из данного графика видно, что наблюдается явно выраженная группа приоритетных авторов, число цитирований которых весьма велико при наличии также весьма большой массы авторов с небольшим числом цитирований (длинный «хвост» приведенного нами распределения). Данное, безусловно, указывает на огромный научный кругозор изучаемого автора, его внимание к трудам широкой массы научных работников.

Заметим, что количество авторов, упомянутых только один раз (это последний, 39-й ранг), составляет 461 (57%), в то время как в первые ранги входит только по одной фамилии (какие именно будет сказано ниже). Разумеется, попасть в поле зрения столь маститого ученого даже единожды – это уже успех практически для любого криминалиста. Но нам необходимо выделить круг авторов, составляющих научное окружение Белкина – это его учителя, последователи, ученики и единомышленники, либо интересующие его специалисты. Полагаем, что уже более чем однократное упоминание свидетельствует о заметном интересе к данному ученому и количество таких авторов составляет 349 фамилий.

Каков ближний научный круг ученого зависит, видимо, от его коммуникабельности, от разработанности предметной области, от опыта и кругозора. Проанализируем количество упоминаний работ каждого цитируемого автора в зависимости от максимального числа упоминаний для изучаемой работы (напомним, это значение составляет 151 упоминание для одного автора для изучаемой работы). Здесь, таким образом, мы будем говорить о значимости автора, и установим её нижний порог в 5% [14] от максимального уровня количества упоминаний (это в целом оправдано – так в психологии принято считать низшим уровнем статистической значимости 5%-ный уровень; и также: «Уровень значимости или вероятность ошибки первого рода – вероятность попадания в критическую область ... обычно выбирается малой, например, 0,05»). Это составляет  $151 \times 0,05 \approx 8$  упоминаний. В данный массив (от 8-ми до 151-го упоминаний) входят 74 автора, что также составляет заметный по объему список, полностью представить который в рамках настоящей статьи проблематично.

Рассмотрим поэтому более подробно 10-ть авторов из верхней части списка (это 13,5%) – с некоторой степенью условности назовем их ближайший научный круг Белкина. Представим распределение упоминаний данных авторов по разделам анализируемого труда в таблице 4.

Таблица 4. Данные по упоминаниям авторов ближайшего научного круга

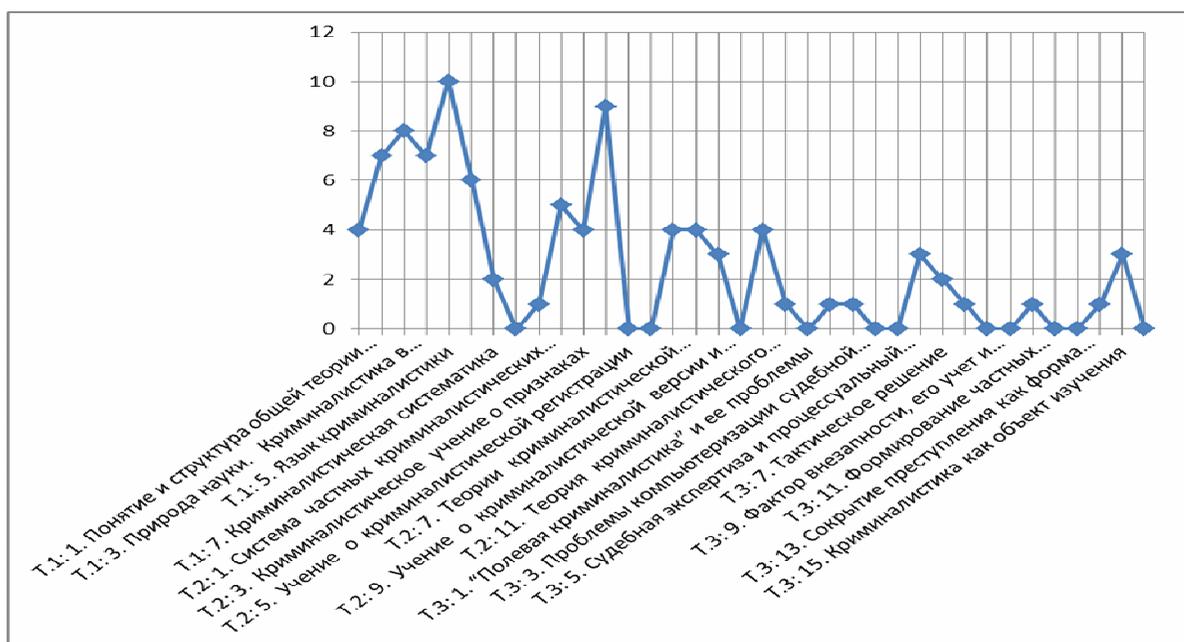
	<b>Винберг А.И.</b>	<b>Васильев А.Н.</b>	<b>Лузгин И.М.</b>	<b>Белкин Р.С.*</b>	<b>Шляхов А.Р.</b>	<b>Селиванов Н.А.</b>	<b>Эйсман А.А.</b>	<b>Рагинов А.Р.</b>	<b>Якимов И.Н.</b>	<b>Дулов А.В.</b>
К-во упоминаний	151	108	100	92	74	73	55	49	47	44
Ранг автора	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

\* – самоцитирование!

Мы наблюдаем, казалось-бы, заметный уровень самоцитирования Белкина – его собственный ранг в списке авторов 4 из 39. Но от общей массы цитирования его упоминание своих собственных работ составляет 2,9%. Это не выходит за рамки нормы для известных специалистов предметной области – так профессор С.П. Капица имеет самоцитирование 2%, академик Ж.И. Алферов – 13% (по данным Российского индекса научного цитирования) [13].

Далее. Распределение цитирования разных авторов по тексту, конечно-же, неравномерно. Можно, например, показать графически данное распределение по разделам работы для самого Белкина – рисунок 13.

Рисунок 13. Распределение упоминаний Р.С. Белкина по разделам работы. Примечание: по оси абсцисс отложены разделы работы; по оси ординат – количество упоминаний автора.



Таким образом, можно наглядно видеть научные приоритеты Белкина – это, прежде всего, вопросы Общей теории криминалистики.

Проанализируем теперь корреляцию самоцитирования Р.С. Белкина с авторами ближайшего научного окружения по разделам изучаемой работы – см. таблицу 5.

Таблица 5. Корреляция количества упоминаний Р.С. Белкина с авторами ближайшего научного окружения (по разделам изучаемой работы)

	<b>Винберг А.И.</b>	<b>Васильев А.Н.</b>	<b>Лузгин И.М.</b>	<b>Шляхов А.Р.</b>	<b>Селиванов Н.А.</b>	<b>Эйсман А.А.</b>	<b>Ратников А.Р.</b>	<b>Якимов И.Н.</b>	<b>Дулов А.В.</b>
Значение корреляции	0,75	0,47	0,24	0,18	0,51	0,48	-0,05	0,52	-0,03

Мы наблюдаем сильную положительную корреляцию самоцитирования Белкина с его цитированием своего учителя А.И. Винберга. Можно, полагаем, утверждать, что Р.С. Белкин имел весьма близкие научные интересы с А.И. Винбергом и во многом являлся продолжателем его воззрений. Корреляция с другими авторами слабая или умеренная, что, вероятно, указывает на различия в векторах научных интересов.

Отрицательные значения корреляции видимо указывают на существенные различия в научных интересах с данными авторами. Попытаемся выяснить, в чем различия в интересах данных авторов с интересами Белкина – см. таблицу 6.

Таблица 6. Сфера научных интересов специалистов ближайшего научного окружения Белкина

<b>Автор</b>	<b>Область научных интересов [3]</b>
Винберг А.И.	Инициатор разработки одорологического метода в криминалистике, автор концепции судебной экспертологии.
Васильев А.Н.	Преимущественно проблемы криминалистической тактики. Ряд работ посвятил предмету криминалистики, криминалистической методике.
Лузгин И.М.	Общая теория криминалистики, криминалистическая тактика и методика.

Шляхов А.Р.	Внес значительный вклад и становление системы судебно-экспертных учреждений юстиции; инициатор формирования многих новых видов и родов судебных экспертиз, одним из первых выдвинул идею создания общей теории судебных экспертиз.
Селиванов Н.А.	Общая теория криминалистики, криминалистическая техника.
Эйсман А.А.	Инициатор формирования логики доказывания как междисциплинарного раздела криминалистики и теории доказывания.
Ратинов А.Р.	Проблемы криминалистической тактики и <u>юридической психологии</u> ( <i>подчеркнуто нами – К.Б.</i> ).
Якимов И.Н.	Положил начало разработке единого методического подхода к расследованию преступлений, детально исследовал различные виды следственного осмотра, разработал основные положения тактики обыска. Автор первых методических руководств по криминалистике.
Дулов А.В.	Внес значительный вклад, наряду с А.Р. Ратиновым, в возрождение <u>судебной (юридической) психологии</u> ( <i>подчеркнуто нами – К.Б.</i> ). Область научных исследований – проблемы криминалистической тактики, криминалистической методики, судебной психологии и экспертизы.

Мы наблюдаем, что авторы, имеющие отрицательную корреляцию с самоцитированием Белкина – А.Р. Ратинов и А.В. Дулов (и только они из приведенного списка!) имеют общий преимущественный научный интерес – судебную психологию. Можно, поэтому, выдвинуть предположение о том, что, несмотря на свой большой кругозор, профессор Белкин в сферах научного интереса данных авторов отдавал приоритет именно им, признавая за ними преимущественную компетенцию в данных вопросах (хотя в этом случае крайняя незначительность показателей корреляции говорит только лишь о слабой тенденции).

Далее рассмотрим географическую принадлежность авторов ближайшего и ближнего научного круга Белкина, и, как это показано, ближайший круг составляют исключительно отечественные ученые, а в ближний круг входят только 3 зарубежных автора: философы Маркс К., Энгельс Ф. и польский криминалист Ханаусек Т. Таким образом, ближний научный круг Белкина (в который входит и ближайший!) на 96% состоит из отечественных специалистов. С первого взгляда это, конечно, можно признать недостатком. Однако криминалистика тесно увязана с уголовным процессом, уголовным правом, оперативно-розыскной деятельностью, которые нацелены на решение исключительно внутригосударственных задач. Поэтому и труды по криминалистике резко специфичны, что вполне объясняет данную акцентуацию на внутренних проблемах.

Предыдущий анализ закономерно приводит нас к вопросу о школе профессора Р.С. Белкина.

Вообще само понятие «научная школа» крайне неопределенно. Так, Е.А. Ростовцев, например, пишет, что итог дискуссии в отечественном науковедении показал множественность подходов к определению «научная школа» (которых можно выделить до 30-ти) и что единые теоретические критерии для определения этого понятия найти сложно [27, С.23]. И.Г. Дежина и В.В. Киселева также считают, что научная школа – размытое понятие, не имеющее точной границы и определения, и его многогранность не вызывает сомнений [30, С.9-10]. О.Ю. Грезнева полагает, что понятие научной школы остается весьма расплывчатым и те определения научных школ, которые приводятся в науковедческой, социологической, психологопедагогической литературе, являются зачастую взаимоисключающими [10, С.7-8]. По крайней мере – пишет О.Ю. Грезнева – можно выделить следующие типы научных школ: по типу связей между членами научной школы; по типу научной идеи; по широте исследуемой предметной области; по функциональному назначению продуцируемых знаний; по форме организации

деятельности учеников; по типу связей между поколениями; по степени институализации; по уровню локализации [10, С.8-11].

Как становится понятно, говорить о научной школе какого-либо ученого, да и ещё в контексте конкретной науки (очевидно, что научная школа, например, в квантовой физике будет иметь иные параметры, чем в криминалистике. Вообще, попытки изучения научных школ в современной криминалистике не так часты) [24, С. 2-3] – весьма проблематично в принципе, ввиду неясности самого понятия «научная школа». Тем не менее, несмотря на наличествующие вопросы, общим для всех исследователей является признание того, что научная школа – это некое объединение ученых под руководством лидера. При этом остаются открытыми для изучения как минимум такие параметры научных школ: степень общности ученых, основания их объединения, границы школы, период (периоды) её деятельности, устойчивость школы, роль лидера, отграничение школы от родственных понятий, таких как: «парадигма», «научное направление», «незримый колледж» и др..

В силу объемности научных результатов Р.С. Белкина в его научную школу входит, видимо, много ученых, причем даже тех, работы которых он не знал. Тут, по крайней мере, можно ставить такие вопросы: 1) Кого сам Белкин считал входящими в его научную школу; 2) Кто независимо от мнения Белкина считал себя его учеником; 3) Кто фактически входит в школу Белкина независимо от субъективных мнений; и наконец 4) Что являет собой школа профессора Р.С. Белкина.

Данные вопросы являют собой нетривиальную и крайне объемную задачу. В какой-то степени её можно решить, полагаем, анализируя параметры цитирований ученых. Так, например, с достаточно высокой степенью вероятности возможно утверждать, что заметные показатели цитирования какого либо автора Белкиным будут указывать на его положительную оценку работ данного ученого, что скорее всего является индикатором существенной общности взглядов. Последнее уже явится показателем возможной принадлежности к одной школе (тем более как в случае рассмотренной выше сильной корреляции самоцитирования Белкина А.И. с упоминаниями Винберга).

Таким образом, проведенное исследование списка цитирований одной из базовых работ профессора Р.С. Белкина позволяет утверждать:

1. В данном труде наблюдается явно выраженная группа приоритетных по цитированию авторов, при наличии также весьма большой массы авторов с небольшим числом цитирований, что указывает на огромный научный кругозор профессора Р.С. Белкина.

2. Определен ближний научный круг Белкина, который на период выхода изучаемой работы составлял 74 автора.

3. Уровень самоцитирования Белкина не выходит за рамки нормы для известных специалистов предметной области.

4. Наблюдаемые научные приоритеты Белкина – это вопросы Общей теории криминалистики.

5. Выявлена сильная положительная корреляция самоцитирования Белкина с его цитированием А.И. Винберга. Отрицательные значения корреляции, обнаруженные при цитировании отдельных ученых, видимо указывают на существенные различия в научных интересах с данными авторами.

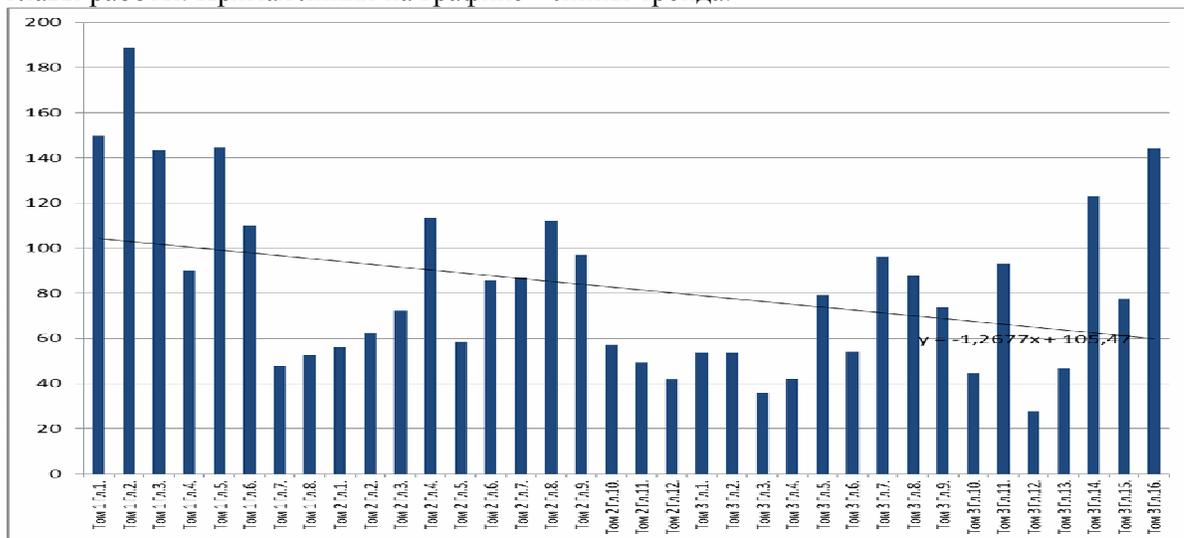
6. Ближний научный круг Белкина на 96% состоит из отечественных специалистов. Это объясняется тем, что труды по криминалистике объективно зависят от отечественного контекста.

7. Вопрос о параметрах научной школы профессора Р.С. Белкина ещё не решен. Однако заметные показатели цитирования какого либо автора Белкиным будут, вероятнее всего, указывать на его положительную оценку работ данного ученого, что скорее всего является индикатором существенной общности взглядов, и, соответственно, принадлежности к одному научному направлению.

**III.** В третьей части настоящей работы изучим подробнее достаточно очевидный и даже на первый взгляд может быть не слишком интересный параметр работы – её объём. Полагаем, что анализ этого параметра научного труда также может дать достаточно любопытные результаты.

Прежде всего, можно представить распределение объема по главам изучаемой работы графически – см. рисунок 14.

Рисунок 14. Распределение объема по главам (Белкин Р. С. Курс криминалистики). Здесь и далее: по оси ординат представлен объем в тыс. печатных знаков. Ось абсцисс – главы работы. Прямая линия на графике – линия тренда.



Можно заметить, что в целом по работе распределение её объема по главам приблизительно аппроксимируется синусоидой. Анализируя распределения объема по другим работам этого-же автора получаем:

Рисунок 15. Распределение объема по главам (Белкин Р.С. Криминалистика: проблемы сегодняшнего дня [1])

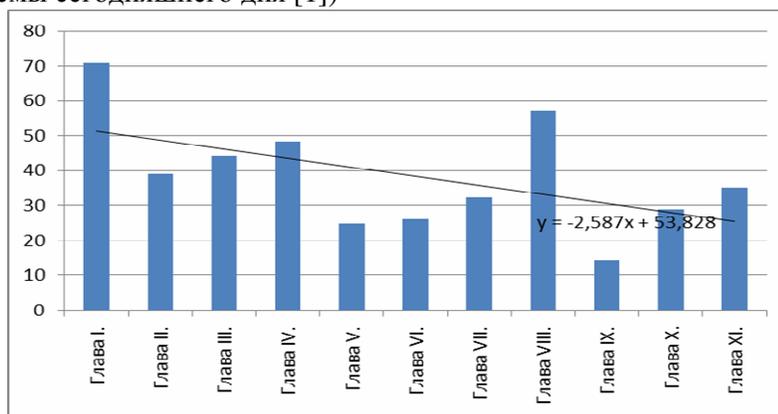


Рисунок 16. Распределение объема по главам (Белкин Р.С. Криминалистика: проблемы, тенденции, перспективы [2])

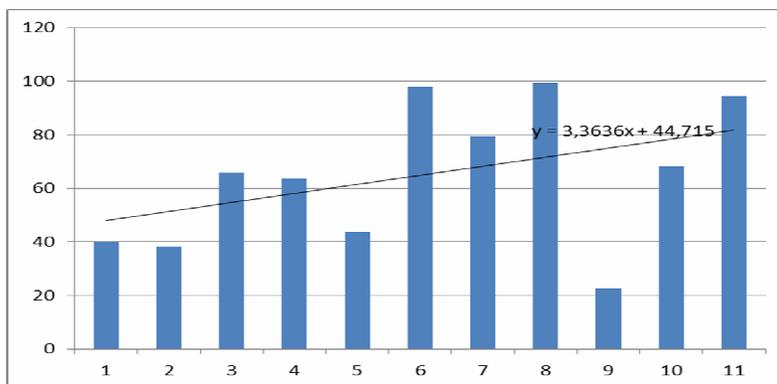
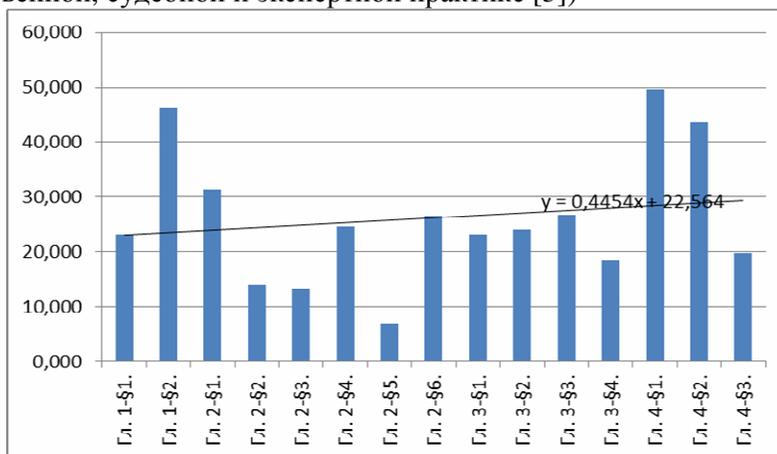


Рисунок 17. Распределение объема по главам (Белкин Р.С., Эксперимент в следственной, судебной и экспертной практике [5])



Как видим, стиль подачи объема материала в трудах изучаемого автора в целом достаточно близок от работы к работе – крутые перепады объема частей работы встречаются редко, развитие авторской мысли достаточно плавное, с нерезко выраженными минимумами и максимумами, хотя, конечно, нельзя утверждать, что это исключительно особенность Белкина.

Но при этом, мы, тем не менее, наблюдаем более резкие перепады распределения объема по элементам работы в трудах иных ученых по другим правовым дисциплинам – анализируем Курс уголовного права в 5-ти томах (авт. Кузнецова Н.Ф., Тяжкова И.М.) – см. рис.18, и Курс советского уголовного процесса в 2-х томах М.С. Строговича – см. рис.19.

Рисунок 18. Распределение объема по главам (Кузнецова Н.Ф., Тяжкова И.М. Курс уголовного права [17])

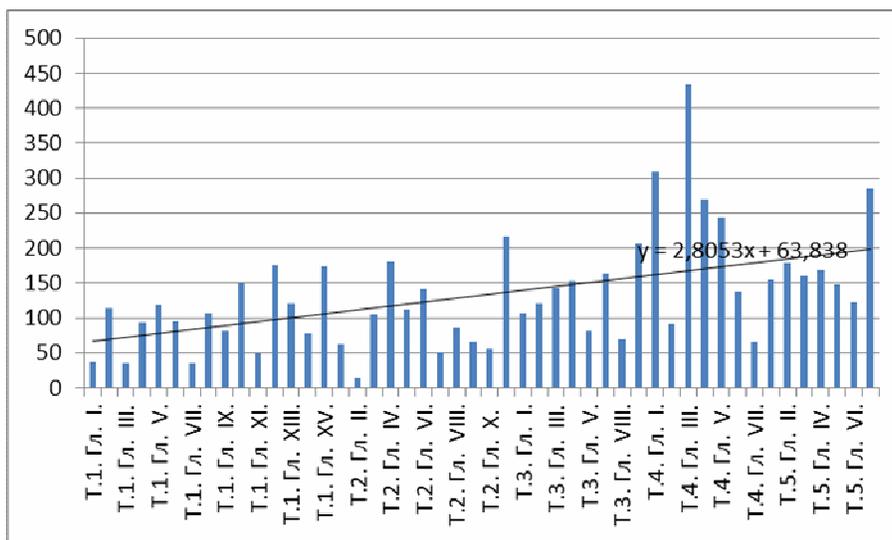
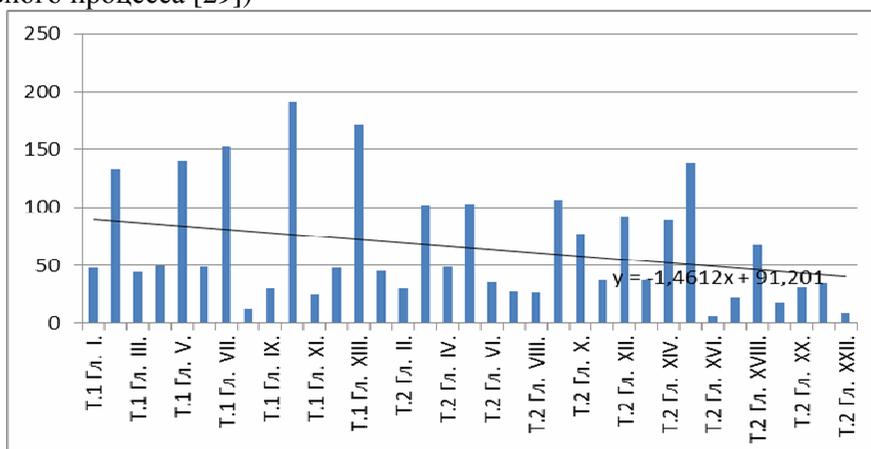


Рисунок 19. Распределение объема по главам (Строгович М.С. Курс советского уголовного процесса [29])



Представим исследованные параметры изучаемых трудов в табл.7.

Табл. 7. Исследованные параметры изучаемых трудов

Работа	Линия тренда распределения объема структурных элементов текста (аппроксимация прямой линией (по методу наименьших квадратов) массива известных значений)	Экссесс распределения объема структурных элементов текста	Соотношение объемов равнозначных частей работы, максимум, раз
1.	2.	3.	4.
1. Белкин Р.С. Курс криминалистики в 3-х томах	$-1,2677x + 105,47$	0,34	6,8

2. Белкин Р. С. Криминалистика: проблемы сегодняшнего дня.	$-2,587x + 53,828$	0,36	4,9
3. Белкин Р.С. Криминалистика: проблемы, тенденции, перспективы.	$3,3636x + 44,715$	-1,25	4,4
4. Белкин Р.С. Эксперимент в следственной, судебной и экспертной практике	$0,4454x + 22,564$	-0,1	7,3
5. Кузнецова Н.Ф., Тяжкова И.М. Курс уголовного права в 5- ти томах	$2,8053x + 63,838$	3,4	29,4
6. Строгович М. С. Курс советского уголовного процесса в 2-х томах	$-1,4612x + 91,201$	0,1	31,7

Итак, анализ графиков и результатов таблицы 1 показывает, что достаточно четким индикатором, отличающим работы изучаемого автора от трудов иных специалистов по другим дисциплинам, является параметр «Соотношение объемов равнозначных частей работы», который у Белкина составляет в среднем 5,9 раз. При этом близость по данному параметру трудов по уголовному процессу и праву является видимо индикатором, показывающим определенную схожесть стиля реализации творческой мысли их авторов.

Близко значение параметра «Линия тренда распределения объема структурных элементов текста» в крупных обзорных трудах (Курс криминалистики и Курс уголовного процесса), что может являться индикатором близости стиля подачи материала авторов этих работ.

Параметр «Экссесс распределения объема текста по частям работы» также показывает большую близость трудов по уголовному процессу и криминалистике – разница по данному параметру между Курсом криминалистики и трудом по уголовному процессу 3,4 раза; между уголовным правом и криминалистикой 10 раз. Также нужно отметить сравнительно высокое значение эксцесса в труде по уголовному праву, выделяющее данную работу из общего ряда. Но обнаруженный факт требует дополнительного изучения – возможно это результат соавторства.

Обратим ещё раз внимание, что исследуется только общие численные параметры текста безотносительно к содержащимся там смыслам, однако и в данном случае мы наблюдаем более тесную связь работ по криминалистике и уголовному процессу, что фактически и было ранее – эти науки входили в единую научную специальность 12.00.09. Безусловно, обнаруженное требует более полного подтверждения.

Здесь необходимо уточнить, что проведенное нами исследование фиксирует схожесть подачи мысли конкретных авторов. Но авторы-ученые зависят от своей предметной области – они работают в рамках определенной научной парадигмы, традиций, логики своей науки, её методологии, испытывают во многом определяющее влияние нормативных актов (Кодексов), поэтому можно сказать, что они не совсем свободны в своем творчестве, как авторы художественных произведений («Одним из ключевых параметров текста является его объем, на который влияют три фактора: 1) требования прагматики; 2) особенности стиля; 3) жанр» – напоминает А.А. Плотникова [22, С.23]). И в нашем случае поэтому, фиксируя близость авторов, мы автоматически отмечаем и близость предметных областей, представляемых ими. Степень этой близости – это уже иной вопрос, требующий отдельного решения.

Нами исследован также объем предложений по главам Курса криминалистики, который в среднем составил 160,1 печ. знака (данное значение является для изучаемого автора близким к среднему вообще, которое исходя из анализа приведенных работ Р.С.

Белкина, составляет 150,6 печ. знаков); данное значение достаточно стабильно (линия тренда  $-0,1229x + 163,15$ ; соотношение объемов предложений по главам не превышает 2,4 раза). Корреляции объема предложений с объемом глав работы не выявлено. Зависимости объема предложений от тематики криминалистики (Общая теория – Техника – Тактика – Методика) также не обнаружено. Следовательно, индикатор «объем предложения по главам» показательным не является (в случае изучения одного автора в достаточно зрелый период его творчества).

Далее. В изучаемом труде (Курс криминалистики) по главам, в зависимости от объема текста, отражена основная тематика криминалистики (темы – в смысле Дж. Холтона [33]) с точки зрения проф. Белкина. Так в пятерку наиболее важных криминалистических тем по версии изучаемого автора (1997 год) входят:

- 1) Т.1: Гл. 2. Предмет криминалистики (188,942 тыс. печ. зн.);
- 2) Т.1: Гл. 1. Понятие и структура общей теории криминалистики (149,949 тыс. печ. зн.);
- 3) Т.1: Гл. 5. Язык криминалистики (144,636 тыс. печ. зн.);
- 4) Т.3: Гл. 16. Криминалистика как объект сравнения (143,862 тыс. печ. зн.);
- 5) Т.1: Гл. 3. Природа науки. Криминалистика в системе научного знания (143,446 тыс. печ. зн.).

Как видим, изучаемого нами автора в наибольшей степени интересовали вопросы Общей теории, что вполне объяснимо, учитывая высокий уровень данного специалиста.

Изучая распределение объема текста по структурным элементам научного труда нельзя также обойти внимание вопрос о том, каковы причины неравномерности этого распределения. Мы полагаем, что они возможны следующие:

**А. Объективные:**

1) Данная конкретная тематика разработана именно в таком объеме в силу наличествующей степени своей новизны – тема нова, перспективна и по ней работает много авторов; либо наоборот – тема уже не разрабатывается – все вопросы решены (исчерпанность темы), либо их невозможно решить на текущий момент (разработка темы приостановлена).

2) Данная конкретная тематика имеет именно такую степень актуальности на данный момент – очевидно, что актуальным темам авторы стремятся уделять большее внимание.

Новизна и актуальность тематики и формируют степень интереса ученых, продуцирующих соответствующее количество текста.

**Б. Субъективные:**

1) Автор работы считал данную конкретную тематику именно такой по объему в силу сложившегося у него мнения о количестве и качестве научного текста, адекватно её репрезентирующего, а также о её значимости (актуальности, новизне).

2) Степень знакомства автора с данной конкретной тематикой.

3) Влияние личной мотивированности автора труда к освещению данной конкретной проблематики (мотивированность может проявляться как осозанный или не осозанный интерес; внутренне-личностная или навязанная извне; научно-обоснованная или конъюнктурная).

**В. Субъективно-объективные:** смешанные случаи из вышеперечисленных – полагаем это наиболее вероятный вариант.

Насколько объективен был изучаемый автор в данном вопросе возможно, полагаем, в какой-то степени исследовать методами анализа научного дискурса за тот-же временной отрезок, который освещает его работа – изучение количества и объема публикаций в данном временном срезе позволит соотнести степень интереса автора с интересом научного сообщества к какой-либо теме. Но здесь мы не можем подходить к данному вопросу с помощью исключительно количественных методов – необходимо учитывать талант (или даже гений) ученого, анализирующего ситуацию нередко интуитивно,

лично-творчески, экспертным путем оценивая значимость для науки какого-либо произведения, мысли, идеи – и, таким образом, включаются качественные факторы, что выходит за рамки настоящего исследования.

Итак, анализируя распределение объема текста по разделам Курса криминалистики Р.С. Белкина (1997 г.) мы обнаружили:

1. Стиль подачи материала у изучаемого автора достаточно ровный – развитие авторской мысли плавное, с нерезко выраженными минимумами и максимумами – крутые перепады объема частей работы встречаются редко.

2. Текст проф. Р.С. Белкина отличается от аналогичных трудов по Уголовному праву и процессу, но по некоторым параметрам ближе к труду по Уголовному процессу (работа М.С. Строговича).

3. Индикатор «объем предложения по главам» для анализа научного текста не является показательным (в случае изучения одного автора в достаточно зрелый период его творчества).

4. Определены наиболее интересующие изучаемого автора криминалистические темы.

Предложена также классификация причин неравномерности распределения объема текста по его структурным элементам.

Следовательно, изучение объема текстов научных произведений может принести результаты, интересные как в плане определения особенностей творчества исследуемого специалиста, так и для анализа специфики его предметной области.

Таким образом, мы попытались провести исследование наукометрическими методами одного из известнейших юридических текстов – Курса криминалистики Р.С. Белкина. На наш взгляд, получены любопытные результаты, которые могут помочь заинтересованным специалистам в дальнейшем изучении рассматриваемых проблем.

### **Библиографический список**

1. Белкин Р.С. Криминалистика: проблемы сегодняшнего дня. Злободневные вопросы российской криминалистики. – М.: НОРМА (Издательская группа НОРМА–ИНФРА • М), 2001.
2. Белкин Р.С. Криминалистика: проблемы, тенденции, перспективы. От теории – к практике. – М.: Юридическая литература, 1988.
3. Белкин Р.С. Криминалистическая энциклопедия. – М.: Мегатрон XXI, 2000.
4. Белкин Р.С. Курс криминалистики в 3-х томах. – М.: Юристь, 1997.
5. Белкин Р.С. Эксперимент в следственной, судебной и экспертной практике. – М.: Юридическая литература, 1964.
6. Бугаев К.В. Отграничение криминалистики от иных наук методами информационного анализа текста // Юридический мир. 2011. №8(176).
7. Буре В. М., Парилина Е.М. Теория вероятностей и математическая статистика: Учебник. – СПб.: Издательство «Лань», 2013.
8. Волков А.В. Особенности компьютерной обработки научного текста // Управление инновациями: теория, методология, практика. 2013. №5.
9. Герасимов С.В., Курынин Р.В., Машечкин И.В., Петровский М.И., Царёв Д.В., Шестимеров А.А. Инструментальные средства оценки качества научно-технических документов // Труды Института системного программирования РАН. 2013. Т. 24.
10. Грезнева О.Ю. Научные школы (педагогический аспект). – М., 2003.
11. Зникина Л.С., Заостровская Н.А. Дискурс-анализ как основа процесса формализации научного текста // Мир науки, культуры, образования. 2011. № 4-2.

12. Иванова И.И. Обзор практик применения метода дискурс-анализа в российском научном сообществе (на примере анализа текстов диссертаций и авторефератов диссертаций 2001–2012 гг.) // Перспективы науки. 2012. №37 (37).
13. Интернет-ресурс <http://elibrary.ru> (11.06.2014 г.)
14. Интернет-ресурс <http://sci-book.com/metodyi-psihologii-matematicheskie/urovni-statisticheskoy-znachimosti.html> (11.06.2014 г.)
15. Каминский М.К. Интеллектуальный блеск и теоретические трудности зрелого Р.С. Белкина // Вестник Удмуртского университета. 2012. №2-3.
16. Котурова М.П. «Мягкий» интерпретативный анализ научного текста в свете речевой индивидуальности ученого // Вестник Пермского университета. Российская и зарубежная филология. 2010. № 5.
17. Кузнецова Н.Ф., Тяжкова И.М. Курс уголовного права в 5-ти томах. – М.: Зерцало, 2002.
18. Лисовцева В.М., Петрова Л.Г. Экспертиза текста: психологический и лингвистический аспекты // Эксперт-криминалист. 2014. № 3.
19. Митина О.В., Евдокименко А.С. Формализованные методы исследования текстов: опыт применения к анализу технической документации // Вестник Томского государственного университета. Филология. 2010. Т. 9. №1.
20. Михайлов С.Н., Хотынюк С.С., Потапенко А.М. Технологии интерактивного выявления смыслового содержания текстов в целях организации информационно-аналитического обеспечения научных исследований // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Управление, вычислительная техника, информатика. Медицинское приборостроение. 2013. №4.
21. Налимов В.В., Мульченко З.М. Наукометрия. Изучение развития науки как информационного процесса. Физико-математическая библиотека инженера. Изд. «Наука», Главн. ред. физ.- мат. литер. 1969.
22. Плотникова А.А. Объем текста лирической интернет-миниатюры как ключевой признак жанра // Вестник Томского государственного университета. 2012. № 354.
23. Прайс Д. Система научных публикаций. - УФН, 1966.
24. Ренер Н.А. О научной школе криминалистической ситуалогии // Российский следователь. 2013. № 14.
25. Романова Н.Н., Попова И.А. Научно-теоретические основы лингвостилистического анализа концепта и его метафорической экспликации в триаде «концепт – текст – стиль» // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Лингвистика и педагогика. 2012. №2.
26. Россинская Е.Р. Значение научного наследия профессора Р.С. Белкина для современной криминалистики и теории судебной экспертизы // Теория и практика судебной экспертизы. 2012. №4(28).
27. Ростовцев Е.А. А.С. Лаппо-Данилевский и петербургская историческая школа. – Рязань, НРИИ, 2004.
28. Седова Я.А., Квятковская И.Ю. Системный анализ корпуса текстов научного знания // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2010. Т. 4. №2с.
29. Строгович М.С. Курс советского уголовного процесса в 2-х томах. – М.: Наука, 1970.
30. Тенденции развития научных школ в современной России / Дежина И.Г., Киселева В.В. – М.: ИЭПП, 2009.
31. Фролова О.Е. Исследование речи в прикладных целях: проблемы и границы // Эксперт-криминалист. 2012. № 4.
32. Хайтун С.Д. Наукометрия. Состояние и перспективы. - М.: «Наука», 1983.

33. Холтон Дж. Тематический анализ науки / Пер. с англ. А.Л. Великович, В.С. Кирсанов, А.Е. Левин. – М.: Прогресс, 1981.
34. Хомутова Т.Н., Петров С.Г. Научно-популярный текст: интегральная модель // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Лингвистика. 2013. Т. 10. №2.
35. Ядов В.А. Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности / Ядов В.А. в сотрудничестве с Семеновой В.В. – М.: Издательство «Добросвет», 2000.

## МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Иванова Е.В.

Финансы местного самоуправления являются важным составляющим звеном любой финансовой системы государства. Они необходимы для реализации органами местного самоуправления своих функций, поэтому рациональное управление финансами - одна из первоочередных задач муниципального образования.

По мнению М.Г. Родионова муниципальные финансы являются одним из объектов государственного регулирования, «главной целью которого является достижение сбалансированности (равномерности) развития экономики» [6, с. 15].

Местные бюджеты как неотъемлемый элемент местного самоуправления формировались в ходе социально-экономических реформ. Результатом произошедших изменений явилось значительное расширение социальных функций местного самоуправления, которое, однако, не сопровождалось адекватным перераспределением ресурсов. Органы местного самоуправления не получили реальной возможности самостоятельно и в достаточном размере формировать собственные бюджетные ресурсы, так как местные бюджеты образуются в большей мере за счет финансовых средств, источники и объемы которых этим органам оказались не подконтрольны.

Таким образом, проблемы несбалансированности между расходными обязательствами и доходными возможностями местных бюджетов были заложены ещё в самом начале реформы. Между тем значение этого уровня бюджетной системы России весьма существенно, более того, по отдельным направлениям его роль является доминирующей. В связи с этим существенно возрастает значение обеспечения органов местного самоуправления достаточными финансовыми ресурсами, которые мобилизуются в местных бюджетах. Укрепление и совершенствование местных бюджетов влияет на экономическое положение всей страны, что обусловлено принципом федерализма, заложенного в построении Российского государства.

Современное финансовое состояние местного самоуправления оценивается преимущественно неудовлетворительно. Этим обстоятельством во многом и определяется плохое состояние жилищно-коммунального хозяйства и учреждений социально-культурного назначения. Сбалансированные местные бюджеты составляют основу для эффективной деятельности органов местного самоуправления, а достаточный объем финансовых ресурсов позволяет муниципальным образованиям результативно осуществлять программы социально-экономического развития своих территорий. Таким образом, рассмотрение вопросов обеспечения муниципалитетов необходимыми финансовыми ресурсами и достижение сбалансированности местных бюджетов представляется крайне актуальным.

Для выполнения функций, возложенных на местные представительные и исполнительные органы, они наделяются определенными имущественными и финансово-бюджетными правами. Финансовой базой местных органов власти являются их бюджеты.

Бюджет является центральным звеном государственных и муниципальных финансов и обладает следующими качественными характеристиками:

- как экономическая категория бюджет — это совокупность денежных отношений по поводу перераспределения национального дохода, формирования и использования централизованного фонда денежных средств государства и муниципальных образований;
- как система управления бюджет — это централизованный денежный фонд государства и местного органа самоуправления, обеспечивающий

функционирование публично-правовых образований (государственных и муниципальных органов власти) по выполнению возложенных на них полномочий в области управления и регулирования общественных процессов;

- как документ бюджет — это централизованный финансовый план государства и местного органа самоуправления, роспись их доходов и расходов, баланс финансовых ресурсов, централизуемых на государственном, муниципальном уровне.

Именно в бюджете количественно, суммарно выражается система денежных отношений, направленных на формирование и использование централизованного фонда денежных средств в интересах всего общества [3, с.57].

Бюджетный кодекс РФ (далее – БК РФ) дает следующее понятие бюджета: «бюджет – форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления»[1]. Местные бюджеты образуют третий уровень бюджетной системы Российской Федерации, «в том числе:

- бюджеты муниципальных районов
- бюджеты городских округов
- бюджеты внутригородских муниципальных образований городов федерального значения» [8, с.14].

Каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет. На современном этапе понятие «местный бюджет» полностью идентифицировано с понятием «бюджет муниципального образования». Бюджет муниципального образования (местный бюджет) предназначен для исполнения расходных обязательств муниципального образования. Использование органами местного самоуправления иных форм образования и расходования денежных средств для исполнения расходных обязательств муниципальных образований не допускается. Местные бюджеты строго ранжированы в соответствии с Бюджетным кодексом РФ и стали неотъемлемой частью бюджетной системы России.

К местным бюджетам относятся самостоятельные звенья бюджетной системы РФ – бюджеты городских округов (крупных городов). В соответствии с федеральным законодательством на территории городских округов не создаются внутригородские муниципальные образования, поэтому бюджеты городских округов являются единими местными бюджетами [3, с.61-62].

Экономическая сущность местных бюджетов выражается в выполняемых ими функциях:

- Формируются денежные фонды, которые являются финансовым обеспечением деятельности местных органов власти;
- Происходит распределение и использование этих фондов между отраслями народного хозяйства;
- Осуществляется контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятий, организаций и учреждений, подведомственных этим органам власти [4, с.326].

Одним из важных условий выполнения функций и решения задач местными органами управления являются их финансово-бюджетные права. Из местных бюджетов финансируются местные расходы, направленные на удовлетворение социальных запросов населения, которые имеют для повседневной жизни большое значение: здравоохранение, народное образование, жилищное строительство, строительство и эксплуатация дорог местного значения, благоустройство, социальное обеспечение, торговля и общественный порядок, развитие отраслей производственной инфраструктуры, в том числе и коммунального хозяйства.

Местный бюджет имеет такую же структуру, как и государственный. Он включает доходы и расходы местных органов власти, действует на территории административных единиц, органы которых его принимали.

Доходы бюджетов формируются в соответствии с бюджетным законодательством, законодательством о налогах и сборах, законодательством об иных обязательных платежах.

В соответствии с БК РФ [1] доходы бюджетов складываются из трех источников:

- Налоговые доходы;
- Неналоговые доходы;
- Безвозмездные поступления.

Налоговые доходы бюджетов городских округов состоят из:

- земельного налога - по нормативу 100 процентов;
- налога на имущество физических лиц - по нормативу 100 процентов.

В бюджеты городских округов зачисляются налоговые доходы от следующих федеральных налогов и сборов, в том числе налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами:

- налога на доходы физических лиц - по нормативу 15 процентов;
- единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности - по нормативу 100 процентов;
- единого сельскохозяйственного налога - по нормативу 100 процентов;
- государственной пошлины (подлежащей зачислению по месту государственной регистрации, совершения юридически значимых действий или выдачи документов) - по нормативу 100 процентов;
- налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения, - по нормативу 100 процентов [1, ст.61.2].

Неналоговые доходы местных бюджетов формируются за счет:

- доходов от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, за исключением имущества муниципальных бюджетных и автономных учреждений, а также имущества муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных, - по нормативу 100 процентов;
- доходов от продажи имущества (кроме акций и иных форм участия в капитале), находящегося в муниципальной собственности, за исключением имущества муниципальных бюджетных и автономных учреждений, а также имущества муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных, - по нормативу 100 процентов;
- доходов от платных услуг, оказываемых муниципальными казенными учреждениями;
- части прибыли муниципальных унитарных предприятий, остающейся после уплаты налогов и иных обязательных платежей, в размерах, определяемых в порядке, установленном муниципальными правовыми актами представительных органов муниципальных образований;
- платы за использование лесов, расположенных на землях, находящихся в муниципальной собственности, - по нормативу 100 процентов.

В бюджеты городских округов подлежит зачислению плата за негативное воздействие на окружающую среду по нормативу 40 процентов.

В бюджеты городских округов до разграничения государственной собственности на землю поступают:

- доходы от передачи в аренду земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена и которые расположены в границах городских округов, а также средства от продажи права на

заключение договоров аренды указанных земельных участков - по нормативу 80 процентов;

- доходы от продажи земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена и которые расположены в границах городских округов, - по нормативу 80 процентов.

В бюджеты поселений, муниципальных районов, городских округов подлежит зачислению плата за пользование водными объектами в зависимости от права собственности на водные объекты по нормативу 100 процентов.

В бюджеты городских округов по нормативу не менее 50 процентов поступают (если законодательством соответствующего субъекта Российской Федерации не установлено иное): доходы от продажи земельных участков, доходы от передачи в аренду земельных участков (а также доходы от продажи прав на заключение договоров аренды таких земельных участков), доходы от продажи объектов недвижимого имущества одновременно с занятыми такими объектами недвижимого имущества земельными участками, которые расположены в границах городских округов, находятся в федеральной собственности и осуществление полномочий Российской Федерации по управлению и распоряжению которыми передано органам государственной власти субъектов Российской Федерации [1, ст.62].

В форме безвозмездных поступлений в местные бюджеты зачисляются:

- дотации из других бюджетов бюджетной системы РФ;
- субсидии из других бюджетов бюджетной системы РФ;
- субвенции из федерального бюджета и (или) из бюджета субъекта РФ;
- иные межбюджетные трансферты из других бюджетов бюджетной системы РФ.

В соответствии с бюджетной классификацией расходы бюджетов муниципальных образований группируются по следующим направлениям:

1. общегосударственные вопросы – обеспечение функционирования высшего должностного лица муниципального образования (в том числе фонд заработной платы с начислениями), представительных органов власти МО, исполнительно-распорядительных органов МО, органов судебной системы, обеспечение проведения выборов и референдумов и мн.др.;

2. национальная оборона – на уровне МО в данное направление включается мобилизационная подготовка экономики;

3. национальная безопасность и правоохранительная деятельность – финансирование содержания местных органов внутренних дел, мер по защите населения и территории природного и техногенного характера, гражданской обороны, реализация мероприятий по профилактике правонарушений в борьбе с преступностью и обеспечению безопасности граждан, бюджетные инвестиции в данной области;

4. национальная экономика – финансирование из местных бюджетов общеэкономических вопросов, топливно-энергетического комплекса, водного хозяйства, транспорта, дорожного хозяйства, прикладных научных исследований в области экономики и других вопросов;

5. жилищно-коммунальное хозяйство – финансирование расходов на жилищное хозяйство, коммунальное хозяйство, благоустройство;

6. охрана окружающей среды – затраты на мероприятия по сбору, переработке, утилизации радиоактивных отходов, транспортировке и обезвреживанию медицинских отходов, очистке сточных вод, охране объектов растительного и животного мира и среды их обитания и другие;

7. образование – финансирование находящихся в ведении МО учреждений дошкольного, общего среднего, среднего профессионального, высшего и послевузовского образования, профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации,

финансирование молодежной политики и мероприятий по оздоровлению детей, инвестиций и других вопросов в области образования;

8. культура, кинематография – расходы на содержание и ремонт культурных памятников, на заработную плату работников казенных учреждений по данному направлению и коммунальные услуги, проведение праздников и массовых досуговых мероприятий, расходы на кинематографию и прочие;

9. здравоохранение – финансирование стационарной и скорой медицинской помощи, амбулаторной помощи, санитарно-оздоровительной помощи, мероприятий по заготовке, переработке, хранению и обеспечению безопасности донорской крови и ее компонентов и других вопросов в области здравоохранения;

10. социальная политика – включает пенсионное обеспечение в части доплат к пенсиям государственных и муниципальных служащих, социальное обслуживание населения, охрану семьи и детства и другие;

11. физическая культура и спорт – затраты на массовый спорт и спорт высших достижений, а также на другие вопросы в области физической культуры и спорта, в том числе бюджетные инвестиции;

12. средства массовой информации – данная статья отражает расходы на телевидение и радиовещание, периодическую печать и издательство;

13. обслуживание государственного и муниципального долга;

14. межбюджетные трансферты из бюджетов МО бюджетам других МО, а также бюджетам субъектов РФ [3, с.131-134].

Все доходы от налогов и сборов, иных обязательных платежей и других поступлений, являющиеся источниками формирования местных бюджетов, зачисляются на счета органов Федерального казначейства и распределяются в соответствии с нормативами, установленными БК РФ, законами субъектов РФ, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления между бюджетами бюджетной системы РФ.

Министерство финансов РФ устанавливает порядок учета и распределения поступающих доходов. Органы Федерального казначейства в соответствии с установленным порядком осуществляют учет и распределение поступивших доходов в соответствии с кодом Бюджетной классификации РФ, указанным в расчетном документе, на счет соответствующего бюджета субъекта РФ или муниципального образования.

Центральный банк РФ представляет в Федеральное казначейство выписки со своих счетов о перечислении доходов в региональные бюджеты. Органы Федерального казначейства не позднее следующего дня осуществляют перечисление доходов на единые счета соответствующих бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований. Денежные средства считаются поступившими в доходы бюджета с момента их зачисления на единый счет этого бюджета.

Муниципальные образования имеют следующие полномочия по доходам:

1. Муниципальными правовыми актами представительного органа муниципального образования вводятся местные налоги, устанавливаются налоговые ставки по ним и предоставляются налоговые льготы по местным налогам в пределах прав, предоставленных представительному органу муниципального образования законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

2. Муниципальные правовые акты представительного органа муниципального образования о внесении изменений в муниципальные правовые акты о местных налогах, муниципальные правовые акты представительного органа муниципального образования, регулирующие бюджетные правоотношения, приводящие к изменению доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, вступающие в силу в очередном финансовом году (очередном финансовом году и плановом периоде), должны быть приняты до дня внесения в представительный орган муниципального образования проекта решения о местном бюджете на очередной финансовый год (очередной финансовый год и плановый

период) в сроки, установленные муниципальным правовым актом представительного органа муниципального образования.

3. Внесение изменений в муниципальные правовые акты представительных органов муниципальных образований о местных налогах, предполагающих их вступление в силу в течение текущего финансового года, допускается только в случае внесения соответствующих изменений в решение представительного органа муниципального образования о местном бюджете на текущий финансовый год (текущий финансовый год и плановый период) [1, ст.64].

Формирование расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации осуществляется в соответствии с расходными обязательствами, обусловленными установленным законодательством Российской Федерации разграничением полномочий федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления, исполнение которых согласно законодательству Российской Федерации, международным и иным договорам и соглашениям должно происходить в очередном финансовом году (очередном финансовом году и плановом периоде) за счет средств соответствующих бюджетов [1, ст.65].

Расходные обязательства муниципального образования (далее – МО) устанавливаются в соответствии с законодательством РФ, законодательством субъектов РФ и муниципальными правовыми актами представительных органов МО. Органы местного самоуправления не вправе устанавливать и исполнять расходные обязательства, связанные с решением вопросов, отнесенных к компетенции федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ, за исключением случаев, определенных соответственно федеральными законами и законами субъекта РФ.

Органы местного самоуправления могут устанавливать и исполнять расходные обязательства, связанные с решением вопросов, не отнесенных к компетенции органов местного самоуправления других муниципальных образований, органов государственной власти, и не исключенных из их компетенции федеральным законодательством и законами субъектов РФ. Расходные обязательства МО устанавливаются и исполняются только при наличии собственных средств бюджета МО (за исключением межбюджетных трансфертов).

Расходные обязательства МО возникают в результате принятия муниципальных правовых актов по вопросам местного значения, которые в соответствии с федеральными законами вправе решать органы местного самоуправления. Кроме того, МО или уполномоченный орган МО может заключать договоры (соглашения) по вопросам местного значения, отнесенных к полномочиям данного МО. На основании принятых расходных обязательств МО заключают договоры с муниципальными бюджетными учреждениями, в результате которых возникают расходные обязательства по их финансированию из местного бюджета.

Органы местного самоуправления самостоятельно определяют размеры и условия оплаты труда депутатов, выборных должностных лиц местного самоуправления, осуществляющих свои полномочия на постоянной основе, а также муниципальных служащих и работников муниципальных учреждений с соблюдением требований, установленных БК РФ. Указанные расходные обязательства устанавливаются органами местного самоуправления самостоятельно и исполняются за счет собственных доходов и источников финансирования дефицита соответствующего местного бюджета.

Если органам местного самоуправления передаются отдельные государственные полномочия, то соответствующее МО обязано принять муниципальный правовой акт, в результате которого возникают расходные обязательства МО по выполнению указанных полномочий. Муниципальный правовой акт должен полностью соответствовать федеральному закону или закону субъекта РФ, устанавливающему передачу отдельных государственных полномочий органам местного самоуправления.

Расходные обязательства МО, возникшие в результате передачи ему отдельных государственных полномочий, исполняются за счет субвенций, предоставляемых местному бюджету из бюджета субъекта РФ. Причем, если на местный уровень передаются отдельные государственные полномочия федеральных органов государственной власти, то бюджеты субъектов РФ получают субвенции из федерального бюджета, а затем направляют их в местные бюджеты для финансирования выполнения переданных федеральными органами местному самоуправлению полномочий. Если муниципальным образованиям передаются отдельные государственные полномочия органами государственной власти субъекта РФ, то субвенции на их исполнение формируются в бюджете субъекта РФ за счет собственных средств и источников финансирования дефицита регионального бюджета.

Бюджеты МО получают межбюджетные трансферты в форме субвенций из бюджета субъекта РФ на выполнение всех полномочий, переданных как федеральными, так и региональными органами государственной власти.

Расходные обязательства МО, возникшие в результате передачи ему для исполнения отдельных государственных полномочий, исполняются в пределах субвенций, рассчитанным по федеральным и региональным методикам. Если в МО превышены нормативы, используемые в методиках расчета соответствующих субвенций, то финансовое обеспечение дополнительных расходов, необходимых для полного исполнения указанных расходных обязательств, осуществляется за счет собственных доходов и источников финансирования дефицита соответствующего бюджета МО.

Органы местного самоуправления обязаны вести реестры расходных обязательств. В соответствии со ст.87 БК РФ[1] под реестром расходных обязательств понимается используемый при составлении проекта бюджета свод (перечень) законов, иных нормативных правовых актов, муниципальных правовых актов, обуславливающих публичные нормативные обязательства и (или) правовые основания для иных расходных обязательств с указанием соответствующих положений (статей, частей, пунктов, подпунктов, абзацев) законов и иных нормативных правовых актов, муниципальных правовых актов с оценкой объемов бюджетных ассигнований, необходимых для исполнения включенных в реестр обязательств. Иными словами, при разработке проекта бюджета необходимо подтвердить каждое расходное обязательство МО соответствующим законом, нормативным правовым актом с указанием конкретного абзаца, пункта, статьи, параграфа или заключенным договором, соглашением. В целях обоснования законности принятия расходных обязательств и составляется реестр расходных обязательств, в котором указывается оценка бюджетных ассигнований, необходимых для исполнения установленных расходных обязательств по каждому направлению. Порядок ведения реестра расходных обязательств МО определяется местной администрацией МО. Реестр расходных обязательств МО представляется финансовым органом МО в финансовый орган субъекта РФ в порядке, установленном финансовым органом субъекта РФ.

Сбалансированность местного бюджета является важным условием осуществления полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения. Становление местного самоуправления и устойчивое развитие муниципальных образований РФ всецело зависит от сбалансированности местных бюджетов.

Принцип сбалансированности реализуется в бюджетных системах различных государств. Законодательное закрепление принципа сбалансированности бюджета во 2-ой половине XX в. произошло во многих странах мира. Сбалансированность как основной принцип всегда соблюдался в советской практике. В РФ принцип сбалансированности закреплен в ст. 33 БК РФ[1], согласно которой он означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений источников финансирования его дефицита, уменьшенных на суммы выплат из бюджета, связанных с источниками финансирования дефицита бюджета и изменением

остатков на счетах по учету средств бюджетов. Определение сбалансированности местного бюджета можно выразить следующим образом:

$$\frac{\sum \text{расходов бюджета}}{\sum \text{доходов бюджета} + \sum \text{поступлений из источников финансирования дефицита}} = 1$$

В основе составления, утверждения и исполнения местного бюджета лежит балансовый метод. Теоретически расходы и доходы местного бюджета должны быть равны. Но на практике в процессе составления, утверждения и исполнения местного бюджета может иметь место дефицит, профицит или равенство доходов и расходов бюджета.

Так в учебном пособии Симоновой Н.Ю. сказано что «сбалансированность доходов и расходов предусматривает равенство сумм полученных доходов утвержденным расходам, при этом допускается отклонение этих показателей не более чем на 1 процент» [8, с.10]

Таблица 1 – Варианты состояния местного бюджета\*

	Рост доходов	Доходы остаются на прежнем уровне	Снижение доходов
Рост расходов	Равенство Профицит** Дефицит**	Дефицит	Дефицит
Расходы остаются на прежнем уровне	Профицит	Равенство	Дефицит
Снижение расходов	Профицит	Профицит	Равенство Профицит*** Дефицит***

\*Предположим, что вначале доходы и расходы местного бюджета были равны.

\*\*Зависит от соотношения темпов роста доходов и расходов местного бюджета.

\*\*\*Зависит от соотношения темпов снижения доходов и расходов местного бюджета.

Поскольку доходы и расходы являются качественно различающимися отношениями, это вызывает некоторый дисбаланс, который выражается в таких состояниях местного бюджета, как дефицит или профицит. Так, доходы местного бюджета выражают экономические отношения, возникающие в процессе формирования фондов денежных средств, поступающих в распоряжение органов местного самоуправления. Расходы местного бюджета представляют собой затраты, возникающие в связи с выполнением местным самоуправлением своих функций. Они выражают экономические отношения, связанные с распределением фонда денежных средств местного самоуправления и его использованием по различным направлениям.

Причины бюджетного дефицита могут быть как негативными, так и позитивными. К позитивным причинам возникновения бюджетного дефицита на местном уровне относят причины, вызванные большими вложениями бюджетных средств в развитие экономики муниципального образования. Негативными причинами возникновения являются нерациональность расходования средств местного бюджета и недостаточность доходной базы. Следует отметить, что умеренный дефицит может выполнять положительную роль – он позволяет несколько увеличить расходы местного бюджета, мобилизовать для их покрытия временно свободные финансовые ресурсы, стимулировать заказы на выполнение услуг и работ для бюджетных учреждений, активизировать спрос и

предложение вследствие создания за счет бюджетных средств новых рабочих мест. Именно поэтому в законодательстве РФ умеренный дефицит допускается [9, с. 117].

При составлении, утверждении и исполнении местного бюджета уполномоченные органы должны исходить из необходимости минимизации размера дефицита бюджета. Согласно ст. 92 БК РФ [1] дефицит местного не должен превышать 10% утвержденного общего годового объема доходов местного бюджета без учета утвержденного общего годового объема доходов местного бюджета без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений и (или) поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений. В муниципальных образованиях, в бюджетах которых доля межбюджетных трансфертов из бюджетов субъектов РФ (за исключением субвенций) и (или) налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений в течение двух из трех последних отчетных финансовых лет превышала 70% объема собственных доходов местных бюджетов, дефицит бюджета не должен превышать 5% утвержденного общего годового объема доходов местного бюджета без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений и поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений.

В состав источников внутреннего финансирования дефицита местного бюджета включаются:

- 1) разница между средствами, поступившими от размещения муниципальных ценных бумаг, номинальная стоимость которых указана в валюте РФ, и средствами, направленными на их погашение;
- 2) разница между полученными и погашенными муниципальным образованием кредитами кредитных организаций в валюте РФ;
- 3) разница между полученными и погашенными муниципальным образованием в валюте РФ бюджетными кредитами, предоставленными местному бюджету другими бюджетами бюджетной системы РФ;
- 4) разница между полученными в иностранной валюте от РФ и погашенными муниципальным образованием бюджетными кредитами, предоставленными в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований);
- 5) изменение остатков средств на счетах по учету средств местного бюджета в течение соответствующего финансового года;
- 6) иные источники внутреннего финансирования дефицита местного бюджета, например, поступления от продажи акций и иных форм участия в капитале, находящихся в собственности муниципального образования, курсовая разница по средствам местного бюджета и другие.

Остатки средств местного бюджета на начало текущего финансового года могут направляться в текущем финансовом году на покрытие временных кассовых разрывов и на увеличение бюджетных ассигнований на оплату заключенных от имени муниципального образования муниципальных контрактов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, подлежащих оплате в отчетном финансовом году, в объеме, не превышающем сумму остатка неиспользованных бюджетных ассигнований на указанные цели, и в случаях, предусмотренных решением представительного органа муниципального образования о местном бюджете.

Современное российское бюджетное законодательство не устанавливает требований к наличию или обязательному отсутствию профицита местного бюджета, не дает перечень возможных мероприятий по его устранению. В большинстве случаев профицит местных бюджетов формируется за счет переходящих остатков средств местных бюджетов, зачисляемых в их доходы в очередном финансовом году. Обусловлено это тем, что перечисление субсидий из федерального бюджета бюджетам нижестоящих уровней осуществляется в середине или в конце финансового года и данные средства не могут быть освоены муниципальными образованиями в текущем году. Профицит местного бюджета так же может быть отражением трудностей

прогнозирования динамики доходов местного бюджета. Какой бы ни была причина образования профицита местного бюджета, органам местного самоуправления необходимо принять меры к сохранению и результативному использованию бюджетных средств, не планируемых ранее для расходования в рамках утвержденного бюджета.

Даже если потребности бюджетной сферы удовлетворяются на высоком уровне, рост доходов дает возможность увеличить наиболее значимые расходы, связанные с повышением качества жизни населения и поддержкой развития бизнеса на территории муниципального образования. Если доходы местного бюджета оказываются выше предусмотренных, то существует реальная возможность стимулировать инновационно-инвестиционную активность муниципального образования.

В мировой практике существует правило: если рост доходов идет интенсивнее роста бюджетных расходов, то возможный профицит, формирующийся в процессе исполнения местного бюджета, служит основанием для внесения изменений и дополнений в ранее принятый бюджет. На стадии разработки проектов местных бюджетов профицит в мировой практике, как правило, не предусматривается.

В отечественной экономической литературе приводятся различные методы обеспечения сбалансированности бюджетов муниципальных образований. Авторами предлагается группировка методов сбалансированности местных бюджетов РФ в зависимости от того, на какой стадии бюджетного процесса и уровне власти они применяются.

При выборе приоритетных методов обеспечения сбалансированности местного бюджета органы местного самоуправления должны основываться на анализе причин возникновения дефицита (профицита), учитывать установленные им права и обязанности в указанной сфере.

Таблица 2 – Методы обеспечения сбалансированности местного бюджета

Стадии бюджетного процесса	Методы обеспечения сбалансированности местного бюджета применяемые	
	На уровне местного самоуправления	На федеральном и региональном уровнях
Стадии формирования, рассмотрения и утверждения местного бюджета	сокращение бюджетных расходов объемом доходов местного бюджета с учетом экономических возможностей муниципального образования	разработка механизма распределения налоговых доходов между бюджетами разных уровней, адекватного распределению расходных полномочий между ними
	ограничение планируемых расходов местного бюджета на основе установления получателям бюджетных средств заданий по предоставлению муниципальных услуг, предельных объемов финансирования, нормативов финансовых затрат	
	раскрытие и мобилизация резервов роста доходов местного бюджета, как налоговых, так и неналоговых	построение эффективной системы бюджетного
	наилучшее планирование направлений инвестиционных бюджетных расходов, положительно воздействующих на рост доходов и одновременно обеспечивающих решение задач социально-экономического развития муниципального образования;	регулирования и оказания финансовой помощи в сфере межбюджетных отношений
	применение наиболее эффективных форм	

	бюджетных заимствований	
Стадия исполнения местного бюджета	санкционирование бюджетных расходов	Выделение дополнительной финансовой помощи в разных ее формах другими уровнями бюджетной системы
	четкое соблюдение установленных лимитов бюджетных обязательств, ориентированных на реально поступающие доходы	
	дефиниция оптимальных сроков осуществления расходов	
	применение механизма сокращения и блокировки расходов бюджета	
	формирование дополнительных резервов роста бюджетных доходов, как налоговых, так и неналоговых	

Согласно ст. 31 БК РФ органы местного самоуправления имеют право и обязаны самостоятельно обеспечивать сбалансированность соответствующего бюджета и эффективно использовать бюджетные средства. В первую очередь, это относительное соответствие доходных источников расходным обязательствам, без чего обеспечить сбалансированность местного бюджета не представляется возможным. При этом надо иметь в виду, что действующее федеральное и региональное налоговое и бюджетное законодательство должно позволять органам местного самоуправления, при соответствующей их инициативе, обеспечивать, в первую очередь, за счет мобилизации собственных резервов, возмещение недостающих средств для сбалансированности местного бюджета. Лишь в случае невозможности это сделать по объективным причинам прибегать к финансовой помощи из бюджетов вышестоящего уровня.

Однако, конкретные механизмы, позволяющие органам местного самоуправления обеспечить сбалансированность соответствующего бюджета, не установлены ни в Бюджетном, ни Налоговом кодексах. Кроме того, для реализации такого права и обязанности должны быть соответствующие исходные условия, которые зависят не только от местных органов власти, но в значительной степени от федерального и регионального уровня.

По итогам 2013 года сумма доходов бюджета города Омска составила 13 857 443,63 тыс.руб.. Фактически доходы за 2013 год оказались на 1 166 760,01 тыс.руб. меньше утвержденных, процент исполнения составил 92,23%. В структуре доходов налоговые и неналоговые поступления составили 61,18%, безвозмездные поступления 38,82%.

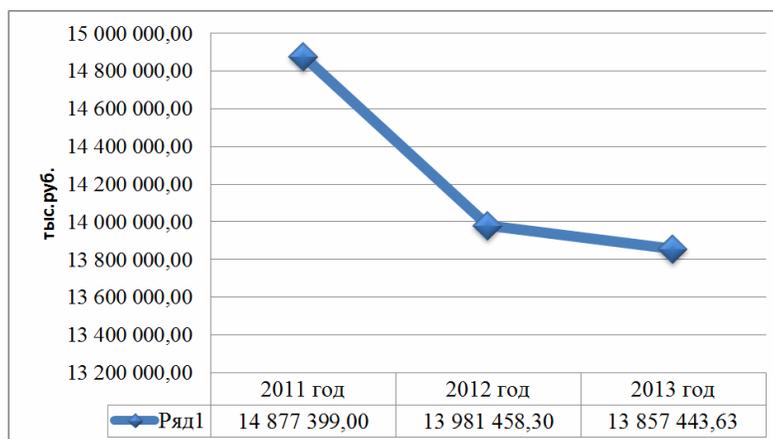


Рисунок 1 – Динамика доходов бюджета города Омска за период 2011-2013 гг.[10]

По сравнению с 2012 годом доходы сократились в 1,01 раза (на 124 014,67 тыс.руб.), с 2011 – в 1,07 раза (на 1 019 955,37 тыс.руб.). График динамики доходов, изображенный на рис. 1, подтверждает данную тенденцию своей направленностью вниз. Темпы сокращения доходной части бюджета также можно проследить по графику смотря, как меняется угол наклона прямой по годам.

Собственные доходы бюджета в 2013 году составили 8 478 134,90 тыс.руб., 55,40% из которых сформированы за счет налога на доходы физических лиц. Сумма поступлений в бюджет от НДФЛ составила 4 696 500,97 тыс.руб., что на 415 821,07 тыс.руб. больше, чем в предшествующем году. По сравнению с 2012 годом поступления от НДФЛ увеличились в 1,10 раза, с 2011 – в 1,21 раза. Такое увеличение связано с ростом среднемесячной начисленной заработной платы работников организаций города Омска.

Удельный вес налогов на имущество в структуре собственных доходов в 2013 году составил 12,97% в сумме 1 099 498,24 тыс.руб., уменьшившись на 803 986,46 тыс.руб. (в 1,73 раза) по сравнению с 2012 годом. Основные причины – снижение кадастровой стоимости земель города Омска и сокращение количества потенциальных покупателей земельных участков.

Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности увеличились на 10 420,04 тыс.руб. в связи с увеличением суммы поступлений части прибыли муниципальных предприятий. Сумма данных поступлений составила в 2013 году 1 037 709,74 тыс.руб., их доля равна 12,24%.

Уменьшились поступления в бюджет от налогов на совокупный доход на 10,30 п.п. (на 90 908,24 тыс.руб.). Заккрытие индивидуальных предпринимателей, введение добровольного порядка применения единого налога на вмененный доход, а также возможности снижения суммы единого налога до 100 % на уплаченные страховые взносы привело к уменьшению поступлений по указанному налогу. Процентная доля данных доходов составила 10,41% в сумме 882 595,26 тыс.руб..

В связи с отсутствием спроса на объекты реализации сократились доходы от реализации муниципального имущества в 2,56 раза. Удельный вес в структуре собственных доходов бюджета городского округа уменьшился на 4,82 п.п. и составил 3,65%. Сумма доходов составила 309 114,18 тыс.руб..

Штрафы, санкции, возмещение ущерба составили в 2013 году 232 935,11 тыс.руб., доля в налоговых и неналоговых доходах равна 2,75%. По сравнению с 2012 годом данные поступления увеличились на 44 977,21 тыс.руб..

Государственная пошлина поступила в бюджет в размере 131 605,24 тыс.руб., составив 1,55% собственных доходов. По сравнению с 2012 годом сумма увеличилась на 15 497,34 тыс.руб. (в 1,13 раза).

Прочие доходы получены в 2013 году в размере 88 176,15 тыс.руб., составив 1,04% собственных доходов. По сравнению с 2012 годом данные доходы увеличились на 29 966,25 тыс.руб., в частности платежи при пользовании природными ресурсами увеличились на 25 064,40 тыс.руб., прочие неналоговые доходы на 11 267,12 тыс.руб., а доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства уменьшились на 5 782,84 тыс.руб..

Безвозмездные поступления в 2013 году получены в размере 5 379 308 735,48 тыс.руб. и составили 38,82% общей суммы доходов городского бюджета. Из них в форме субвенций получено 3 243 827 956,00 тыс.руб., доля в структуре безвозмездных поступлений составила 60,30%. В форме субсидий получено 2 123 303 259,36 тыс.руб., их доля 39,47%. Прочие безвозмездные поступления составили 0,23% в сумме 12 177 520,12 тыс.руб., причем был осуществлен возврат остатков из бюджета города в размере 7 712 547,67 тыс.руб.. Основная доля (61 % от общей суммы межбюджетных трансфертов) приходится на исполнение полномочий по финансовому обеспечению образовательного процесса.

Таким образом, доходы бюджета МО город Омск за исследуемый период имеют общую тенденцию к сокращению. Значительно сокращаются собственные доходы бюджета в связи со снижением кадастровой стоимости земель: если в 2011 году налоги на имущество и НДФЛ являлись бюджетообразующими для городской казны, то с 2012 года все ожидания по наполняемости бюджета приходится на НДФЛ. Безвозмездные поступления с каждым годом увеличиваются, что нельзя однозначно охарактеризовать положительно, ведь вместе с ними увеличивается и зависимость местного бюджета от других бюджетов бюджетной системы РФ.

Расходная часть местных бюджетов включает финансирование расходов, связанных с решением вопросов местного значения, с управлением и развитием экономики и социальной сферы города.

Расходы бюджета города Омска на протяжении трех лет не имеют общей тенденции к росту либо сокращению: если в 2011 году они составляли 14 819 039,60 тыс.руб., в 2012 – 14 142 224,90 тыс.руб., то в 2013 году эта сумма равна 14 381 647,80 тыс.руб.. В 2012 году по сравнению с 2011 расходы уменьшились на 676 814,70 тыс.руб. (на 5%), в 2013 году по сравнению с предыдущим расходы увеличились на 239 422,90 тыс.руб. (на 2%).

По итогам 2013 года расходы бюджета города составили 14 381 647,80 тыс.руб.. Процент исполнения составил 90,39% от плановых значений. По сравнению с 2012 годом расходы увеличились на 239 422,90 тыс.руб. или в 1,02 раза. По сравнению с 2011 годом расходы уменьшились на 437 391,80 тыс.руб. или в 1,03 раза.

Однако рассмотрение отдельно доходной части и расходной части не дает полной картины исполнения бюджета.

В таблице 3 приведено соотношение доходной и расходной частей муниципального образования город Омск в 2011-2013 гг..

Таблица 3 – Характеристика бюджета города Омска в 2011-2013 гг., тыс.руб. [10]

Наименование показателя	2011 год	2012 год	2013 год
Доходы, всего	14 877 399,00	13 981 458,30	13 857 443,63
Расходы, всего	14 819 039,60	14 142 224,90	14 381 647,80
Дефицит(-)/ Профицит(+)	58 359,40	- 160 776,60	- 524 204,17

В 2011 году бюджет города Омска был исполнен по доходам в сумме 14 877 399,00 тыс.руб., по расходам в сумме 14 819 039,60 тыс.руб. с превышением доходов над расходами (профицит бюджета) в сумме 58 359,40 тыс.руб. при утвержденном дефиците бюджета 1 007 776,80 тыс.руб. [17].

Источники внутреннего финансирования дефицита бюджета в 2011 году привлекались следующие:

1. Кредиты кредитных организаций в валюте РФ;
2. Изменение остатков средств на счетах по учету средств бюджета.

Администрацией города Омска от имени муниципального образования городской округ город Омск Омской области привлекались кредиты в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и Уставом города Омска, Программой муниципальных заимствований города Омска. Так, в 2011 году были получены кредиты от кредитных организаций в валюте РФ в размере 9 649 100,00 тыс.руб. и погашены предоставленные ранее кредиты в размере 9 661 000,00 тыс.руб.. Разница между полученными и погашенными муниципальным образованием кредитами составила 11 900,00 тыс.руб..

Заемные средства, привлекаемые Администрацией города Омска в 2011 году, направлялись на рефинансирование и реструктуризацию имеющегося долга в

соответствии со статьями 105, 111, 113 БК РФ, на покрытие временных кассовых разрывов, возникающих при исполнении бюджета города Омска.

В результате изменения остатков средств на счетах по учету средств бюджета в течение соответствующего финансового года остатки увеличились на 46 459,40 тыс.руб.: увеличение остатков средств бюджета составило 25 426 549,20 тыс.руб., уменьшение – 25 380 089,80 тыс.руб..

В 2011 году Администрацией города Омска предоставлялись муниципальные гарантии в соответствии с Программой муниципальных гарантий на 2011 год, с учетом предельного объема, установленного Решением Омского городского Совета от 22.12.2010 N 377 "О бюджете города Омска на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов". Общий объем выданных муниципальных гарантий составил 130 000,00 тыс. рублей.

Бюджетные кредиты из областного бюджета в 2011 году бюджету города Омска не предоставлялись.

На 1 января 2011 года муниципальный долг города Омска составлял 2 465 900,00 тыс.руб.. Приоритетными задачами в области муниципальной долговой политики в 2011 году являлись обеспечение безусловного исполнения бюджетных обязательств и минимизация стоимости муниципальных заимствований.

К числу ключевых операций, направленных на снижение долговой нагрузки на бюджет города Омска, можно отнести мероприятия по рефинансированию муниципальных долговых обязательств. С этой целью в течение 2011 года проведено 10 открытых аукционов по привлечению заимствований, по их итогам заключены муниципальные контракты, средства которых направлены на замещение дорогих в обслуживании банковских кредитов. Также по соглашению сторон осуществлено снижение процентных ставок по действующим контрактам, оптимизированы сроки возврата средств.

Реализация вышеназванного комплекса мероприятий позволила установить средневзвешенную процентную ставку по привлеченным кредитам по итогам 2011 года на уровне 5,97% годовых, что более чем на 2 процентных пункта ниже ставки рефинансирования Центрального Банка России и на 0,39% годовых ниже уровня начала года.

В итоге расходы бюджета города Омска на обслуживание долговых обязательств за 2011 год сложились на уровне, отражающем наиболее благоприятные условия рынка кредитных ресурсов, и составили 145 064,00 тыс.руб., что на 103 200,00 тыс.руб. ниже уровня 2010 года.

По итогам года обязательства муниципального образования город Омск перед кредиторами полностью исполнены, объем муниципального долга снижен на 11 900,00 тыс. руб. и по состоянию на 1 января 2012 года составил 2 454 000,00 тыс.руб..

Согласно отчету об исполнении бюджета за 2012 год бюджет города Омска исполнен по доходам в сумме 13 981 458,30 тыс. рублей, по расходам в сумме 14 142 224,90 тыс. рублей с превышением расходов над доходами (дефицит бюджета города Омска) в сумме 160 766,60 тыс. рублей при утвержденном размере дефицита 842 891,00 тыс.руб..

По состоянию на 1 января 2013 года общий объем муниципального долга в виде обязательств по кредитам, полученным муниципальным образованием от кредитных организаций, возрос к уровню начала года на 231 000,00 тыс.руб. (на 9,41 %) и составил 2 685 000,00 тыс. руб.. За 2012 год было получено кредитов на общую сумму 12 008 000,0 тыс.руб. и погашено 11 777 000,0 тыс.руб..

В течение 2012 года на основе проведения регулярного мониторинга ситуации на рынке кредитных ресурсов осуществлялся комплекс мер по реструктуризации и рефинансированию действующих муниципальных контрактов, предусматривающий, в том числе снижение процентной ставки.

По итогам отчетного периода средневзвешенная процентная ставка по привлеченным кредитам составила 8,16 % годовых при ставке рефинансирования Центрального Банка России 8,25 % годовых.

В результате реализации вышеназванных мероприятий и оперативного управления остатками средств на счетах бюджета экономия бюджетных средств составила 23 млн. рублей.

На обслуживание муниципальных долговых обязательств в 2012 году направлено 158 580,00 тыс. руб., что составляет около 1 % от общего объема расходов бюджета города Омска. Расходы на обслуживание увеличились по сравнению с 2011 годом на 13 516,00 тыс.руб. или на 9,32%.

По итогам 2012 года муниципальный долг города Омска и расходы на его обслуживание не превышают предельные показатели и соответствуют требованиям и нормам БК РФ.

Статья 107.3 БК РФ говорит: предельный объем муниципального долга не должен превышать утвержденный общий годовой объем доходов местного бюджета без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений и (или) поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений.

По итогам 2013 года бюджет города Омска был исполнен по доходам в сумме 13 857 443,63 тыс.руб., по расходам в сумме 14 381 647,80 тыс.руб. с превышением расходов над доходами (дефицит бюджета) 524 204,17 тыс.руб. при утвержденном показателе 1 040 651,10 тыс.руб. [10].

Как видно из рис. 2, дефицит бюджета города Омска с каждым годом растет: если в 2011 году мы наблюдали профицит бюджета, то в 2012 году бюджет был исполнен с дефицитом, размер которого в абсолютном значении почти в 3 раза превышает размер профицита 2011 года. В 2013 году дефицит увеличился на 363 427,57 тыс.руб. (в 3,26 раза) по сравнению с 2012 годом.

По состоянию на 1 января 2014 года общий объем муниципального долга составил 3 386 000,00 тыс.руб. в виде обязательств по кредитам, полученным муниципальным образованием от кредитных организаций.

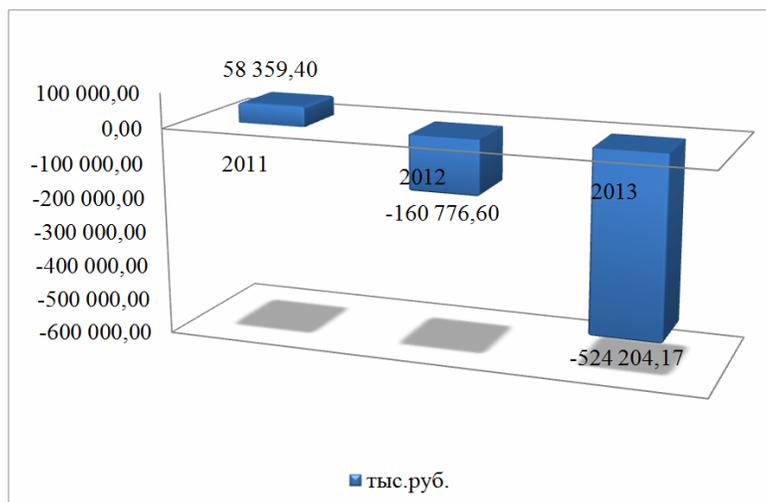


Рисунок2 – Дефицит (профицит) бюджета города Омска за период 2011-2013гг.

В течение 2013 года было получено кредитов на сумму 23 245 000,00 тыс.руб. и погашено 22 544 000,00 тыс.руб.. Рост муниципальных долговых обязательств по итогам 2013 года составил 26,11 % по сравнению с началом года или 701 млн. руб., как это видно на рис.3.

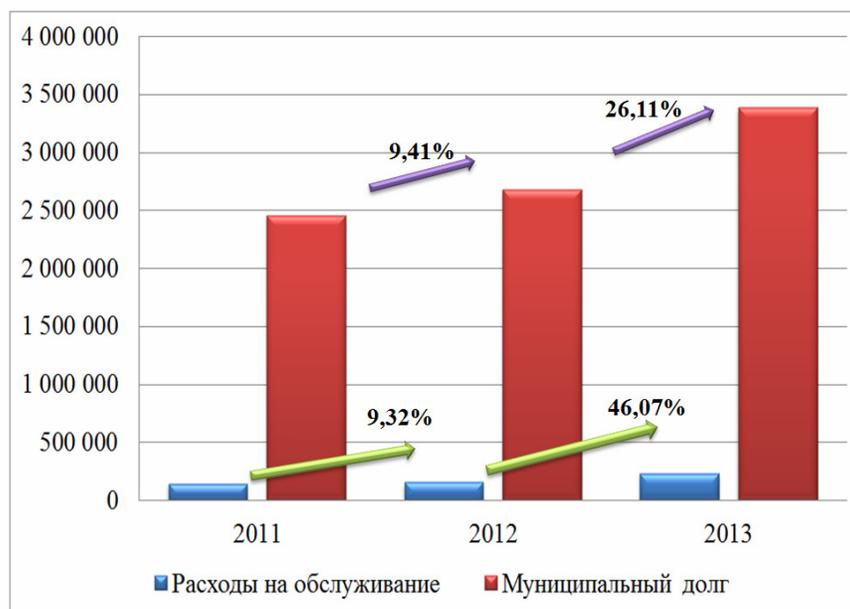


Рисунок 3 – Динамика муниципального долга и расходов на его обслуживание за период 2011-2013 гг.

В течение 2013 года на основе проведения регулярного мониторинга ситуации на рынке кредитных ресурсов осуществлен комплекс мер по реструктуризации и рефинансированию действующих муниципальных контрактов, предусматривающий в том числе снижение процентной ставки.

В результате реализации вышеназванных мероприятий и оперативного управления остатками средств на счетах бюджета экономия бюджетных средств составила 12 млн. рублей.

По итогам отчетного периода средневзвешенная процентная ставка по привлеченным кредитам составила 7,67% годовых при ставке рефинансирования Центрального Банка России 8,25 % годовых.

На обслуживание муниципальных долговых обязательств в 2013 году направлено 231 643,80 тыс. руб., что составляет 1,6 % от общего объема расходов бюджета города Омска. По сравнению с 2012 годом данные расходы увеличились на 73 063,80 тыс.руб. (на 46,07%). Однако размер долга и расходы на его обслуживание не превышают предельные показатели и соответствуют требованиям и нормам БК РФ.

На основании всего вышеизложенного можно констатировать факт несбалансированности между расходными обязательствами и доходными возможностями бюджета города Омска, однако сбалансированность бюджета достигается за счет источников финансирования дефицита бюджета. В ходе анализа доходов и расходов городского бюджета была выявлена необеспеченность расходов бюджета его доходами в 2012 и 2013 годах. Размер дефицита увеличился в 2013 году в 3,26 раза по сравнению с предыдущим годом. В 2012 году дефицит составил 1,72% годового объема доходов бюджета без учета безвозмездных поступлений, в 2013 году – 6,18%. Согласно БК РФ данный показатель не должен превышать 10%. Вместе с дефицитом бюджета растет и муниципальный долг бюджета города Омска, а также расходы на его обслуживание. Однако на сегодняшний день его размер не является проблемной величиной.

В последние годы в России проведены две значимые для общества реформы: местного самоуправления и межбюджетных отношений. Их ключевые цели – осуществление финансово-экономической независимости местного самоуправления, а также приведение в соответствие финансовой базы муниципальных образований и объемов расходных полномочий [2, с. 77]. Тем не менее проблема взаимодействия

федерального центра с регионами в части рационального распределения государственных финансовых ресурсов так и осталась до конца не решенной, что отрицательно влияет на сбалансированность бюджетов всех уровней. Меры, связанные с укреплением доходной базы региональных и местных бюджетов, пока не привели к существенному росту бюджетных доходов, а значит – и к увеличению реальных возможностей регионов и муниципалитетов самостоятельно добиваться сбалансированности своих бюджетов [5, с. 54].

Кроме того, по мнению Сергиенко Н.С. «в бюджетном процессе роль администраторов доходов трудно переоценить, поскольку именно они несут ответственность за организацию оптимальной системы сбора и представление финансовым органам информации, необходимой для составления проектов бюджетов по доходам, как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу, в том числе кассового плана. Что касается представления финансовому органу местной администрации отчетности, также следует отметить, что и в этом направлении администрирования доходов местных бюджетов есть такие проблемы, как непредставление отчетности либо представление её не в полном объеме. Можно сделать вывод, что большая часть проблем в этой сфере возникает в силу неготовности администраторов доходов бюджетов качественно и своевременно исполнять свои функции. УФК для решения указанных проблем зачастую вынуждено детально разъяснять администраторам доходов бюджетов, какие именно последовательные процедуры должны быть соблюдены для организации процесса своевременного зачисления, учета и распределения поступлений, что не является функцией Федерального казначейства» [7].

Оценивая в целом сбалансированность местных бюджетов, следует иметь в виду, что она является формальной, т.к. законодательно закреплённых доходных источников недостаточно для финансирования расходных полномочий органов местного самоуправления. Причем дефицит собственных доходов муниципалитетов при финансировании общего объёма их расходных полномочий ежегодно возрастает.

По итогам исполнения бюджета города Омска за исследуемый период выявлен ряд проблем в части исполнения бюджета по доходам, что, безусловно, требует совершенствования федерального законодательства в части повышения уровня налогового потенциала муниципальных образований.

Самоуправление означает не только самостоятельное расходование, но и самостоятельное зарабатывание средств и ответственность за последствия своих действий.

Низкий уровень бюджетной обеспеченности, несбалансированность местных бюджетов, ограниченные возможности по наращиванию доходного потенциала многих муниципалитетов не позволяют в полной мере обеспечить закрепленные за ними расходные обязательства и стабильное социально-экономическое развитие.

Управление сбалансированностью должно осуществляться в условиях расширения бюджетной самостоятельности и ответственности местных органов власти в реализации реформы бюджетного процесса, направленной на повышение эффективности функционирования бюджетного сектора.

### **Библиографический список**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 26.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015)
2. Горюцкая Е.В., Кашеваров М.А. О применении единых нормативов отчислений от НДФЛ // Финансы. – 2012. - №5. – с. 77 – 79
3. Курченко Л.Ф. Бюджетная система Российской Федерации: субфедеральный и местный уровни. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 252 с.
4. Поздняков В.Я. Региональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 576 с.

5. Родионова В.М. Сбалансированность бюджетов: теоретический и правовой аспекты // Финансы. – 2012. - №4. – С. 54 – 60
6. Родионов М. Г. Основы государственного регулирования в переходной экономике России : монография / М. Г.Родионов, Н. Ю. Симонова, Е. В. Иванова. – Омск : НОУ ВПО «ЕвриЭМИ», 2011. – 148 с.
7. Сергиенко Н.С., Администрирование поступлений в бюджеты: проблемы и решения / в сборнике: Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях: материалы Международной научно-практической конференции. Под редакцией Пироговой Т.Э. - Калуга, 2014. с. 116-121.Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/79742257.htm>
8. Симонова Н. Ю. Бюджет и бюджетная система Российской Федерации : учеб. пособие / Н. Ю. Симонова, М. Г. Родионов, Е. В. Иванова. - Омск : НОУ ВПО «ЕвриЭМИ», 2011. – 91 с.
9. Скурихина Т.Г. Понятие местного бюджета и методы обеспечения его сбалансированности // Вопросы управления. – 2012. – №1(18). – С. 112 – 121
10. Официальный портал Администрации города Омска. Режим доступа: <http://www.admomsk.ru/>

УДК

## ТРАНСПОРТНАЯ ОТРАСЛЬ КАК БАЗОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

**Мельничук В.А.**

Транспорт, наряду с другими инфраструктурными отраслями, обеспечивает базовые условия жизнедеятельности общества, являясь важным инструментом достижения социальных, экономических, внешнеполитических целей. Транспорт - не только отрасль, перемещающая грузы и людей, а, в первую очередь, межотраслевая система, преобразующая условия жизнедеятельности и хозяйствования.

Состояние и развитие транспорта имеют для Российской Федерации исключительное значение. Исторически развитие транспорта во многом предопределило экономическое и пространственное развитие России, способствовало укреплению ее целостности и международного влияния. Создание российского флота и морских портов, трассы Северного морского пути, строительство Транссибирской, Байкало-Амурской железнодорожных магистралей, системы водных путей европейской части России, создание развитой национальной сети воздушных сообщений были значимыми вехами не только для транспорта, но и для всей страны.

Устойчивое развитие транспорта является гарантией единства экономического пространства, свободного перемещения товаров и услуг, конкуренции и свободы экономической деятельности, обеспечения целостности России, ее национальной безопасности, улучшения условий и уровня жизни населения.

Особая значимость транспорта в системе военной безопасности России обусловлена ее уникальным геостратегическим положением и огромным пространственным размахом. Транспортная система Российской Федерации, включающая основные виды транспорта общего пользования железнодорожный, автомобильный, воздушный, морской, внутренний водный и трубопроводный, представляет собой необходимый материальный фактор обеспечения военной безопасности государства.

Выбор России в пользу рыночной экономики, сделанный в начале 90-х годов, и начавшиеся реформы существенно изменили условия работы транспорта и характер спроса на транспортные услуги.

В первое десятилетие реформ на транспорте были проведены базовые структурные и институциональные преобразования. Созданы основы правовой базы транспорта, отвечающей новым социально-экономическим условиям. Разделены функции государственного управления и хозяйственной деятельности, создана адекватная рыночным условиям система государственного регулирования транспортной деятельности.

После 1996 года в отрасли наблюдается активизация хозяйственной деятельности. Значительно возросла системообразующая роль транспорта и взаимосвязь задач его развития с приоритетами социально-экономических преобразований. Транспорт в целом удовлетворял растущий спрос на перевозки грузов и пассажиров, наблюдалось снижение грузоемкости экономики и рост подвижности населения. Начиная с 2000 года рост объема транспортных услуг в среднем в год, составлял по пассажирским перевозкам 6,7% , а по грузовым -3,8%, при ежегодном экономическом росте в среднем около 6,1%

Вместе с тем, несмотря на общую адаптацию транспорта к рыночным условиям, состояние транспортной системы в настоящее время нельзя считать оптимальным, а уровень ее развития недостаточным.

Подвижность населения России почти в 2,5 раза ниже, чем в развитых зарубежных странах, поскольку отсутствие опорной транспортной сети на всей территории страны

препятствует развитию единого экономического пространства и росту личной мобильности.

Выравниванию экономического развития субъектов Российской Федерации препятствует значительная региональная неравномерность в развитии транспортной сети. Наиболее существенны различия между Европейской частью России, с одной стороны, и регионами Сибири и Дальнего Востока - с другой. Кроме того, при наличии узких мест в коммуникациях развитых центральных районов и крупных городов около 28 тысяч населенных пунктов, в которых проживают более 12 миллионов человек, не имеют круглогодичного доступа к основным наземным коммуникациям.

Рост личной мобильности граждан, развитие малого и среднего бизнеса, которые в рыночных условиях невозможны без высокого уровня автомобилизации страны, сдерживаются недостаточным развитием сети автомобильных дорог.

Доля транспортных издержек в себестоимости продукции относительно высока и составляет 15-20% против 7-8% в странах с развитой рыночной экономикой. Наряду с такими объективными факторами, как большие расстояния перевозки и сложные природно-климатические условия, имеет место недостаточный уровень развития системы товародвижения.

Возможности увеличения валового национального продукта за счет экспорта транспортных услуг реализуются не полностью, поскольку не до конца используется транзитный потенциал России, а положение отечественных перевозчиков на мировом рынке транспортных услуг не отвечает их реальным возможностям.

Показатели безопасности транспортного процесса, в первую очередь дорожного движения, не соответствуют мировому уровню. Показатель числа погибших в ДТП в расчете на 1000 автомобилей в 5 раз превышает аналогичный показатель в развитых странах.

Доля транспорта в загрязнении окружающей среды достигает 33%, что превышает аналогичный показатель развитых стран мира более чем в 1,7 раза.

Валовой внутренний продукт (ВВП) за период с 1998 по 2013 годы вырос более чем на 30%. Увеличились объемы производства в основных грузообразующих отраслях: в топливной промышленности - на 30%, в черной металлургии - на 28%, в строительстве - более чем на 40%. Объем увеличения продукции сельского хозяйства составил около 30%, лесной промышленности - 32%, машиностроения и металлообработки - почти 50%. Объем внешней торговли вырос на 35%, экспорт - на 50%, импорт - на 15%. Удельный вес транспорта и связи в произведенном ВВП страны показан в таблице 1.

Таблица 1. Номинальный объем произведенного ВВП в текущих ценах

Отрасль	млрд. руб						
	2007г	2008г	2009г	2010г	2011г	2012г	2013г
Транспорт и связь	993,7	1261,6	1662,0	1925,1	2283,8	2733,2	3398,3
Удельный вес производства ВВП транспорта и связи в общем объеме ВВП	9,18	9,53	9,75	8,90	8,49	8,25	8,18

Однако здесь необходимо внести ясность - из 25,74 млн.т. экспортно-импортных грузов на российские компании приходится только 9,26 млн.т, или 36% рынка. В советские времена доля отечественных перевозчиков была практически стопроцентной. Сегодня российские автоперевозчики не в состоянии взять на себя этот рынок, да и сделать это невозможно в связи со спецификой автоперевозок как таковых. Но нарастить свое участие можно. Специалисты выделяют следующие сдерживающие факторы и

условия. Основной грузопоток имеет европейскую направленность. В Западной Европе введены экологические ограничения на выброс выхлопных газов (нормы Евро-4, Евро-5), что требует использования автопоездов иностранного производства (Мерседес, Вольво, МАН, Скания и др.), поскольку в России такой автотранспорт не производится и, в ближайшем будущем производиться не будет. В этой связи для работы на европейском (дорогом) рынке требуется приобретение указанной техники. Она дорогая, до 100 тыс. евро за один автопоезд, но сюда, же добавляются российские налоги. В результате общая стоимость возрастает еще в полтора раза. Экспорт транспортных услуг Российской Федерации вырос с 3 млрд. долл. в 2009 г. до 5,5 млрд. долл. в 2013 г. Что касается динамики, роста данного показателя, то он, в общем-то впечатляет. Но не более того. Примерно такой объем услуг оказывает в год транспортная компания из Дании, входящая в группу A.P.Moller (Maersk-Sealand). Импортируется транспортных услуг примерно на сумму в 2,8 - 2,9 млрд. долл.

Использование потенциала России как транзитной державы и развитие экспорта транспортных услуг должны обеспечить интеграцию России в мировую экономику и диверсификацию внешней торговли.

Исторически развитие транспорта во многом определяло уровень и динамику развития страны в целом. Географическое положение страны, ее огромная территория, климатические условия, характер мобильности населения, уровень развития производства, межрегиональные экономические связи, внешнеторговые отношения объективно формировали российскую транспортную систему. Транспорт превратился в системообразующий фактор, непосредственно влияющий на уровень жизни и развитие производительных сил.

Транспортная система Российской Федерации включает автомобильный, воздушный, железнодорожный, морской, внутренний водный и трубопроводный виды транспорта. Элементами транспортной системы являются также промышленный транспорт и городской пассажирский транспорт. Транспорт обеспечивает около 8% ВВП. На транспорте занято свыше 3,2 млн. человек, что составляет 4,6% работающего населения.

В период перехода к рыночной экономике на транспорте произошли радикальные институциональные изменения. Были упразднены союзные и республиканские транспортные министерства, что на первых порах оказало крайне негативное влияние на управление транспортной системой, традиционно тяготевшей к «военизированному началу» (основополагающие документы - Уставы, форменная одежда, железнодорожные и автомобильные войска). В результате, при осуществлении приватизации и демополизации, хозяйствующие субъекты на всех видах транспорта, кроме железнодорожного, стали обособляться и формировать новые и новые компании, экономическая суть которых зачастую не укладывалась в координаты элементарной логики. Так, в авиации из одной компании «Аэрофлот» образовалось несколько сотен, живучесть которых изначально ставилась под сомнение, что и доказали последующие события. Возникло огромное число автомобильных перевозчиков, морских и речных компаний, владельцев причалов и других транспортных инфраструктурных объектов.

Позже стало ясно и самим участникам рынка - в условиях России выживают крупные компании, способные оперировать на обширной территории страны. Сегодня в авиации основная доля пассажирских перевозок приходится на пять компаний. На речном транспорте неплохую динамику развития демонстрируют также крупные парохозяйства, способные выдерживать мощную конкурентную борьбу на рынке. У автомобилистов неплохие результаты показывают мощные компании, но не монстры, а такие, которые «просчитаны экономически».

Протяженность путей сообщения не полностью отражает доступность видов транспорта (таблице 2). В России низка плотность путей сообщения, что самым непосредственным образом влияет на такие показатели, как доступность к транспортной

инфраструктуре, возможность выбора наиболее экономичного вида транспорта для доставки грузов и пассажиров. 10% россиян не имеют круглогодичного доступа к опорной сети автодорог. Средняя мобильность российских граждан в 2,5 раза ниже, чем в развитых странах. Как уже отмечалось, 28 тысяч населенных пунктов в России (более 12 млн. человек) не имеют круглогодичного доступа к наземным коммуникациям.

Таблица 2. Протяженность путей сообщения в России

Виды путей сообщения	тыс. км	
	1995г	2013г
Железнодорожные пути общего пользования	85	86
Автомобильные дороги, всего	783	1300
в т.ч с твердым покрытием	520	754
Внутренние судоходные пути	106	102
Магистральные трубопроводы	65	216
Городской транспорт	310,9	419,7
Воздушные пути	487	532
Морские пути	38.1	38,8

Немаловажно, что в России весьма «полярны» показатели плотности населения, что характеризует не только его размещение, но и в целом распределение производительных сил. Так, даже в центральных регионах амплитуда колебаний плотности населения значительна - например, от 12,6 чел./кв.км. в Костромской области до 73.2 в Чувашии. Плотность путей сообщения в стране низкая. Плотность автодорог с твердым покрытием составляет 31,7 км. на 1000 кв.км. российской территории. Для сравнения, в Канаде, стране с плотностью населения 3 чел. на кв. км., плотность автодорог выше ровно в 10 раз, а в США этот показатель составляет и вовсе 600 км. на 1000 кв. км. территории.

Россия занимает второе место в мире по протяженности железных дорог, но почти втрое отстает от США, где протяженность «железки» - 212 тыс. км. Отсюда и разница в плотности - у нас она составляет 8,1 км. на 1000 кв.км. территории, в США - 22,6 км.

Нет надобности в приведении большого количества аргументов для того, чтобы убедительно показать - недостаточная плотность сухопутной дорожной сети и невысокое качество дорог не способствует эффективному функционированию транспортной системы страны. Использование современных логистических, интер и мультимодальных технологий осложняется именно этими факторами, и говорить о мощном резерве для снижения транспортных издержек, в данном контексте, сложно.

Сегодняшнее состояние отдельных видов транспорта, формирующих транспортную систему страны, характеризуется следующим образом.

Таблица 3. Объем перевозок грузов в России по видам транспорта

Виды транспорта	млн. т		
	1995г.	2006г.	2013г.
Транспорт всех видов	24077,7	10915,5	12082,7
в том числе: промышленный	6548	3184,3	3356,1
автомобильный	14137	5702,4	6347,7
морской	113	35,4	34,2
внутренний водный	537	116,8	139,9

авиационный	2,7	0,9	0,62
железнодорожный	2165	1046,8	1228,8
трубопроводный	575	828,9	975,4

Как видно из таблицы 3, общие объемы перевозок грузов в России сократились по сравнению с 1995 г., годом начала перестройки, в 2 раза. Если же взять сухопутный транспорт без трубопроводного (ясно, что свое слово сказала «нефтяная игла») и без промышленного железнодорожного (это технологический транспорт, перевозящий, например, сталь на меткомбинате), то падение объемов перевозок составит 2,2 раза. По видам транспорта наибольшее падение объемов перевозок отмечается на речном и морском транспорте, соответственно, в 4,5 и 3,3 раза. То, что положение несколько лучше у железнодорожников, объясняется характером перевозимых грузов - это сырьевые массовые грузы.

Вообще же объемы грузоперевозок дают возможность вполне ясно представлять глубину кризиса, постигшего российскую экономику.

Основные показатели по пассажирским перевозкам.

Таблица 4. Перевозки пассажиров по видам транспорта в России

Виды транспорта	1995г.	2006г.	2013 г.
Всего	44552	45938,6	42333,8
в т. ч: городской	14630	21113,3	17840,2
автомобильный	26698	23303,0	23131,2
морской	18	0,700	0,618
внутренний водный	98	22,2	28,8
авиационный	73	23,0	29,5
железнодорожный	3035	1476,4	1303,5

В части объемов перевозок пассажиров отметим, что достаточно резко упала мобильность населения в межрегиональном сообщении. Если перевозки пассажиров городским транспортом даже подросли, кроме автомобильного (много городских автобусных маршрутов ликвидировано, практически нет таксомоторных парков), то авиатранспорт, железнодорожный, междугородний автомобильный, речной и морской в 2013 г. перевезли на 5,5 млрд. пассажиров меньше, чем в 1995 г. (автомобилисты «потеряли» 3,6 млрд. пасс., железнодорожники - 1,7 млрд., речники - 70 млн., авиаторы – 43 млн., моряки почти 18 млн. пассажиров). Это прямые потери рынка транспортных услуг из-за снижения покупательной способности населения.

Основным недостатком, препятствующим развитию автоперевозок, является устаревающий парк автомобилей. Хотя перевозки и развиваются, но не всегда следует понимать рост объемов перевозок как развитие. Развитие надо понимать и всматриваясь в экономическую суть. Так вот, они могли бы быть экономически эффективнее, если бы автопарк был современным. Сейчас лишь 13% автомобилей имеют срок службы менее 5 лет. Возраст почти 60% автомобилей превышает 10 лет. Сегодня в России, вместо 10-12% ежегодного обновления парка грузовых автомобилей по нормативу, обновляется лишь 1,1% техники. Не соответствует требованиям времени (структура грузопотоков, плечо пробега, объемы перевозимых грузов и т.д.) и структура автопарка. Отсюда - не достаточная эффективность грузоперевозок. Все это оказывает, в конечном счете, влияние на конечную цену товара.

Как указывалось, в 2013 г. автоперевозчиками было перевезено более 6,3 млрд. тонн различных грузов. Структура перевозимых грузов, представлена следующими данными. Более 43% приходится на вскрышные породы, более 26% - на стройматериалы и цемент, более 4% - на уголь. Доля остальных грузов - хлеб, удобрения, продовольственные товары и т.д. - колеблется в пределах 1%.

В части касающейся конкурентоспособности российского автотранспортного сектора следует обратить внимание на международные аспекты. Дело в том, что всеми видами транспорта в международном сообщении в/из России перевозится свыше 450 млн. т. экспортных стоимостью 133,7 млрд. долл. и 50 млн. т. импортных грузов, стоимость которых 57,4 млрд. долл. Если вычесть из экспортного объема нефть, прокаченную по трубопроводам на экспорт, то масса перевезенного экспортного груза составляет 375 млн. т. (примерно 120 млрд. долл.). Всего же наземным транспортом перевезено примерно 425 млн. т. грузов общей стоимостью 175-180 млрд. долл.

Объем международных грузов, перевезенных автотранспортом в 2006 г. составил 25,74 млн. т. и его доля в общем объеме международных перевозок всех видов транспорта составляет примерно 6%. В то же время их доля в стоимости экспорта и импорта - 27%. Это говорит о том, что автотранспорт перевозит дорогой груз. При этом наиболее дорогим грузопотоком, является импортный, размер которого составляет - 16,8 млн. т. Экспортный грузопоток составляет 8,9 млн. т.

Автомобильный транспорт играет в нашей стране достаточно важную роль. Напомним, что автотранспортом в 2013 г. было перевезено 23,131 млрд. пассажиров, что в три раза больше, чем «идущий» на втором месте троллейбус. По пассажирообороту автомобильный транспорт имеет серьезный отрыв от других видов транспорта - 233 млрд. пкм., при этом железнодорожный - 157,1 млрд. пкм.

Грузов также больше всего перевозится автомобилями. На втором месте - промышленный железнодорожный транспорт.

В настоящее время предприятиями транспорта общего пользования эксплуатируется 107,5 тыс. автобусов, в т.ч. на маршрутах в городском и пригородных сообщениях 82,3 тыс. единиц. Но для регулярного обслуживания населения привлекалось 50,1 тыс. ед. Ежегодная минимальная потребность в обновлении автобусного парка в России составляет 12-15 тысяч единиц, но реально поставляется 4-5 тыс. ед. Начисляемые амортизационные отчисления не позволяют аккумулировать финансовые ресурсы в объемах, достаточных для покрытия списываемого парка. Обновление за счет региональных бюджетов весьма проблематично. Всего в 2013 г. было поставлено потребителю 14,7 тыс. автобусов, рост по отношению к предыдущему году более 10%. В России сегодня имеются 4 автобусных завода: ПАЗ произвел 11,3 тыс. ед., КАВЗ - 1,7, ЛиАЗ - 1,6 тыс. ед. и ГолАЗ - 129 ед.

Парк городского электротранспорта меньше - в 2013 г. в России насчитывалось 11,3 тыс. трамвайных вагонов и 11,9 тыс. троллейбусов. При этом на линию в день выпускается 6,9 тыс. трамваев и 8,3 тыс. троллейбусов. Парк - очень старый: 85,5% трамваев имеют возраст свыше 10 лет, в т.ч. 19% - свыше 20 лет; 61,6% троллейбусов - старше 10 лет, в т.ч. 19% - старше 15 лет. В 2013г. транспортные предприятия приобрели 68 трамваев (это на 11,3 тысячи парка!) и 376 троллейбусов (на 11,9 тыс. имеющихся). Минимально в год надо поставлять 600 трамваев и 1500 троллейбусов. Усть-Катавский завод произвел 7 трамваев, Петербургский - 25, «Уралтрансмаш» - 16. При общем парке автомобильного грузового подвижного состава в России в 4,3 млн. ед., его обновление в 2013 г. составило около 5% вместо 12% по нормативу.

Необходимы «скоростное обновление» грузового парка транспортных средств, рационализация структуры парка по возрасту, конструкции кузова, грузоподъемности, а также по виду используемого топлива.

Перевозки пассажиров автомобильным и городским электрическим транспортом, являются одним из важнейших, с социально-экономической точки зрения, видов

деятельности транспортной отрасли. Объективная потребность в дополнительном бюджетном финансировании общественного пассажирского транспорта (в первую очередь, при перевозках пассажиров в городах и в пригородном сообщении) обусловила острый кризис этой транспортной подотрасли.

Наконец, характерным феноменом последних лет стало лавинообразное возрастание числа легковых автомобилей, находящихся в личной собственности граждан.

Наземный пассажирский транспорт общего пользования занимает ведущее положение в обеспечении транспортного обслуживания населения. С социальной точки зрения он является самым массовым и доступным видом регулярного транспорта.

Автобусами обслуживается 1269 городов и около 79 тысяч других населенных пунктов Российской Федерации, наземный городской электрический транспорт функционирует в 114 городах.

Около 80 процентов общих объемов пассажирских перевозок выполняется наземным общественным транспортом.

Автобусные перевозки выполняют свыше 800 специализированных автотранспортных предприятий, более 500 смешанных грузопассажирских, а также более 160 трамвайно-троллейбусных структур.

Количество обслуживаемых маршрутов составляет около 33 тысяч, в том числе 9,6 тысячи городских.

Число городов с таксомоторным обслуживанием - 203.

Общественный пассажирский транспорт продолжает занимать ведущее положение в системе городского пассажирского транспорта. Ежедневно им перевозится более 106 миллионов пассажиров.

По сравнению с 2000 годом объем перевозок пассажиров автобусным транспортом к 2007 году сократился на 19 %; парк на 27,8 тысячи единиц. Количество автобусных маршрутов уменьшилось на 7,2 тысячи, парк горэлектротранспорта на 2,1 тысячи единиц. Однако среднестатистические показатели перевозок пассажиров в 2013 году говорят о значительном повышении объем перевозок всеми видами городского пассажирского транспорта, причем, как в сравнении с 2007 годом, так и по отношению к началу 2000 годов.

Наполнение салонов в среднем в 1,6 раза превышает нормативный уровень, растут интервалы движения. В связи с интенсивной эксплуатацией и отсутствием полноценного обновления парк автобусов быстро изнашивается.

Процесс передачи пассажирских автобусных предприятий в муниципальную собственность, который рассматривался в начале реформ как основная тенденция структурной перестройки этого вида транспортных услуг, замедлился. Очевидно, местные органы исполнительной власти не в состоянии принять на себя полную ответственность за обеспечение транспортного обслуживания населения в условиях хронической нехватки средств.

Если в конце 80-х годов среднегодовое поступление отечественных автобусов составляло, в среднем 18-20 тысяч единиц, и, кроме того, по импорту закупалось свыше 3 тысяч «Икарусов», то 2007 году было приобретено всего 7,1 тысячи автобусов. Статистика 2013 года говорит о некотором увеличении объемов закупок подвижного состава (порядка 35-40 процентов в сравнении с 2007 годом).

Городские и пригородные пассажирские перевозки, нерентабельные сами по себе в большинстве стран мира, в кризисных условиях переходного периода в России стали катастрофически убыточными. Удельный вес платы за проезд составляет в среднем не более 34 процентов от общих затрат. Снижение реальной кассовой выручки в последние годы обусловлено вынужденным повышением тарифов на фоне падения платежеспособности населения. Кроме того, чрезвычайно обострилась проблема компенсации перевозки пассажиров льготников, общее число которых в некоторых регионах достигает 65 процентов от общего числа перевозимых пассажиров.

В 2013 году покрытие убытков автотранспортных предприятий из средств местных бюджетов фактически обеспечивалось в среднем на 60 процентов.

Хронический дефицит средств заставляет местные администрации разрабатывать и внедрять новые механизмы финансирования городского пассажирского транспорта. Прежде всего, речь идет о создании естественных контрактных отношений между автопредприятием и заказчиком его услуг, в роли которого выступает обычно местная администрация.

Именно такие отношения с четко определенными обязанностями и ответственностью сторон, а не безответственные «дотационные механизмы» заставляют искать реальные резервы эффективности и контролировать расходование предоставляемых бюджетных средств.

Можно сказать, что, несмотря на все проблемы и издержки начального периода реформ, для пассажирского транспорта в целом наступил этап стабилизации, хотя и на довольно низком уровне. Определелись основные пути постепенного "встраивания" этого сектора наземного транспорта в рыночную экономику.

Анализируя проблемы и перспективы развития отрасли, можно констатировать, что Российская Федерация, нуждается в продуманной национальной транспортной стратегии на среднесрочную и на более отдаленную перспективу. С этим нельзя не согласиться. Рассмотрим основные положения стратегии.

Необходимым условием дальнейшего развития единого экономического пространства, ускорения товародвижения, снижения удельных транспортных издержек является создание единой опорной транспортной сети, ликвидация административных барьеров на транспорте, устранение диспропорций в транспортном развитии отдельных регионов.

Повышение надежности и доступности услуг магистрального пассажирского транспорта должно обеспечить прочные межрегиональные связи, развитие общероссийского рынка труда, социально и экономически оправданную миграцию населения. Разработка в дальнейшем системы мер, связанных с нарастающей автомобилизацией страны, должна обеспечить максимум выгод и для экономики, и для повышения качества жизни.

Большое место в стратегии уделяется вопросу о роли и задачах государства в транспортном секторе. При обсуждении проекта высказывались противоположные точки зрения - от мобилизации государством ресурсов для опережающего строительства опорной системы магистралей будущего до тотальной приватизации транспорта и полного отказа от государственного финансирования и регулирования.

Государственное регулирование транспортной деятельности будет необходимо, пока существуют такие факторы, как потенциально высокая опасность транспортной деятельности, потребности в транспортном обеспечении национальной обороны, внешней торговли и гармоничное развитие транспортной инфраструктуры.

Сегодня участие государства в транспортной деятельности оценивается как избыточное. В транспортном бизнесе государство без особых на то оснований продолжает выступать как предприниматель. Но государство, по мнению авторов стратегии должно рассматривать транспорт как единый объект управления. Под этим понимается следующее.

Правовые основы транспортной деятельности и подходы к регулированию всех секторов транспорта должны развиваться на единых принципах. Необходимо сбалансированное распределение бюджетных ресурсов между различными видами транспорта, исходя из приоритетов национальной экономики. Необходимо создание условий для взаимодействия видов транспорта на принципах логистики, межвидовой конкуренции и формирования единого информационного пространства.

В качестве экономической основы функционирования и развития рынка транспортных услуг в стратегии рассматривается конкуренция независимых

негосударственных операторов.

Государственные унитарные предприятия, конкурирующие сегодня с частными операторами на рынке транспортных услуг, уже в среднесрочной перспективе должны быть приватизированы. Особого подхода потребуют муниципальные унитарные предприятия, работающие в сегменте городских и пригородных пассажирских перевозок.

Государственное участие в акционерных обществах на уровне контрольного или блокирующего пакета акций на среднесрочную перспективу оправдано только в отношении тех компаний, которые определяют устойчивость целых сегментов национального рынка транспортных услуг. Государство должно усилить свою роль и влияние в вопросах развития справедливой конкуренции и обеспечения равного доступа к инфраструктуре.

В качестве главных направлений развития рынка транспортных услуг определены дальнейшее разделение потенциально конкурентных и монопольных сфер транспортной деятельности и сокращение сферы ценового регулирования.

Предполагается дальнейшая коммерциализация использования инфраструктуры с привлечением частных операторов. С развитием правовой базы все больше объектов транспортной инфраструктуры будет строиться, и принадлежать частным операторам. Кстати, уже сегодня комплекс инфраструктуры промышленного транспорта, практически полностью приватизирован. А он сопоставим с инфраструктурой ОАО «РЖД».

Весьма важен вопрос о совершенствовании системы допуска к транспортной деятельности. Государство не имеет право потерять контроль над ситуацией, прежде всего, в вопросах безопасности перевозок. Эту точку зрения разделяют и в большинстве субъектов Российской Федерации.

Важнейшим направлением является создание равноправных условий для отечественных транспортных операторов, работающих на международных рынках транспортных услуг. Не секрет, что сегодня российские компании находятся часто в менее выгодных условиях, чем их иностранные конкуренты.

Налоговая система является важнейшим инструментом воздействия государства на рынок транспортных услуг. Мировой опыт говорит о возможности и целесообразности перехода к взиманию целевых налогов, направляемых на решение определенных задач развития транспортной системы (дорожные фонды, фонды развития систем общественного транспорта и т.д.).

Относительно бюджетного финансирования транспортного сектора проект - стратегии предполагает «минимально необходимый характер».

В обозримой перспективе сохранится государственное финансирование систем безопасности, навигации, управления движением, устойчивости напорных фронтов водохранилищ и автомобильных дорог. За счет проведения структурных реформ и повышения экономической эффективности отдельных видов деятельности должен сокращаться объем бюджетных средств, направляемых на прямое субсидирование отдельных видов социально значимых перевозок.

Предполагается полный отказ от полномасштабного финансирования коммерчески окупаемых проектов и исключение бюджетное финансирование проектов, потенциально конкурирующих между собой.

Необходимо развивать законодательную базу для привлечения частного капитала. Сегодня она не позволяет органично сочетать интересы государства и бизнеса. Отсутствует правовая база для концессий, схем «построил - используй - передай государству» и других механизмов, которые хорошо известны в мировой практике. Необходимо четкое законодательное распределение прав, ответственности и рисков между государством и инвесторами, без чего частный капитал в подобные проекты просто не придет.

Важнейшей сферой ответственности государства является развитие транспортной инфраструктуры. Предпочтение будет отдаваться ликвидации разрывов и очевидных

«узких мест» в инфраструктуре, модернизации и развитию уже имеющихся мощностей.

Второй принцип модернизации инфраструктуры - максимальная концентрация ресурсов на приоритетных проектах и всемерное ускорение их реализации, в том числе - с привлечением для этой цели иностранных заимствований.

Важнейшим принципом, отраженным в транспортной стратегии, является необходимость увязки развития транспортной инфраструктуры с перспективными сценариями развития производительных сил. В качестве инструмента планирования такого обеспечения в проекте стратегии обозначен транспортно-экономический баланс.

Принцип устойчивого развития транспортной системы, «прописанный» в стратегии предполагает, что удовлетворение транспортных потребностей не должно вступать в противоречие с приоритетами охраны окружающей среды и здоровья граждан, приводить к необратимым последствиям в природной среде, нарушать интересы будущих поколений. Отметим, что принципы устойчивого развития должны пониматься не только с точки зрения экологии, но и экономики в целом.

Реальное воплощение принципов устойчивой транспортной политики в России начнется, по большому счету, тогда, когда приоритеты экономической эффективности, экологичности и безопасности транспортного процесса будут рассматриваться как равноценные, а современные, экологичные безопасные транспортные средства будут производиться или закупаться не только для того, чтобы сохранить доступ на международный рынок, но и для того, чтобы обеспечить нормальные условия жизни для нынешнего и будущих поколений россиян.

### Библиографический список

1. Государственная Программа «Развитие транспортной системы России» Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 г., № 2600-р
2. Государственная Стратегическая Программа «Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года» Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 года № 377-р
3. Подпрограммы развития железнодорожного, автомобильного, морского, внутреннего водного и воздушного видов транспорта до 2030 года: «Железнодорожный транспорт РФ», «Автомобильный транспорт РФ», «Морской транспорт РФ», «Внутренний водный транспорт РФ», «Воздушный транспорт РФ». Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 года, № 377-р.
4. «Стратегия развития железнодорожного транспорта РФ на период до 2020 года» Постановление Правительства РФ от 17.06.2008 года, № 877-р.
5. «Концепция формирования системы управления внутренними водными путями РФ на период до 2020 года» Приказ Минтранса РФ от 20.10.2010 года, № 1088.
6. «Концепция развития аэропортовой сети РФ на период до 2020 года», Приказ Минтранса РФ от 20.10.2010 года. №1088.
7. Анисимов А.П. Экономика, планирование и анализ деятельности автотранспортных предприятий: Учебник для вузов [Текст]/ А.П.Анисимов.- М. Транспорт.-1999 год-245с.
8. Зачесов В.П. Технология и организация перевозок на речном транспорте: Учебник для вузов [Текст]/ В.П.Зачесов.- Новосибирск. Сибирское соглашение.-2004 год-399с.
9. Кудрявцев В.А. Управление движением на железнодорожном транспорте: Учебник. [Текст]/ В.А.Кудрявцев.- М.Маршрут.2003г.200с.
10. Петров Е.В. Статистика транспорта: Учебник для вузов [Текст]/ Е.В.Петров.- М.: Финансы и статистика. 2008.-352с.

## «РУССКИЕ: КТО ОНИ? (ИСТОРИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ)»

В.Г. Пузиков, В.Н. Турченко

Понятие «русские» имеет три значения. В узком – имеются ввиду все, кто считает себя и записывает русским, независимо от этнического происхождения и страны постоянного проживания. Во время Всесоюзной переписи в 1989 году таковыми себя назвали в СССР 145,2 млн. опрошенных. В расширенном значении русские – три ветви славянских народов: великороссы, малороссы и белорусы. И в самом широком значении русскими называли и нередко продолжают (особенно за границей) называть всех граждан бывшего Советского Союза, независимо от их национальной (этнической) принадлежности. Следовательно, понятие «русский народ» в зависимости от конкретного контекста правомерно употреблять как в узком, так и в самом широком толковании.

Можно слышать: поскольку русские давно перемешались с татарами, немцами, угро-финнами, евреями и другими этносами, понятие «русский» давно потеряло смысл. Спрашивают: какой национальности был, например, Пушкин, иногда выражающий желание «...покинуть скучный брег мне неприязненной стихии, / И средь полуденных зыбей, / Под небом Африки моей», / Вздохнуть о сумрачной России», то есть, жить там, откуда вышел его чернокожий прадед? Но, думается, трудно найти человека более русского и российского патриота, чем Александр Сергеевич Пушкин или Владимир Иванович Даль с его датскими и немецкими корнями, без капли русской крови. И.В. Сталин считал себя русским грузинского происхождения. Русскими не родятся – русскими становятся.

Вместе с тем, русский этнос имеет и не только социально-культурную, но и природную генетическую основу, присущую подавляющему большинству его представителей. Выдающийся антрополог А.А. Башмаков установил, что в рамках этногенеза произошёл расовый синтез, включивший все основные народности на территории России, выражающий органическое единство в многообразии. Русская однородность, доказывает он самая установившаяся и ярко выраженная во всей Европе. Это подтверждают американские антропологи, показавшие, что вариации в строении черепа российского населения не превышают 5-ти пунктов на 100, тогда как французское население варьирует в пределах 9-ти пунктов, а итальянское – 14-ти [1].

Сформулированный М.В. Ломоносовым принцип сохранения народа – незыблемая основа русской национальной идеи. Демографическое благополучие русских всегда было необходимым условием существования Российской империи, обеспечивающей содружество, безопасность и развитие всех объединённых вокруг неё народов. Одним из важнейших его показателей был темп воспроизводства великороссов, достаточный для поддержания в стране этно-демографической устойчивости.

В первые десятилетия Советского Союза это условие, в основном, выполнялось. В 1930-е годы в РСФСР, где великороссы составляли почти 83%, рождаемость была выше, чем в большинстве других Союзных Республик, включая Грузию, Азербайджан и Таджикистан, но в последних естественный прирост населения был значительно выше, в чём нашёл отражения тот известный факт, что основные издержки, связанные с коллективизацией и индустриализацией, ложились на плечи великороссов. Они же понесли наибольшие потери, по сравнению с другими национальностями, во время репрессий 30-х гг. Если интенсивность всех репрессированных (отношение численности репрессированных к численности населения) принять за 1, то интенсивность репрессированных русских, показывает профессор Л.Л. Рыбаковский, составит 1,1 (лишь у белорусов она была выше), тогда как, например, у евреев – 0,81, народов Кавказа – 0,65,

и т.д. [2]. Стало быть, пишет он, наивно обвинять русских в репрессиях, скорее, они могли бы бросить упрек тем, кто меньше всего им подвергался.

Быть русским, а не только называться, – значит идентифицировать себя с русской культурой, разделять её духовные ценности и традиции, отличающие этот народ от всех других, и, самое главное, следовать им в жизни, проявляя особенности национального характера и нравственности. Которые сложились в течение тысячелетий в силу постоянной борьбы за выживание в условиях сурового климата и необходимости отражения вражеских нашествий с Запада, Востока и Юга. Холодная деловая отвага и поразительная физическая и нравственная выносливость наших предков, сочетающиеся с великодушием к побежденным, отмечаются во многих источниках, относящихся ещё к I–III тысячелетиям до нашей эры. Важнейшие черты русского характера: открытость, прямота и душевная щедрость, стремление защищать слабых, помогать им, способность поступаться личным интересом ради общественного, повышенная способность стойко переносить и преодолевать тяготы в повседневной жизни и чрезвычайных ситуациях, нестяжательство, стремление к справедливости и равенству, готовность положить голову за други своя. Они удивительно совпадают с нравственными требованиями православия и коммунизма. Отмеченные черты характера присущи не только большинству русских, но также близким к ним по крови и культуре украинцам и белорусам, что является объективным основанием считать их триединым народом.

Не случайно И.В. Сталин в Приказе от 11 августа 1941 года о формировании до 10 сентября шестнадцати сибирских дивизий, сыгравших в ноябре-декабре решающую роль в спасении Москвы, лично подчеркнул: «Укомплектование дивизий произвести за счёт русских, украинцев и белоруссов». И когда он 24 мая 1945 года на приёме в Кремле в честь командующих войсками Красной армии поднимал тост за здоровье русского народа как руководящей силы Советского Союза среди всех народов нашей страны, ставшего «той решающей силой, которая обеспечила историческую победу над врагом человечества – над фашизмом», и выражал ему глубокую благодарность за доверие Советскому правительству, то, несомненно, имел ввиду триединый братский народ [3, с. 173-174]. Для такой оценки есть все основания: во Второй мировой войне русские, украинцы и белорусы, составляя в начале 1941 года 69% населения Советского Союза, обеспечили 88% бойцов, а все другие народы, составляющие 22% населения страны, – 12% бойцов. На три славянских народа пришлось 85% безвозвратных потерь на фронтах, и 15% – на все другие народы нашей страны. Причём, по отношению к общей численности каждого народа боевые потери среди великороссов были примерно на 20% больше, чем среди малороссов, белорусов, татар, казахов, евреев, чувашей, марийцев, и в разы выше, по сравнению со многими другими советскими народами [4]. Это явилось не последней причиной сокращения доли великороссов, как в населении СССР, так и России. Так численность населения РСФСР, в которой они составляли более четырёх пятых, выросли в 1989 году, по сравнению с началом 1941 года, на 33,5%. Численность же населения всех других союзных республик в целом увеличилась за этот период на 63,7%.

На русский народ, особенно его рабочий класс и крестьянство, легли основные тяготы восстановления разрушенного хозяйства и восстановления разрушенного войной хозяйства, трудности объявленной Западом холодной войны. Партия и правительство предпринимали специальные меры для ускоренного социально-экономического и культурного развития большинства Союзных республик, но делалось это за счёт непомерных финансовых дотаций и ресурсов РСФСР, что существенно ущемляло возможности её развития. Известные партийные деятели, предлагающие устранить эту несправедливость, были в конце 40-х гг. оклеветаны тайными врагами народа и, как известно, стали жертвой так называемого «ленинградского дела». Вопрос о недооценке исторической роли русского народа ставился в 1978 году в письме к Л.И. Брежневу М.А. Шолоховым, но ответом была высокомерно-бюрократическая отповедь.

В конце войны Гитлер пришёл к выводу, что нашу страну можно победить, если русские, украинцы и белорусы будут считать себя друг другу чуждыми народами. Его поучение взяли на вооружение англо-саксы, перехватившие эстафету войны за мировое господство. По окончании Второй мировой войны США приютили около 200 тысяч бандеровцев и других украинских нацистов, бежавших из страха перед расплатой за пособничество гитлеровцам и совершенные злодеяния, чтобы использовать их в холодной войне против СССР. Для этого был создан так называемый Американско-украинский комитет. Его сопредседатель Л. Добрянский разработал закон «О порабощённых нациях» (Public Law 86-90), принятый Конгрессом США 17 июля 1959 года. Этот акт объявил порабощёнными «русским коммунизмом» не только все нерусские народы Советского Союза, но и не существующей «Казаккии», куда американцы «зачислили» всех жителей Краснодарского и Ставропольского краёв, Ростовской области и ряда других российских регионов, в том числе мифического «Идель (Волги) – Урала». Согласно данному закону, США должны помогать этим народам, избавляться от «русского коммунизма». Российской дипломатии до сих пор не удалось добиться отмены этого закона. Следовательно, уже тогда американцы приняли на уровне государственного закона план расчленения нашей страны, в котором упор ставится на противопоставление великороссов всем другим народам.

Мозговые центры и спецслужбы США пристально изучали этно-демографические процессы в СССР и продолжают их изучать в нынешней России. Особо важную роль в этом деле играет входящий в систему Стенфордского университета Гуверовский институт войны, революции, мира. Ещё в 70-е годы его аналитики сделали вывод, что русские, украинцы и белорусы, которые тогда представляли абсолютное большинство кадров в советском военно-промышленном комплексе, быстро сокращают свою долю в населении Советского Союза. А потому к концу XX века они составят меньше половины советской армии, и, следовательно, возникнет возможность каждой союзной республике иметь свои вооружённые силы. Учитывая, что РСФСР оказывает другим республикам большую помощь в экономическом, научно-техническом и культурном развитии, они к тому времени будут иметь объективные условия существовать в качестве независимых государств. Следовательно, противопоставляя русских всем другим народам, нужно возбуждать у высших партийно-государственных чиновников стремление реализовать такую возможность. Необходимо признать, что эту задачу США, в конечном счёте, блестяще решили.

В 1984 году американские эксперты подсчитали, если существующие демографические тенденции сохранятся, то русское население в СССР сократится вдвое с 138,8 млн. до 67 млн. только к 2100 году, а потому в США развёртывают программу ускорения этого процесса с целью организации геноцида русского народа. В контролируемом «демократами» журнале «Москва» № 6, 1990 г. появилась как пробный шар статья М. Бернштама под сенсационным названием: «Сколько жить русскому народу?». Её смысл заключался в том, что русская нация, якобы, исчерпала свой потенциала, а потому советские люди должны привыкать к мысли о неизбежности её вымирания. Русофобскую пропаганду, нагнетаемую Западом, подхватила и раздула «пятая колонна», пользующаяся попустительством Горбачева.

Одним из главных внутренних факторов абсолютного и относительного сокращения русских в населении СССР и РСФСР является растущее потребление алкоголя. В России его регистрируемое потребление с 1,9 л. на душу чистого спирта в 1952 году выросло в 1980 году до 10,5 л (с учётом самогона – 13,5 л.). По оценке ВОЗ потребление 8 л. чревато вырождением нации. Потому по инициативе ленинградского хирурга академика Ф.Г. Углова и учёных новосибирского Академгородка в начале 1985 г. развернулось мощное народное движение за трезвый образ жизни, поддержанное патриотической частью высшего партийного руководства. Уже в 1987 г. потребление алкоголя снизилось до 3,8 литров. Именно в этот короткий период существенно

увеличились рождаемость, естественный прирост населения, при резком сокращении смертности из-за травм, отравлений, ДТП, убийств и самоубийств. Однако такой поворот шёл вразрез как с планами стратегов холодной войны, так и с интересами советской теневой буржуазии. Потому опирающаяся на алкоголизированные слои населения «пятая колонна» с помощью торговой мафии и не в меру ревностных чиновников, стремящихся выслужиться на антиалкогольной компании, извратила и дискредитировала движение за трезвый образ жизни.

Горбачёвское же руководство, вместо устранения «перегибов» в движении за трезвый образ жизни, фактически его «закрыло», и все социально-демографические показатели сразу покатались вниз. Одновременно оно дало «зелёный свет» теневому капиталу, стремительно обогащающемуся на одурманивании народа. Вместе с тем, СМИ развёртывали рекламу алкоголя и табакокурения, стали насаждать русофобию, пропагандировать «западный образ жизни», нетрудовую наживу, космополитизм и воинствующий индивидуализм, наглость и пошлость, пьянство, проституцию, разврат и сексуальные извращения. Далее всё покатило по известному плану А. Даллеса.

Дискредитация Хрущевым всего, что связано с именем Сталина, переросла в огульное охаивание Ленина, в злобный антикоммунизм и антисоветчину. Потрясающая эффективность этой подрывной деятельности в полной мере выявилась 8 декабря 1991 года, когда в Беловежской пуще ликующий пьяный Ельцин спешил к телефону, чтобы доложить президенту США о прекращении существования Советского Союза. Одурманенный вещественными и духовными наркотиками советский народ встретил эту весть безмолвием, за исключением немногих активно протестующих таких, как депутат Верховного Совета СССР Сажу Умалатова и депутат Верховного Совета Белоруссии А.Г. Лукашенко. Подобным образом уже четверть века зомбируется народ на Украине, только у захвативших власть российских «демократов» хватает ума не порочить, а поддерживать славу Великой Победы, одержанной единым советским народом, и не допустить пока возрождения фашизма.

Мировой опыт XX – начала XXI вв. показывает, что игнорирование или недооценка этно-национальных различий как буржуазно-либеральной, так и марксистско-ленинской идеологиями, связанная с абсолютизацией принципа интернационализма, приводят к трагедиям мирового масштаба. Не будет преувеличением утверждать, что именно это позволило Западу «взорвать» нашу Великую Державу и братскую Югославию, ввергнуть в огонь братоубийственных войн процветающие ближневосточные страны и даже нам родную Украину. Пожар уже захватывает самих поджигателей. Экскандидат в президенты США Дж. Бьюкенен по этому поводу написал книгу «Смерть Запада», лидеры Германии, Франции и других стран ЕС не знают, как совладать с непредвиденными последствиями привлечения дешёвой рабочей силы из африканских и ближневосточных стран. Не пора ли России, пока не совсем поздно, сделать из своего и чужого печального опыта соответствующие выводы?

В результате сокрушительного поражения СССР и его союзников в Третьей (холодной) мировой войне население России стало неуклонно сокращаться: с 148,7 млн. в 1991 году до 142,0 млн. в 2008 году, несмотря на приток нескольких миллионов мигрантов из бывших советских республик. Затем население страны начало медленно расти. По скорректированным данным текущего учёта, число россиян за 2009-2013 гг. увеличилось почти на 929 тысяч человек. На 1 августа 2014 года в России насчитывалось 146,1 млн. постоянных жителей.

Однако вплоть до 2012 года естественный прирост оставался отрицательным. Достигнутое к 2013 году увеличение численности населения лишь на 7,2% обеспечивалось за счёт естественного прироста и на 92,8% за счёт положительного сальдо миграции (см.: таблицу 1) [5]. Для того чтобы тенденция роста российского населения была устойчивой, естественный прирост должен быть на порядок больше, чем в 2013 году.

Таблица 1.

**Естественный прирост населения России 1994-2013 гг. (на 1000 населения)**

Годы	1994	2000	2004	2007	2010	2011	2012	2013
Коэф. естественного прироста населения	- 6,4	- 6,7	- 5,6	- 3,3	- 1,7	- 0,9	0,0	+ 0,2

Средняя продолжительность жизни российского населения поднялась в 1987 г. до 70,1 года, но затем начала сокращаться по мере увеличения алкогольного потребления, опустившись до 64,6 лет в 1995 г., потом начала медленно расти, поднявшись в 2013 году до 71,8 года. Но во Всемирной книге фактов ЦРУ США (CIA World Factbook), на которую ссылаются многие широко известные зарубежные издания, в том числе ООН, этот показатель в 2013 г. по России был всего 66,05 лет. Хотя каждый грамотный демограф может, просчитав исходные данные российской статистики, убедиться в том, что указанная цифра соответствует 1996 году, когда наша страна разрушалась по рецептам американских «советников». По данным ЦРУ, средняя продолжительность жизни в Беларуси в 2013 г. составила 70,2 года, тогда как в действительности она равнялась 72,4 годам. Однако по всем другим странам мира величины средней продолжительности в CIA World Factbook, как правило, соответствует данным национальной статистики. Это обстоятельство говорит о том, что ЦРУ США выполняет не только разведывательные функции, но и активно участвует в информационно-психологической войне против неугодных им государств, не гнушаясь грубой фальсификацией даже демографической статистики.

Необходимо отметить, что достижение Россией в 2013 г. средней продолжительности жизни 71,8 года лишь относительный успех. Среди славянских стран этот показатель был ниже только на Украине (68,1 лет), тогда как в странах ЕС около 80 лет или выше. Преодоление этого отставания возможно только на основе радикальных социально-экономических преобразований в сторону отхода от либеральных догм и резкого усиления плано-государственного начала. Причём, особое внимание следует уделить преодолению острейших противоречий в этно-демографической структуре населения.

Русские, по сравнению с другими народами нашей страны, опять оказались в самом неблагоприятном положении. Сконструированный в мозговых центрах США механизм геноцида русского народа заработал на полную мощность с 1992 года, когда американские «советники» в Москве фактически стали определять политику российского Президента и Правительства. Численность русских в РФ ускоренно сокращалась, даже тогда, когда в миграционном притоке миллионов абсолютное большинство составляли русские беженцы из бывших советских республик. Под угрозой оказалось физическое существование русского народа (см.: таблицу 2).

Таблица 2

**Численность населения России, в том числе русского и нерусского, прирост численности в период 1989 -2014 гг.(млн. человек)**

Перепись населения	Всё население	Прирост населения	Русское население	Прирост русского населения	Нерусское население	Прирост нерусского населения	Доля (%) русского населения
РСФСР	108,3		89,7		18,6		82,8

1939 г.							
РСФСР 1959 г.	117,5	9,2	97,9	8,2	19,6	1,0	83,3
РСФСР 1970 г.	130,1	12,6	107,8	9,9	22,3	2,7	82,9
РСФСР г. 1979 г.	137,4	7,3	113,5	5,7	23,9	1,6	82,32
РСФСР г. 1989 г.	147,4	10,0	119,9	6,4	27,5	3,6	81,3
РФ 2002 г.	145,2	- 21,2	115,9	- 4,0	29,3	1,8	79,8
РФ 2010 г.	142,8	- 3,4	111,0	- 4,9	30,8	1,5	77,7
РФ (прогн) 2014 г.	143,0	1,8	109,0	- 2,0	34,6	3,8	76,2

Из таблицы следует, что в 1959 году по сравнению с 1939 г. численность русских увеличилась на 9,1%, а нерусского населения – на 5,4. Видимо, русский народ инстинктивно стремился компенсировать свои самые большие утраты, понесённые в войну. Однако в последующие годы его воспроизводительный потенциал начал быстро ослабевать. С 1939 по 1989 гг. численность нерусского населения в целом увеличилась на 47,8, а русского только на 33,7%. Это, по-видимому, связано с тем, что официально учитываемое душевое потребление алкоголя в России возросло за данный период в 5 раз. С 1992 года его дальнейшее увеличение становится первостепенной угрозой для нашей национальной безопасности.

Причём алкоголизацию населения необходимо рассматривать с учётом потребления всех других наркотиков – от табака до героина и ЛСД, вызывающими утрату способности адекватно воспринимать реальность, с общим названием «аддитивные вещества». В 50 – 70-е годы наркоманы в России были крайне редки. Но в период горбачёвской «перестройки», и, особенно, начиная с 1992 г. число их количество, и суммарное потребление аддитивных веществ стало стремительно расти.

По данным ВОЗ, в 2010 г. россияне выпили в среднем по 15,1 л. алкоголя в пересчете на чистый спирт – в 2,5 раза выше среднемирового показателя, занимая 4 место в мире. По оценкам российских экспертов, потребление алкоголя в этом году составляло 18 л. на душу, что является мировым рекордом. В 2000-е гг. от алкоголя в мире умирали 6,2% мужчин и 1,1% женщин, а в РФ – соответственно 20% и 6%. Алкоголь является основной причиной низкой продолжительности жизни российских мужчин.

Вместе с тем, Россия занимает первое место среди стран мира по потреблению героина. На её долю приходится 21% от общего потребления этого наркотика на планете. По данным наркоконтроля число наркоманов в нашей стране с 1999 по 2009 год увеличилось в 10 раз, составляя около 8 миллионов. Причём, половина из них – люди, которые без наркотиков жить не могут.

Корректно ли показатели потребления алкоголя и других аддитивных веществ по стране в целом приводить для объяснения причин ускоренного сокращения именно русского населения? Как известно, православная этика предполагает терпимое отношение к винопитию и табаку, а обыденное сознание русских даже одобряет выпивки «в меру», но, к сожалению, многие среди них эту «меру» не знают. Ислам, к которому привержены, по оценкам экспертов, от 15-20 млн. россиян, запрещает алкоголь, наркотики и табакокурение. Не случайно, самая низкая статистика потребления алкоголя в республиках Северного Кавказа, население которых отличается наиболее

последовательным следованием принципам Корана, самыми высокими темпами рождаемости и естественного прироста. Потому показатели аддиктивного потребления русского населения, составляющего около 80% населения, вероятнее всего, выше средних по стране. Они, по-видимому, отражают главную непосредственную причину сокращения в России численности русских людей. Однако любые административные меры по сокращению производства и потреблению алкоголя, табака и других аддиктивных веществ будут достаточно эффективными только в комплексе с преодолением социально-экономических и социокультурных глубинных причин возникновения у людей потребности в аддиктивном потреблении.

Приведённые в таблице данные об изменениях численности русского населения в период 1989-2010 гг. требуют уточнения (не говоря уже о показателях 2014 года), ибо они, возможно, связаны, во-первых, с изменением этнической самоориентации части населения, а, во-вторых, с отмечаемой социологами утратой национального самосознания русских, которое у нерусских народов, наоборот, растёт. Можно предположить, что сокращение численности русского населения обусловлено тем, что среди него появляется всё больше людей безразличных к своей национальной принадлежности или даже стыдящихся её. Однако такая гипотеза не имеет достаточных оснований. Сравнительный анализ показателей естественного прироста населения в краях и областях характерных наибольшим преобладанием русского населения с этими показателями по национальным республикам показывает, что приводимые в таблице 2 цифры с практически достаточной достоверностью отражают реальную ситуацию.

Национальное самосознание большинства русских людей крайне низко или противоречиво. Всероссийская научно-практическая конференция, состоявшаяся ещё в апреле 1999 года в Барнауле, констатировала: «Русские утратили реальный контроль за положением дел в государстве, они практически не оказывают влияния на экономику, национальную, внутреннюю и внешнюю политику. На грань полного краха поставлены наука, образование, здравоохранение, в катастрофической ситуации оказались культура и нравственность. Дух поражения проник в самые широкие слои русского населения страны». Алтайская социологическая школа давно и, пожалуй, наиболее основательно ставит русский вопрос, показывая, что нарастание социально-этнических диспропорций чревато развалом Российской Федерации. К сожалению, голос учёных Сибири доходит до Москвы в эпоху информатизации дольше, чем во времена до изобретения радио.

Согласно результатам общероссийских исследований, проведённых в 2009 году Центром социологических исследований и Институтом социологии РАН, молодые люди ощущают себя представителем своей национальности среди русских только 10,1%, тогда как среди исламских народов – 26,7%, а среди живущих в России украинцев и белорусов – 30,0%. Однако есть основания и для оптимистических оценок национального и гражданского самосознания русских. Хотя русские люди, по сравнению с другими российскими народами, меньше обращают внимание на национальную принадлежность как свою, так и других людей, но среди них ощущают себя гражданами Российской Федерации 71,9%, тогда как среди представителей народов, придерживающихся ислама – 46,7%, представителей малочисленных этносов – 48,9%, а среди проживающих в России украинцев и белорусов только 30,0% [6, с.76].

В этих цифрах получил отражение тот факт, что, во-первых, русским людям присущ повышенный уровень национального самосознания в отношении всей российской нации, И, во-вторых, – что русская нация не только титульная, но, самое главное, является государствообразующей, консолидирующей все этносы Российской Федерации в единый российский суперэтнос, гарантирующий безопасность всех народов нашей страны. К сожалению, наши законодатели почему-то «стесняются» это реальное положение зафиксировать в Конституции Российской Федерации, а, самое главное, принять систему чрезвычайных мер для спасения вымирающего русского народа.

Итак, за 1989-2010 гг. численность русских сократилась на 7,5% , а численность нерусских народов в целом, наоборот, выросла на 12%. Причём, уменьшение количества русских людей за 8 лет в 2002-2010 годы значительно больше, чем за предыдущие 11 лет с 1989 по 2002 г. Следовательно, запущенный американцами ещё в советскую эпоху механизм геноцида работает всё эффективнее, и с 1992 года обеспечивает не только относительное, но и абсолютное ускоренное сокращение численности русских в России. В результате русский народ уже к 2010 году уменьшился почти на 9 млн. человек. Заметим, это на треть больше безвозвратных потерь русских в сражениях Второй мировой войны.

Вместе с тем, численность чувашей, мордвы, удмуртов, марийцев и коми в целом, устойчиво растущая в советское время, уменьшилась с 4648 тыс. в 1989 г. до 3508 тыс. чел. в 2010 году., то есть на 24,6%. Следовательно, эти народы переживают демографическую катастрофу ещё более тяжёлую, чем русские, численность которых за этот период снизилась на 7,4%. Численность татар снизилась с 5522 до 5311 тыс. человек, то есть, на 3,8%. История показывает, что благополучие этих шести народов и русского, с которым они в социально-культурном отношении весьма близки, тесно взаимосвязано. Русские же при сохранении в нашей стране существующих демографических тенденций уже к 2025 году окажутся в своей стране нацменами, а к концу XXI века их может остаться около 5 миллионов. В таком случае, не менее трагичная судьба ожидает те российские народы, численность которых с 1992 г. быстро сокращается. И, наоборот, их возрождение неразрывно связано с возрождением русского народа.

Этно-демографическая ситуация в России характерна множеством противоречий, среди которых главное между быстрым увеличением нерусского населения в целом и ускоренным сокращением государствообразующего титульного русского и некоторых других коренных народов нашей страны. Радикальное разрешение этого противоречия в течение десяти лет, начиная с 2015 г., – задача первостепенного стратегического значения. Без её положительного решения планируемое Западом расчленение России станет неизбежным. Предотвратить такой исход возможно при условии радикального изменения социально-экономического и политического курса государства. Вместе с тем, вполне возможно и необходимо уже в 2015 году принять ряд мер, направленных на Возрождение Русского мира, зависящих лишь от политической воли высшего государственного руководства.

Русский народ – хребет Российской Федерации и любое его ослабление ведёт к разрушению нашего государства на радость западным «партнёрам». Потому необходимо зафиксировать в Конституции РФ положение о том, что русские – нация не только титульная, но, самое главное, является государствообразующей, консолидирующей все народы Российской Федерации в единый российский суперэтнос.

Если государство хочет оставаться целостным, оно обязано регулировать динамику этно-национальной структуры населения. К сожалению, ни учёные, ни соответствующие государственные органы пока не располагают необходимой для этого информацией. До 1918 г. в России официально фиксировалась не национальная, а конфессиональная принадлежность человека – «православный», «магометанин», «иудей» и т.п.

В советское время национальность ребёнка записывалась в свидетельство о рождении по национальности родителей, а затем и в паспорт. В тех случаях, когда мать и отец разной национальности – по выбору родителей. Бывало и так, что ребенок, отец которого, например, еврей, а мать татарка, записывался русским. Несмотря на все парадоксы и проблемные ситуации, вопрос о национальной принадлежности человека решался в СССР, в основном, объективно и статистический учёт национальной структуры населения был поставлен с практически достаточной достоверностью. Если в переписи 1989 года практически все жители страны указывали свою национальную принадлежность, то в 2002 году уклонились от этого 1,46 млн., а в 2010 – уже 5,63 млн. человек.

Устранение в российских свидетельствах о рождении и паспортах графы: «национальность», является информационной диверсией, направленной на дезориентацию науки и практики государственного управления в решении национально-этнических проблем, именно тогда, когда они приобретают чрезвычайную остроту.

Некоторые депутаты Госдумы ставят вопрос о возвращении графы «национальность» в паспортные данные, тем более что в Татарстане и ряде других республик РФ уже этот вопрос решён путём специального вкладыша в паспорта. Этот опыт необходимо распространить во всероссийском масштабе. Возражающие указывают, что при необязательности заполнения этой графы такая мера бессмысленна. Как известно, в СССР обязательное указание своей национальности подавляющее граждан воспринимало положительно, но не устраивало лишь долю процента населения, тем не менее, сумевшую навязать обществу свою волю. Восстановление графы «национальность» в удостоверяющих личность документах и в государственной статистике отвечает интересам абсолютного большинства граждан и задаче обеспечения национальной безопасности российского государства.

Официально указывая свою национальную принадлежность, человек соединяется со своими предками, и несёт ответственность за свои поступки не только перед государством, но также перед своим народом, семьёй, родом, и потомками. Потому он духовно растёт. Своей национальной принадлежностью человек может и должен по праву гордиться, если делами умножает лучшие традиции своего народа.

Гласное определение национальности необходимо для утверждения в стране социальной справедливости и подлинной демократии. Например, решающим фактором повышения рождаемости среди русских молодых семей может быть предоставление им социального жилья в размерах зависящих от числа детей. Однако если эту меру применять независимо от национальной принадлежности, то результат может быть обратным желаемому.

Как известно, в национальных субъектах Федерации при назначении или конкурсах на руководящие должности, или предоставлении возможности открытия самостоятельного дела, при проведении различных конкурсов и т.п. приоритетом пользуются лица титульной национальности. Тот же принцип должен применяться в регионах, где живут, в основном русские люди. Пока же там, особенно в Москве, приоритет, скорее, «наоборот». О последнем свидетельствуют тот факт, что статью 282 УК РФ, предусматривающую наказание за разжигание национальной, расовой или религиозной розни называют «русской» потому, что 98% по ней привлечённых – русские люди, а широко известные своими публичными русофобскими выступлениями Ерофеев, Новодворская, Сатановский и им подобные деятели оставались безнаказанными.

Вопрос осложняется тем, что нередко записывают себя «русскими» лица проамериканской ориентации. Потому при предоставлении любых социальных льгот следует решительно отбросить либеральные интерпретации равенства, справедливости и демократии, и открыто заявить, что гуманистическое содержание этих понятий предполагает необходимость дифференцированного подхода, учитывающего социальный, экономический, этно-национальный статусы и гражданскую позицию конкретных субъектов.

Прекращение русофобии в интересах всех российских народов и всего человечества – категорический нравственный императив гуманизма. Необходима федеральная программа практической реализации данного требования в России, для разработки которой нужны патриотически мыслящие люди, не зашоренные догмами либеральной, прозападной идеологии.

### **Библиографический список**

1. Электронный ресурс: [zarodinu.org.ua>page/173](http://zarodinu.org.ua?page/173)

2. Рыбаковский Л.Л. Прикладная демография. Монография. – М.: ИСПИ РАН, 2003. – 206 с.
3. Сталин И.В. О Великой Отечественной войне Советского Союза. – М.: Политиздат, 1948. – 206 с..
4. Электронный ресурс: [beu.livejournal.com/188149.html](http://beu.livejournal.com/188149.html)
5. Щербакова Е.М. Россия демографические истоки 2013 года // Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития. Сборник научных трудов. – Волгоград, 2014. – 213 с.
6. Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Молодёжь России: социологический портрет. – М.: ЦСПМ, 2010. – 592 с.

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В РОССИИ И СТРАНАХ МИРА

Пузина Н.В.

### *Аннотация*

Последние десятилетия актуальным остается вопрос о высоких ценах на рынке жилья нашей страны. Увидеть проблему высоких цен позволяет сравнительный анализ, в результате которого можно выявить явное несоответствие стоимости жилья доходам населения. Необходимо также отметить, что каждый новый кризис сбивает цены на жилье, но не намного. Динамика стоимости жилья за последние семнадцать лет свидетельствует об этом (Рис. 1).



Рис. 1. Цены на первичном и вторичном рынках жилья в России в 1998 – 2014 годах, руб. за 1 кв. м [12]

После экономического кризиса 2008 года цены на рынке первичного и вторичного жилья в России упали в среднем на 8%, по итогам кризисного 2014 года темпы роста цен существенно замедлились, в 2015 году ожидается падение цен, которое может быть связано и со снижением покупательной способности населения, и с трудной финансовой ситуацией банков, ужесточивших требования по ипотечному жилищному кредитованию, и с непростой экономической ситуацией самих застройщиков.

С другой стороны, если же не происходит существенного падения цен, может ли это означать, что цены не завышены? Или же на рынке намеренно сдерживается падение, чтобы избежать более серьезного кризиса многих других рыночных агентов, участвующих в распределении добавленной стоимости от продажи жилья?

Проверить выдвинутую гипотезу можно с помощью сравнительного анализа нашей страны с другими странами. При этом целесообразно рассматривать развитые страны,

экономика которых в меньшей степени отклоняется от общетеоретических представлений о соотношении экономических категорий, например, доходов населения и соответствующих им цен на рынке жилья.

По данным Всемирного банка к развитым европейским странам относятся Австрия, Бельгия, Германия, Финляндия, Франция, Дания, Греция, Ирландия, Италия, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Испания, Швейцария, Швеция и Великобритания.

К развитым странам в азиатско-тихоокеанском регионе относят Австралию, Гонконг, Японию, Южную Корею, Новую Зеландию, Сингапур и Тайвань.

Этот список также необходимо пополнить США, Канадой и Россией.

Анализ стоимости жилья в данных странах показывает, что наиболее высокими цены остаются в Великобритании, Гонконге, США, Франции, Сингапуре, России, Швейцарии, Японии. В то же время сравнительно низкими остаются цены на жилье в Германии, Бельгии, Испании, Тайланде. Необходимо отметить, что в России цены на жилье выше по сравнению с большинством европейских стран (Табл. 1).

Таблица 1

Стоимость квадратного метра жилья в столицах мира (2012, 2014 гг.)

Страна	2012	2014	Страна	2012	2014
	долл. за 1 кв. м	долл. за 1 кв. м		долл. за 1 кв. м	долл. за 1 кв. м
Австрия	3480	6412	Швейцария	9609	14472
Бельгия	2380	3098	Великобритания	14554	32736
Германия	2358	5220	Австралия	8717	7626
Финляндия	4740	7954	Гонконг	20660	22814
Франция	11198	17458	Япония	11466	10784
Дания	2997	5500	Новая Зеландия	3559	5611
Греция	2679	3292	Сингапур	16350	15251
Италия	4821	7590	Тайвань	7112	7112
Нидерланды	3543	6281	Россия	9914	15188
Португалия	1327	2264	Тайланд	3282	3952
Испания	3568	4406	Китай	6932	6932
США	13377	18499	Канада	8288	8288

Источник: Global Property Guide / <http://www.globalpropertyguide.com>

По данным Таблицы 1 также можно проследить динамику изменения цен на рынках жилья развитых стран. За два представленных года цены существенно выросли в таких странах как Великобритания, Германия Австрия, Нидерланды, Португалия. В России также наблюдался рост цен на рынке жилья.

Однако рынки жилья в указанных странах развивались по-разному. Пятилетняя динамика цен на жилье свидетельствует об активности такого развития (Табл. 2). Наибольший рост цен на жилье наблюдался в Гонконге (104,62%), что в совокупности с самыми высокими ценами на жилье в мире говорит о большом потенциале данного рынка. В первую очередь, это может быть связано с особенностями регулирования данного рынка, в его открытости для иностранных покупателей. Аналогичная ситуация в Сингапуре. В целом, азиатский рынок жилья развивается более активно, чем европейский рынок. Необходимо отметить среди европейских стран Австрию и Германию. В Австрии при сравнительно невысокой стоимости жилья рынок активно развивался. В Германии

при сравнительно низких ценах темп роста на жилье составил 23%. В то же время в Испании, Италии и ряде некоторых европейских стран рынок недвижимости находился в застое. В Канаде в течение пяти лет на треть увеличились цены на жилье, в США – на 10,8%, в России – только на 6,5%. Однако если увеличить анализируемый период времени, в течение которого рынки недвижимости стран мира показывали свою активность, то окажется, что лидером по темпам роста цен на рынке жилья является Россия (231,75%), далее идут Гонконг (228,55%), Тайвань (147,74%), Австрия (109,18%) [19].

Таблица 2

Рост цен на жилье за 5 лет в странах мира

Страна	Индекс цен на жилье за 5 лет (2010-2014), %	Страна	Индекс цен на жилье за 5 лет, (2010-2014), %
Австрия	53,33	Швейцария	13,32
Бельгия	16,47	Великобритания	16,84
Германия	22,99	Австралия	25,42
Финляндия	12,80	Гонконг	104,62
Франция	8,20	Япония	12,73
Дания	-1,95	Новая Зеландия	21,13
Греция	-35,66	Сингапур	34,74
Италия	-12,33	Тайвань	70,97
Нидерланды	-3,60	Россия	6,49
Португалия	-10,13	Тайланд	14,58
Испания	-24,03	Китай	16,84
США	10,77	Канада	27,20

Источник: Global Property Guide / <http://www.globalpropertyguide.com>

Изучить вопрос о завышенных ценах на жилье можно также, если сравнить стоимость жилья и величину аренды на жилье в разрезе стран мира, т.к. считается, что арендная плата формируется за счет объективных расходов на содержание жилья. Показатель исчисляется в количестве лет, в течение которых арендная плата покрывает текущую стоимость жилья. Стоимость жилья по отношению к арендной плате наиболее дорогая в таких странах как Тайвань, Китай, Сингапур, Гонконг, Франция. Для перечисленных стран требуется 35 лет и более, чтобы арендной платой покрыть стоимость жилья. В таких странах аренда пользуется большим спросом, чем приобретение жилья в собственность. В период от 20 до 34 лет попадает показатель в большинстве европейских стран, США, Канада и Россия. При этом для сравнения арендная плата в России значительно выше, например, чем в Германии. Не завышенными цены на рынке жилья относительно аренды (менее 20 лет) можно считать в настоящее время в странах Бельгия, Нидерланды, Новая Зеландия, Тайланд.

Однако одинаковые темпы роста стоимости жилья и его аренды могут свидетельствовать о завышенных ценах на жилье по отношению к доходам населения. Другими словами, собственники и арендаторы извлекают сверхприбыль от своих активов. Для проверки данной гипотезы сравним соотношение стоимости одного квадратного метра жилья и величины ВВП на душу населения (house price to income ratio) (Табл. 3).

Расчет индекса произведен по жилью площадью 100 кв. м (стандарт жилой площади для семьи в развитой стране, однако для России такая площадь жилья попадает уже в состав элитного жилья и, соответственно, имеет более высокие цены). Чем ниже доход в стране, тем выше значение индекса и наоборот. Как можно увидеть, из приведенного перечня существенно выбиваются Китай и Россия. Наиболее доступным жильем остается в Дании, Бельгии, Германии, Новой Зеландии, Португалии.

Таблица 3

Соотношение стоимости жилья и ВВП на душу населения

Страна	(Цена 1 кв.м / ВВП на д.н.) *100	(Цена 1 кв.м / ВВП на д.н.) *100	Страна	(Цена 1 кв.м / ВВП на д.н.) *100	(Цена 1 кв.м / ВВП на д.н.) *100
Австрия	11,34	12,67	Швейцария	18,58	17,25
Бельгия	8,51	6,59	Великобритания	60,66	80,55
Германия	8,64	11,24	Австралия	13,01	11,81
Финляндия	15,32	15,71	Гонконг	60,07	60,11
Франция	40,71	38,35	Япония	25,05	28,03
Дания	8,13	9,01	Новая Зеландия	9,31	11,11
Греция	15,33	14,59	Сингапур	32,24	27,64
Италия	21,67	21,18	Тайвань	32,94	33,99
Нидерланды	10,95	11,97	Россия	124,72	100,84
Португалия	9,9	10,45	Тайланд	62,14	69,63
Испания	17,58	14,64	Китай	133,72	99,61
США	27,78	34,9	Канада	16,2	15,93

Источник: Global Property Guide / <http://www.globalpropertyguide.com>

По данным представленной таблицы необходимо отметить, что наименьший показатель зафиксирован в таких странах как Бельгия (8,51), Германия (8,64), Дания (8,13), Португалия (9,9), Новая Зеландия (9,31). Наибольшее значение показателя в Китае (133,72) и России (124,72). В странах Европы и Азии значение показателя находится в пределах 10-30. В странах с активно развивающихся рынков жилья он находится в пределах 40-60 (Франция, Великобритания, Гонконг, Тайланд).

Вместе с тем, данный показатель не дает представления об уровне доходов населения в данных странах. Поэтому целесообразно провести сравнение по величине заработной платы (Рис. 2).

На рис. 2 заметно, что Швейцария существенно выбивается и группы представленных стран, заработная плата в этой стране в 10 раз выше, чем в России. В большинстве европейских и азиатских развитых стран уровень заработной платы находится в диапазоне от 2000 долл. до 3000 долл. Экономике мира, показывающие падение, соответственно, по уровню заработной платы находятся на более низком уровне (Испания, Португалия, Греция). Традиционно некоторые азиатские страны не отличаются высокими заработными платами по сравнению с европейскими странами (Китай, Тайланд, Тайвань). Наконец, Россия, в экономическом развитии не отличающаяся снижением, а

наоборот, растущая экономика, - по уровню дохода существенно уступает европейским странам и более близка к азиатским.

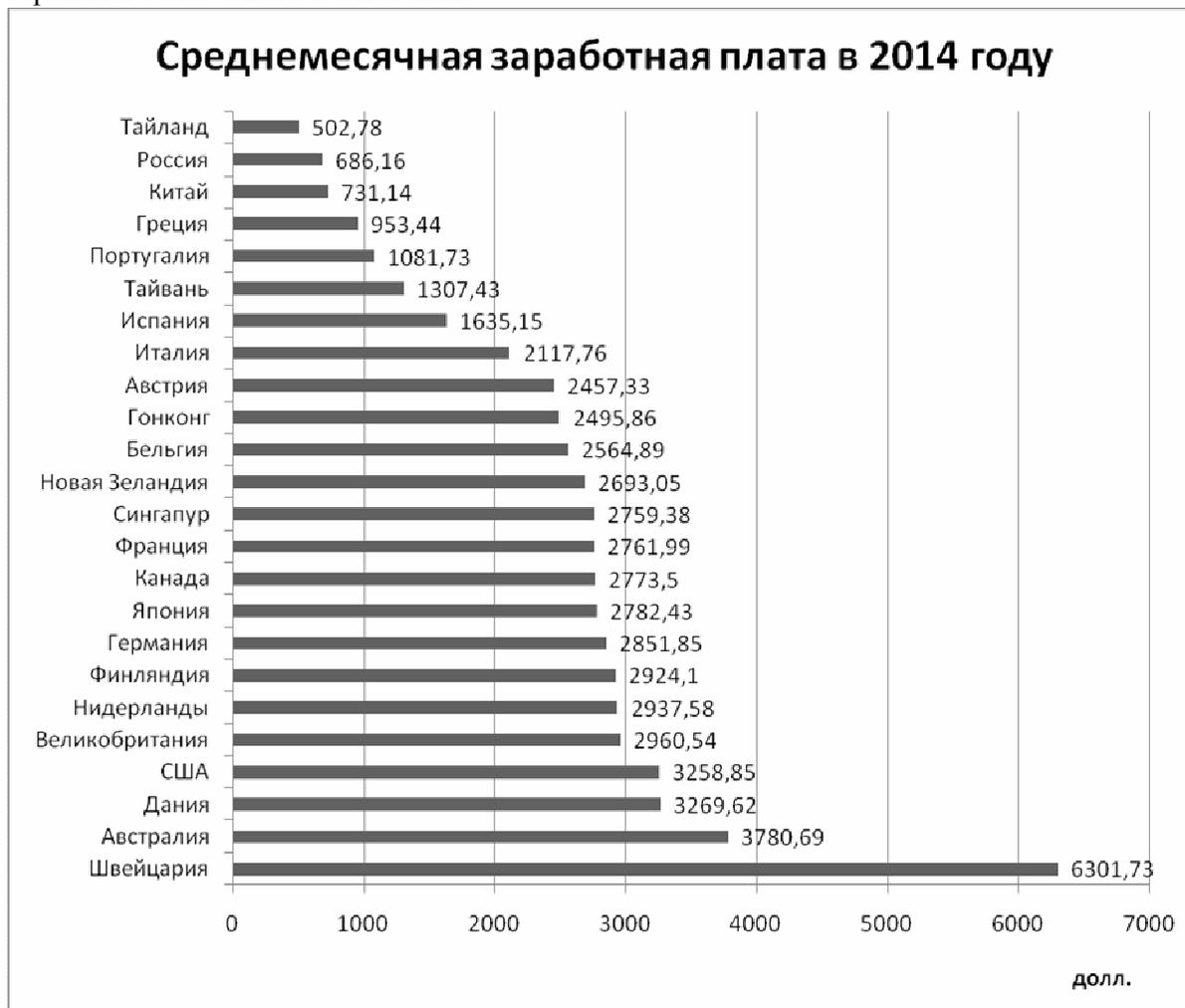


Рис. 2. Средняя заработная плата в странах мира в 2014 году, долл. США [14]

Проведенный анализ показал, что Россия действительно по ценовому уровню на жилье не уступает США, Канаде, европейским странам и самым развитым странам Азии. Из приведенного перечня 24 наиболее развитых стран мира Россия занимает 6 место по стоимости одного квадратного метра жилья и первое место по темпам роста данного показателя за последние 10 лет. Несмотря на негативное влияние мирового финансового кризиса 2008 года цены на жилье к 2011 году по сравнению с 2007 годом выросли в России практически на 30%. В 2012 – 2014 году рост цен на жилье продолжился. Рост арендной платы на жилье не сильно уступает росту стоимости жилья. Основываясь на приведенных данных, можно было бы считать развитие рынка жилья активным, положительно влияющим на экономику страны. Однако из ряда приведенных показателей очень сильно выбивается сравнение стоимости жилья с доходами населения. Индекс доступности жилья в России еще в 2000 – 2007 годах (до мирового финансового кризиса 2008 года) существенно отличался от аналогичного индекса зарубежных стран [8]. На основе ряда работ, в том числе проведенных ранее автором настоящей статьи, можно объяснить высокий уровень цен на жилье в России большим объемом спекулятивного спроса, недостаточным уровнем развития финансового рынка, недоступностью для населения альтернативных направлений инвестиций с низкими рисками [15].

Кроме высокой стоимости жилья развитие рынка недвижимости сопровождается рядом других проблем:

1) цены на жилье жестко не привязаны к стоимости земли, что может привести в перспективе к истощению свободных площадей для строительства жилья в крупных городах России;

2) по-прежнему не собирается в едином месте информация о наличии земли по формам собственности, целевому назначению, налогообложению; также нет открытого доступа к реестрам государственного и муниципального имущества;

3) остаются не урегулированными вопросы предоставления земельных участков, в том числе для индивидуального жилищного строительства;

4) в связи с вышеуказанными проблемами остается актуальной проблема высокой стоимости ипотечного жилищного кредитования населения;

5) рынок аренды жилья в действительности не соответствует доходам населения;

6) кроме прямой покупки и ипотеки отсутствуют другие варианты приобретения жилья.

Для поиска решений указанных проблем необходимо исследовать зарубежное законодательство тех стран, где жилье является относительно доступным для населения, законодательно защищенным от чрезмерного вливания иностранных инвестиций. Это в свою очередь предполагает отсутствие опыта формирования инвестиционных «пузырей» на рынке недвижимости.

Среди европейских стран наиболее развитыми рынками с доступным жильем, как показал анализ, являются рынки Германии и Австрии. Оценивая законодательное регулирование этих стран, можно сказать, что при покупке недвижимости необходимо пройти продолжительную процедуру перерегистрации права собственности, иностранным гражданам для приобретения недвижимости требуется разрешение властей, окончательный расчет происходит только после регистрации недвижимости на нового владельца, сопровождение сделки агентами обязательно, достаточно высокие затраты на агентов, высокие налоги и сборы.

Так, в Германии оплата услуг нотариуса определена в соответствии с Законом о затратах. Нотариальная пошлина включает регистрацию перехода права собственности в Поземельной книге и оплачивается покупателем в размере около 1,5% от стоимости недвижимости [9]. Оплата брокеров различается по регионам и основана на проценте от операции, она может составлять от 3% до 7%. Адвокатский гонорар за проверку юридической чистоты сделки может составлять от 1% от стоимости недвижимости. Гербовый сбор регистрационного ведомства - 0,5%. К цене продажи недвижимости на покупателя также ложатся расходы на оплату транзакционных издержек и трансфертный налог. Ставка налога ранее зависела от каждой федерации от 3,5% до 5%. С 2012 года на территории всей страны введен налог 5,5%. Налоговая база – покупная цена земли. По договору обычно данный налог платит покупатель. При заключении договора купли-продажи по закону нотариус обязан сообщить информацию налоговым органам [20].

В Австрии оплата услуг нотариусов официально закреплена, с остальными агентами оплата производится на договорной основе. В целом услуги нотариуса и юриста могут стоить от 1,5% до 5% [20]. Кроме стоимости покупки покупатель также несет следующие расходы:

- трансфертный налог земли составляет 3,5% от стоимости или 2% для супруга и близких родственников. Однако с 2014 года в соответствии с решением Австрийского конституционного суда изменена налоговая база на рыночную стоимость недвижимости вместо оценочной стоимости. Данный налог можно снизить до 1% от стоимости покупки, если покупатель не подает заявление в земельный кадастр в случае скорой перепродажи земли;

- компенсационная стоимость 1% от налоговой базы;

- гербовый сбор для договора ипотеки от 0,8 до 1,5%, плата за регистрацию ипотеки составляет 1,2% [20].

В России услуги по поиску, сопровождению сделки, регистрации, как правило, оплачивает покупатель. Услуги нотариуса официально закреплены. Услуги риэлтора могут стоить от 1,5 до 6% от стоимости сделки [7].

Рынок аренды недвижимости в европейских странах также хорошо развит. Так, аренда жилья в Германии, как правило, долгосрочная. Законодательство находится на стороне арендатора. Для расторжения договора аренды жилья должны быть веские причины: либо арендуемое жилье требуется для проживания самого собственника или членов его семьи, либо арендатор нерегулярно платит или нарушает правила проживания. В течение первого года нельзя увеличивать арендную плату, а при ее повышении арендатор должен быть уведомлен в письменной форме.

В России рынок аренды по-прежнему нуждается в серьезном регулировании. Договоры аренды жилья практически не регистрируются, поэтому и юридической защиты арендатора как таковой нет. С другой стороны, арендодатель несет риски порчи имущества. Подобное полутеневое функционирование рынка обусловлено тем, что ужесточение контроля за заключением сделок по аренде жилья приведет к его еще большему удорожанию стоимости аренды.

Среди азиатских стран наиболее развитыми рынками недвижимости можно считать рынки Гонконга и Сингапура.

Общей чертой экономики этих стран являются минимальное вмешательство государства в дела бизнеса, низкое налогообложение. Однако в связи с серьезной нехваткой земли в последнее время в данных странах введен ряд ограничений на покупку недвижимости. В частности иностранцам в Гонконге запрещено покупать землю, но можно покупать недвижимость в кондоминиумах и сдавать ее в аренду без ограничений. Также с 2012 года гербовый сбор увеличен до 15% для иностранных покупателей. Кроме того, если новая собственность будет продана в течение полугода с момента покупки, то сбор увеличивается до 20% [4].

Переход права собственности осуществляется в момент заключения договора купли-продажи, последующая регистрация в кадастре желательна, но необязательна.

Также общей чертой для многих восточных стран можно считать низкие операционные издержки покупки недвижимости. Так, плата за регистрацию договора купли-продажи, ипотеки, аренды колеблется в пределах 60-110 долл. [11]. Однако, как уже было отмечено, в связи с повышенным интересом инвесторов к рынку недвижимости Гонконга и Сингапура, правительство данных стран поднимает налоги. Так, власти Сингапура с 2013 года подняли налог на покупку жилья для иностранцев с 10% до 15% [13].

Необходимо отметить процедуру покупки недвижимости как в ряде европейских стран, так и в ряде азиатских. Наиболее интересным моментом для России является то, что полная оплата недвижимости по договору купли-продажи (до 60% стоимости) происходит только после получения новым собственником документов о праве собственности.

В России полная оплата стоимости земли, жилья или коммерческой недвижимости, как правило, происходит еще даже до подачи документов в регистрационные органы, тем самым покупатель несет весьма существенный риск.

В целом, операционные издержки заключения договора купли-продажи собственности (round trip transaction costs) по исследуемым странам различны (Табл. 4).

Данный показатель рассчитывается как отношение стоимости объекта недвижимости к затратам на его перепродажу с учетом следующих положений:

- жилье куплено нерезидентами;
- жилье стоит 250 тыс. долл. США и оплата производится наличными;
- жилье находится в крупном городе;

- жильем является квартира в новом доме;
- жилье куплено напрямую у собственника.

В состав операционных издержек включены: затраты на регистрацию, сборы агентов по операциям с недвижимостью, издержки на юридическое оформление, трансфертные налоги и налоги с продажи.

Таблица 4

Операционные издержки при покупке недвижимости в 2014 году

Страна	% от стоимости	Страна	% от стоимости
Австрия	11,20	Швейцария	6,21
Бельгия	21,10	Великобритания	8,03
Германия	11,96	Австралия	12,46
Финляндия	9,01	Гонконг	34,11
Франция	18,45	Япония	14,36
Дания	2,23	Новая Зеландия	5,00
Греция	14,96	Сингапур	15,45
Италия	15,72	Тайвань	9,93
Нидерланды	12,16	Россия	23,11
Португалия	14,42	Тайланд	10,90
Испания	12,75	Китай	7,10
США	10,00	Канада	7,85

Источник: Global Property Guide / <http://www.globalpropertyguide.com>

По данным таблицы наибольшие операционные издержки в Гонконге. Однако эта ситуация связана с недавним изменением законодательства в стране, когда был увеличен в два раза гербовый сбор для нерезидентов. Сделано это было с целью предотвратить спекуляцию на рынке недвижимости. Два года назад операционные издержки в Гонконге были предельно низкими и составляли около 3%.

Россия по-прежнему является лидером среди представленных стран, операционные издержки на протяжении уже нескольких лет стабильно высокие. К примеру, в 2012 году они составляли 25% [19].

Наименьшие операционные издержки в таких странах как Дания, Новая Зеландия, Швейцария.

Наконец, одной из привлекательных черт рынка жилой недвижимости является ипотечное кредитование. В развитых странах, как правило, ипотека является доступной альтернативой собственно покупке жилья. Например, в Сингапуре ставка рефинансирования государственного банка составляет 1,25%, ипотечная ставка равна 2-2,5%. Первоначальный взнос составляет 5%, для иностранцев банки предоставляют кредит на 70-80% от суммы покупки под 3% годовых. Ипотека выдается банками на 13 лет, для иностранцев - 20 лет [19].

В России в 2014 году средний размер ипотечного кредита составил 1740 тыс. руб., средневзвешенная ставка по выданным ипотечным жилищным кредитам в рублях составила 12,5%, в валюте – 9,3% [2].

Кроме того, необходимо отметить, что и в европейских странах, и в азиатских общая тенденция налогообложения недвижимости – прогрессивная ставка налога, т.е. чем

выше стоимость объекта или сделки, тем больше налог. Например, в Великобритании ежегодный налог на жилую недвижимость зависит от ее стоимости и индексируется в соответствии с уровнем инфляции, устанавливается в твердой сумме: при стоимости недвижимости от 2 млн. фунтов до 5 млн. фунтов он составляет 15,4 тыс. фунтов; 5-10 млн. фунтов – 35,9 тыс. фунтов; 10-20 млн. фунтов – 71,85 тыс. фунтов; более 20 млн. фунтов – 143,75 тыс. фунтов стерлингов [19].

В России ситуация с земельным налогом и налогом на имущество физических лиц остается неоднозначной. С 2015 года в Налоговом кодексе Российской Федерации появились новые положения относительно данных налогов. Налоговой базой является кадастровая стоимость. Налоговые ставки не могут превышать:

- 0,3% сельскохозяйственного назначения, занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры, приобретенных для жилищного строительства, для личного подсобного или дачного хозяйства;

- 1,5% для прочих [10].

Например, в городе Омске ставки данного налога утверждены решением Омского городского Совета от 16.11.2005 № 298 (ред. 22.10.2014):

- 0,15% от кадастровой стоимости земельных участков, занятых жилой застройкой, за исключением индивидуальной жилой застройки;

- 0,3% - индивидуальная жилая застройка и участков для индивидуального жилищного строительства;

- 0,3% - садоводство, дачное хозяйство, инженерной инфраструктуры;

- 0,3% - индивидуальные гаражи и потребительские гаражные кооперативы;

- 0,75% - объекты оздоровительного и рекреационного назначения;

- 1% - автостоянки;

- 1,5% для прочих [16].

Аналогично в соответствии с п.1. ст. 406 НК РФ налоговые ставки по налогу на имущество физических лиц устанавливаются нормативными правовыми актами органов муниципальных образований и не могут превышать значений:

- 0,1% для жилых домов и помещений, объектов незавершенного строительства, гаражей;

- 2% для недвижимости с кадастровой стоимостью свыше 300 млн. руб.;

- 0,5% для прочих.

При этом муниципальные образования вправе изменять ставку 0,1%, установленную для квартир, домов и гаражей. Местные власти могут повысить данную ставку, но не более, чем в три раза, или понизить ее до нулевого значения.

В городе Омске ставки данного налога утверждены Решением Омского городского Совета, дифференцированы:

- 0,1% для жилых домов, квартир и нежилых строений до 300 тыс. руб. инвентаризационной стоимости;

- 0,3% от 300 тыс. до 500 тыс. руб.;

- 1,5% - свыше 500 тыс. руб. для жилых;

- 2% - свыше 500 тыс. руб. для нежилых [17].

Вместо двух описанных налогов в России планируется ввести один – налог на недвижимость. Предполагалось, что еще в середине 2000-х гг. Росреестр должен был разработать прозрачную методику оценки недвижимости и земельных участков, т.к. налоговой базой должна выступать кадастровая стоимость объектов. Но к тому моменту единый кадастр недвижимости сформирован не был. Система массовой оценки жилья и коммерческой недвижимости отсутствует и в настоящее время. Пилотными субъектами Российской Федерации планировались Республика Татарстан, Краснодарский край, Иркутская, Калининградская, Кемеровская, Нижегородская, Ростовская, Самарская, Тверская области.

К причинам сдерживания введения данного налога относят:

- чрезмерно большой объем работы (каждый субъект должен выработать порядок определения кадастровой стоимости имущества);
- недостаточное количество опытных специалистов;
- недостаточная информация о состоянии цен на рынке недвижимости;
- слабое информационное наполнение Государственного кадастра недвижимости;
- нежелание многих высокообеспеченных граждан регистрировать вновь построенные объекты, имеющих высокую стоимость;
- высокий уровень риска сговора заказчика и оценщика;
- сознательное занижение цен на недвижимость в договорах купли-продажи;
- нежелание самих чиновников, имеющих дорогую недвижимость.

Кадастровую стоимость планируется привязать к рыночной стоимости объектов недвижимости. Однако проблемы остаются прежними: рыночная не соответствует остаточной стоимости по данным БТИ, рыночная стоимость риэлтерских агентств может быть заведомо выше реальной стоимости.

В зарубежных государствах налог на имущество взимается практически во всех экономически развитых странах. Существует примерно в 130 странах мира, называется по-разному (в США и Японии – поимущественный, во Франции – земельный налог со строений и налог на жилище, в Испании – налог на недвижимое имущество и налог на приращение стоимости земельных участков в городской черте). Объектами обложения этим налогом служат земля, строения (промышленные и жилищные) и другие виды недвижимости. Базой налогообложения почти во всех странах является оценочная стоимость имущества. Поскольку обложение и изъятие этого налога происходят согласно местному законодательству, то ставки налога различаются и устанавливаются как в процентном отношении от стоимости имущества, так и в виде твердой суммы с единицы стоимости имущества [3].

Практика налогообложения зарубежных государств показывает, что налог на недвижимость совершенно по-разному взимается. Так, в Австрии федеральная ставка 2%, муниципальный коэффициент может достигать до 500%. В Англии муниципальный налог платится с жилой недвижимостью и зависит от характеристик жилья, но и от количества проживающих; находится в пределах 800-1500 фунтов стерлингов. В Германии федеральная базовая ставка от 2,6 до 3,5%, муниципальные коэффициенты достигают 810%. В США налог на недвижимость также муниципальный, варьируется в разных штатах, например, в Нью-Йорке составляет в зависимости от класса от 10 до 19% [19]. Следовательно, фактор владения объектом недвижимости, а именно затраты на владение также влияют на развитие рынка жилья.

Наконец, оценить адекватность роста или снижения активности рынка жилья можно сравнив темпы роста цен на рынке жилья и индекса ВВП (Рис. 3). По итогам 2013 года общая сравнительная картина среди развитых стран мира представляет собой упорядоченную систему соответствия роста цен росту экономики по линии тренда. Однако по многим странам наблюдается отклонение, как правило, в сторону завышения темпов роста цен на рынке жилья. Такая ситуация характерна, например, для Гонконга, Австралии, Великобритании, Австрии, Нидерландов. В некоторых других странах наоборот, рынок жилья вял и отстает по темпам развития. Эта ситуация характерна для Китая, Сингапура, Франции. Такие страны как Испания, Италия, Греция показывают отрицательные темпы роста ВВП и еще более низкие значения темпов падения цен на рынке жилья.

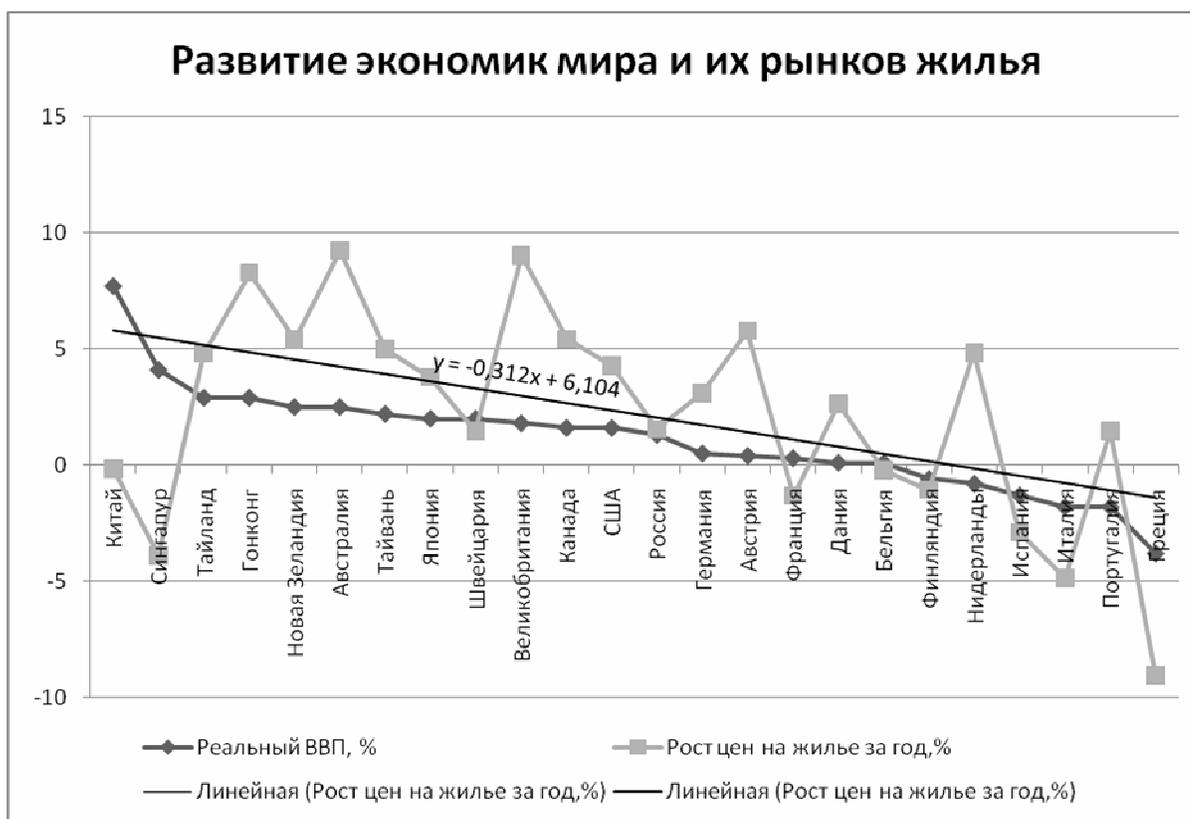


Рис. 3. Реальный ВВП и темпы роста цен на рынке жилья в 2013 году в странах мира [19, 21]

Проведенный анализ показал, что можно выделить два направления развития: западный и восточный. Общим для этих стран остается хорошая законодательная база, государственный контроль за строительством жилья и защита прав собственников. Вместе с тем, западное развитие рынка жилья предполагает строгую регламентацию всей процедуры купли-продажи жилья, долгие сроки оформления документов, многочисленные налоги, которые необходимо уплатить при переходе права собственности. Восточное развитие предполагает более свободный рынок, минимум операционных издержек. Кроме того, азиатский рынок и экономика данных стран активно развиваются, темпы их роста превышают темпы роста европейских стран как по общим показателям экономического развития, так и по отдельным секторам экономики.

Россия в настоящее время развивается по комбинированному направлению, что предполагает совершенствование законодательной базы в части ужесточения контроля над строительством жилья, свободное заключение договоров купли-продажи без предварительного согласия властей. Однако уровень операционных издержек слишком высок, что также свидетельствует о спекулятивном направлении развития данного рынка.

По-прежнему все усилия необходимо направить на решение актуальных в этой сфере проблем. Как справедливо отмечает ряд авторов, к наиболее важным проблемам доступности жилья для населения относятся: административные барьеры доступа на рынок, заключающиеся в отсутствии четких и прозрачных процедур территориального планирования на уровне страны, субъектов Российской Федерации и муниципалитетов, правового зонирования с установлением градостроительных регламентов и видов разрешенного использования недвижимости на уровне муниципальных образований; многочисленные процедуры государственной экспертизы градостроительной и проектной документации на устанавливаемые федеральными законами технические регламенты [5,

с. 40]; снизились масштабы жилищного строительства, резко снизились объемы ипотечного кредитования, не нашла должной реализации программа арендного жилья [6, с. 60]; снижение спроса на жилье со стороны государства вследствие дефицита бюджетных средств, слабое развитие института аренды жилья [18, с. 228-229]; высокая диспропорциональность развития региональных рынков жилья России [1, с. 3] и другие.

Как мы видим, при огромном множестве проблем государственная политика в области развития рынка жилья не носит комплексный характер, однако необходимо в совокупности подходить к разрешению разного рода проблем данной сферы для обеспечения доступности жилья для населения нашей страны и приведения в соответствие рынка жилья экономическим условиям развития, особенно в части доходов населения, как это происходит в развитых западных и азиатских странах.

### Библиографический список

1. Анисимов А.Г. Анализ современных тенденций развития территориальных рынков доступного жилья в РФ // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. С. 1-8.
2. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию <http://www.ahml.ru/>
3. Бородина Ю.Т., Литвинова С.А. Налог на недвижимость: новый механизм исчисления [http://www.journal-nio.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2684&Itemid=140](http://www.journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=2684&Itemid=140)
4. Гонконг: самая дорогая недвижимость мира. 3.07.2013 // <http://btimes.ru/realty/gonkong-samaya-dorogaya-nedvizhimost-mira>
5. Горшков Н.Г. Основные направления развития системы управления рынком доступного жилья // Транспортное дело России. 2011. № 9. С. 39-40.
6. Зайнакова С.Р. Рынок жилья в России: современное состояние, проблемы и прогнозы // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. 2014. № 1. С.58-62.
7. Информационный портал о недвижимости <http://www.realestate.ru/>
8. Косарева Н., Туманов А. Доступно ли россиянам жилье? Что показывает коэффициент доступности жилья. / Электронная версия бюллетеня «Население и общество» Института демографии государственного Университета – Высшей школы экономики от 29 октября 2007 года № 307, проект «Демоскоп Weekly» // [www.demoscope.ru](http://www.demoscope.ru)
9. Лаукканен А. Недвижимость в Германии: процесс покупки / Портал новостей Business Times. 2.09.2011. // <http://btimes.ru/realty/nedvizhimost-v-germanii-protsess-pokupki>
10. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) № 117-ФЗ / Собрание законодательства РФ. 07.08.2000 № 32, ст. 3340 / СПС «Консультант-плюс»
11. Официальный сайт Земельного управления Сингапура <http://www.sla.gov.sg/htm/ser/ser02.htm>
12. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>
13. Портал «Недвижимость за рубежом» <http://prian.ru/pub/24069.html>
14. Портал статистической информации Nation Master <http://www.nationmaster.com>
15. Пузина Н.В. Особенности ценообразования на рынке жилья (на примере Омской области): диссертация кандидата экономических наук: 08.00.01 / Рос. ун-т дружбы народов.- Омск, 2011.- 249 с.: ил. РГБ ОД, 61 11-8/1801.
16. Решение Омского городского Совета «О земельном налоге на территории города Омска» от 16.11.2005 № 298 / Вечерний Омск. 30.11.2005 № 90.
17. Решение Омского городского Совета «О налоге на имущество физических лиц» от 26.11.2014 № 283 / Официальный сайт Омского городского Совета <http://omskgorsovet.ru/>

18. Ушанова Н.А. Целесообразность применения экономических методов управлением рынка жилья крупного города // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. № 4-2. С. 227-232.

19. Global Property Guide / <http://www.globalpropertyguide.com>

20. International Comparative Legal Guides / <http://www.iclg.co.uk/practice-areas/real-estate/real-estate-2013/>

21. The Central Intelligence Agency «The World Factbook» / <https://www.cia.gov>

## НАУЧНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗРАБОТКИ ТЕОРИИ СТРУКТУРНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Родионов М.Г.

В данной статье приводится обзор основных научных результатов, полученных кандидатом экономических наук Родионовым Максимом Георгиевичем, в рамках научных работы по исследованию основных предпосылок формирования теории структур и структурного управления в 2013-2014 гг.

В статье «Предпосылки формирования теории структурного управления развитием хозяйствующего субъекта» по мнению автора определяющая роль в развитии экономических хозяйствующих субъектов отводится формирующим их институциям. Способность к саморегулированию за счет микроэкономических механизмов стабилизации и конституционной структуры экономических субъектов хозяйствования дает возможность предположить о наличие предпосылок к формированию теории и методологических основ управления развитием хозяйствующего субъекта за счет организации эффективного взаимодействия подсистем субъекта хозяйствования [1].

Таким образом, на основании проведенного исследования развития вопроса о роли территориально-правовой системы высшего порядка в регулировании социально-экономических процессов общества, были сделаны следующие выводы. Во-первых, вне зависимости от глубины проникновения территориально-правовой системы высшего порядка в деятельность ее элементов и субъектов, ее роль очевидна, а цель однозначна – создание условий для реализации возможности удовлетворения потребностей общества и как следствие обеспечение эволюционной стабильности экономической системы. Во-вторых, поддержание равновесного состояния экономической системы возможно лишь при условии взаимодействия всех ее элементов, а также взаимообусловленность экономической системы как элемента системы более высокого порядка с ее элементами – социальной системой, правовой системой. В-третьих, структурный анализ хозяйствующих субъектов дает возможность утверждать об их самодостаточности и способности к саморегулированию за счет микроэкономических механизмов стабилизации и конституционной структуры. В-четвертых, рассматривая хозяйствующий субъект как систему экономических, правовых и социальных институций, можно предположить о наличие предпосылок к формированию теории или методологических основ управления развитием хозяйствующего субъекта путем организации эффективного взаимодействия формирующих субъект институций.

Далее, целый ряд статей был посвящен исследованию основных положений общей теории систем и их применимости для разработки теории структурного управления.

Так, например, в статье «Элементы новой теории структур в современной общей теории систем» рассматриваются объективные предпосылки и основные элементы новой теории структур и структурных преобразований хозяйствующих субъектов, вытекающие из положений общей теории систем. В статье делается попытка провести аналогию между некоторыми методологическими положениями общей теории систем и обусловленной ею теории структур и структурных изменений в соответствии с принципом коррелированной преемственности [2].

В статье «Эмерджентная генерация экономических систем» было установлено, что вся теория систем основывается на четырех аксиомах и выводимых из них законов, опираясь на определенные принципы организации и развития систем [3].

1. У системы всегда есть одна постоянная основная цель – принцип целенаправленности и предназначенности систем.
2. Цель для систем ставится извне – принцип задания цели.

3. Чтобы достигнуть цель система должна действовать определенным образом – принцип выполнения действия системами:

– закон сохранения – принцип постоянства действия системы для сохранения постоянства цели;

– закон причинно-следственных ограничений – принцип детерминизма действий систем;

– закон иерархии целей – принцип распределения цели на подцели;

– закон иерархии систем – принцип распределения подцелей между подсистемами и принцип подчиненности подсистем.

4. Результат действия систем существует независимо от самих систем – принцип независимости результата действия.

Специфичность внешних воздействий и реакций на них определяет все их многообразие. Поэтому из закона причинно-следственных ограничений исходит необходимость:

- выполнения определенного действия для достижения заданной цели;

- наличия определенной системы (подсистемы) для выполнения необходимого действия, потому что никакое действие само собой не происходит;

- очередности действий – система начинает действовать и производит свой результат действия только лишь после оказания на нее внешнего воздействия.

Также, в статье были представлены основные характеристики системы и ее состояний.

Первой характеристикой системы является норма – это такое состояние системы, при котором она исполняет все свои функции в нормальных условиях, свойственных для данной системы, и способна реагировать на внешние воздействия, при этом сохраняя свои функциональные системные элементы от разрушения.

Еще одна характеристика системы – реакция – является действием системы на получение необходимого для ее функционирования результата действия в ответ на внешнее воздействие и является функцией системы.

Реакция имеет четыре формы: нормальную, недостаточную, чрезмерную и извращенную.

Нормореактивность (нормальная форма) системы представляет собой функциональные резервы системы, соответствующие силе внешнего воздействия, при которой управляющие элементы системы позволяют управлять функциональными системными элементами таким образом, чтобы результат действия точно соответствовал силе внешнего воздействия.

Гипореактивность (недостаточная форма) системы возникает в тех случаях, когда функциональных резервов системы недостаточно для данной силы внешнего воздействия, и как следствие, для выполнения цели.

Гиперреактивность (чрезмерная форма) системы имеет место в случае, когда результат действия системы превышает целевой ориентир, то есть, функциональных резервов системы достаточно для силы внешнего воздействия, но либо элементы управления системы не могут управлять функциональными системными элементами таким образом, чтобы результат действия точно соответствовал силе внешнего воздействия, либо данная система компенсирует снижение функции сопряженной с ней системы.

Извращенная форма реакция системы не соответствует цели последней.

Последней формой состояния системы является разрушение системы – потеря ее функциональных системных элементов. Есть только два способа предотвращения от разрушения: пассивный – увеличение прочности связей между функциональными системными элементами и активный – восстановление утраченных функциональных системных элементов и предотвращение потерь функциональных системных элементов.

Все выше приведенные рассуждения касаются не только цельной системы, но и ее подсистем.

Согласно учению А. Богданова существует два способа образования систем:

- система может возникнуть как минимум из двух объектов любой природы в силу наличия связи между ними – процесс синтеза или генерации;
- система может быть образована вследствие распада существующей более сложной системы – процесс деструкции или дегенерации.

Отсюда можно сделать вывод, что система может быть организована из совершенно новых элементов или в результате реорганизации путем включения (исключения) в ее структуру дополнительных элементов.

Помимо этих способов, можно предположить о наличии еще как минимум двух способов организации систем. Один из них связан с реорганизацией системы путем замены старых или изношенных элементов на новые (структурная регенерация), а другой, – с изменением связей между элементами системы (функциональная регенерация).

Генерация как первый способ реорганизации систем есть процесс перехода от простого к сложному, и как следствие, усложнение систем, связанное с увеличением количества элементов системы. Этот процесс происходит за счет появления дополнительных связей между элементами и поэтому требует новых элементов.

Дегенерация как еще один способ реорганизации систем представляет обратный процесс преобразования – от сложного к простому, то есть, приводящий к упрощению систем за счет уменьшения количества элементов системы.

Структурная регенерация как способ реорганизации систем используется для сохранения и восстановления элементов систем путем замены функционально или структурно старых элементов системы на новые элементы.

Функциональная регенерация как один из способов реорганизации систем используется для организации функционирования систем. В процессе увеличения количества функций система вовлекает очередные функциональные системные элементы, увеличивая их количество. Во время снижения функциональной активности система выводит очередные функциональные системные элементы, уменьшая их количество. Но это все обратимые изменения системы, возникающие в ответ на внешнее воздействие, которые осуществляется за счет изменения состояния ее элементов и использования положительной прямой и отрицательной обратной связей. При этом количество элементов системы изменяется в зависимости от цели системы, таким образом, у системы возникают активные и пассивные (резервные) функциональные системные элементы [4].

Кроме этого, на сегодняшний день, мы можем говорить о наличие предпосылок к выявлению еще одного способа организации систем – появление новых систем в результате усложняющихся взаимных связей между элементами данной системы и элементами внешних относительно данной систем, а также, функциональных свойств этих элементов, приводящих к созданию отличной от существующей системы с новыми свойствами и функциональными связями (эмерджентная генерация).

Таким образом, системы могут быть подвержены различным способам организации: стохастически, целенаправленно, самоорганизация.

Стохастическая или случайная организация бывает в форме:

- генерации – случайное физическое совпадение результата действия одних систем со входами внешнего воздействия других систем,
- дегенерации – разрушение или потеря своих функциональных системных элементов под воздействием внешней среды.

Целенаправленная организация включает в себя:

- принудительную генерацию, то есть целенаправленное физическое совмещение результата действия одних систем со входами внешнего воздействия других систем,
- принудительную дегенерацию, то есть разрушение или потеря функциональных системных элементов системы под целенаправленным действием других систем.

Самоорганизация систем предполагает:

- функциональную регенерацию – когда работа самой системы, включение или выключение функций функциональных внутренних системных элементов, в зависимости от состояния среды и целеориентации, без изменения количества и качества элементов,
- структурную генетическую регенерацию в виде внутреннего взаимодействия, направленного на сохранение структуры системы,
- структурную генетическую регенерацию в виде неосознанной структурной реорганизации, направленной на усиление функциональных возможностей системы путем использования элементов других систем, не входящих в структуру данной системы,
- структурную сознательную регенерацию, направленную на усиление функциональных возможностей системы путем использования элементов других систем, не входящих в структуру данной системы,
- эмерджентная структурная и функциональная генерация, связанная с усложнением взаимодействия элементов системы между собой и с элементами внешних по отношению к данной систем, а также функциональная диверсификация элементов, приводящая к появлению новых элементов систем с новыми свойствами и функционалом.

В статье «Общая теория систем априори: основные подходы к системным исследованиям» был проведен сравнительный анализ существующих вариантов общей теории систем и их применимость в научных исследованиях.

По мнению ряда ученых], в последствие, системологов, попытка построения общей теории системообусловленных образований, должна была привести к появлению комплекса взаимосвязанных инструментов (методов), позволяющих ответить на три вопроса системологии: что должно быть, что может быть и чего быть не может у любых образований, имеющих признаки систем. Но, опираясь на формально-логический закон обратного отношения объема и содержания понятия, рядом ученых (В.Н. Садовский, К. Боулдинг, М. Месарович) высказывались подозрения относительно появления вместо претендующей на всеобщность теории систем, теории, оперирующей тривиальными утверждениями и носящей исключительно априорный характер.

Диалектика теории развития требовала построения общей теории систем как теории возникновения, существования, изменения и развития систем природы, общества и мышления. Отсюда, при построении общей теории систем встала задача формулирования ее основных законов, а именно, законов преобразования и развития систем. В связи с этим общая теория систем имела гносеологический, логико-методологический и онтологический характер. Между тем Р. Акоффом и В. Н. Садовским общая теория систем рассматривалась не только как онтологизированная теория, но и как метатеория. Однако Ю.А. Урманцевым общая теория систем рассматривалась как особая системная методология – совокупность требований, которые должны выполняться при исследовании систем любой природы – поскольку общая теория систем как метатеория, лишена онтологической основы и не может выполнять методологическую функцию.

Основные посылы к формированию или выдвиганию идеи общей теории систем Л. фон Берталанфи можно объединить в ряд мотивов.

1. До определенного времени область науки, рассматривающая деятельность, направленную на установление объясняющей и предикативной системы законов в основном отождествлялась с теоретической физикой. Имелось лишь несколько попыток создания ряда законов в нефизических областях, которые получили всеобщее признание и использовались при построении различных теорий – генетика. Вскоре, биологические, бихевиоральные и социальные науки сформировали свою теоретическую основу, и поэтому встал вопрос о распространении научных концептуальных подходов на те области знаний, где приложение физики является недостаточным или вообще неосуществимым.

2. В биологических, бихевиоральных и социологических областях имеются существенные проблемы, решение которых классической наукой игнорировались. Если взглянуть на живой организм, то можно наблюдать удивительный порядок, организацию,

постоянство в непрерывном изменении, регулирование и явную телеологию. Подобно этому человеческое поведение, если даже придерживаться бихевиористической точки зрения, имеет определенную целенаправленность, то есть стремление к определенным целям. Тем не менее, такие понятия, как организация, направленность, телеология, не использовались в классической науке. Механистическим мировоззрением, опирающимся на классическую физику, они рассматривались фактически как метафизические.

3. Классическая наука оперировала главным образом проблемами с двумя переменными (линейными причинными рядами, одной причиной и одним следствием) или в лучшем случае проблемами с несколькими переменными. Однонаправленная причинность, отношения между причиной и следствием, двумя или небольшим числом переменных как механизмы действуют в широкой области научного познания. Однако множество проблем, имеющих биологическую, в бихевиоральную и социальную природу, по существу, являются проблемами со многими переменными и требуют для своего решения новых инструментов. Уоррен Уивер, один из основателей теории информации, утверждал, что классическая наука имела дело либо с линейными причинными рядами, то есть с проблемами двух переменных, либо с проблемами, относящимися к неорганизованной сложности. В современной же физике и биологии повсюду возникают проблемы организованной сложности, то есть взаимодействия большого, но не бесконечного числа переменных, и они требуют новых понятийных средств для своего разрешения.

4. По мнению Л. фон Берталанфи существует назревшая потребность в распространении средств науки на те области, которые выходят за рамки физики и обладают специфическими чертами биологических, бихевиоральных и социальных явлений. Это буквально означает потребность в новых моделях дефиниций.

Общая теория систем, способствуя расширению сферы действия научно-теоретического знания, привела к новым взглядам и принципам и открыла новые проблемы, то есть проблемы, которые могут быть предметом дальнейшего экспериментального или математического изучения. Настоящий обзор ограничен «классической» общей теорией систем – «классической» не в том смысле, что она претендует на какой-либо приоритет или исключительность, а в том, что используемые ею модели остаются в рамках «классической» математики в отличие от «новой» математики – теории игр, теории сетей, теории информации. Это вовсе не означает, что общая теория систем является простым применением обычной математики. Напротив, понятие системы выдвигает проблемы, многие из которых еще далеки от своего разрешения

В статьях «Предпосылки построения новой теории структур на основании положений общей теории систем» и «Системный подход к построению новой теории структур» с использованием исторического подхода делается попытка отождествления и обобщения основных предпосылок формирования и развития общей теории систем с новой теорией структур. Выделяются уже известные и принципиально новые формы изменений и преобразования «первичных» простейших элементов систем, их объектов и самих систем одного и разного рода [5, 6].

Важное значение для конкретизации диалектического закона единства и «борьбы» противоположностей имеет положение о диалектике неэволюционных системных преобразований, выраженной в раздвоении их на тождественное и нетождественные преобразования, а нетождественных в зависимости от их вида, на одно, двух, четырех парные неэволюционные антипреобразования. Это позволяет впервые говорить о противоположных – положительных и отрицательных – количественных и (или) качественных и (или) относительных формах изменения.

Отсюда следует, что только тремя способами: добавлением, вычитанием, добавлением и вычитанием можно изменить количество «первичных» элементов. При этом, число элементов можно изменить не одним, а несколькими способами: во-первых, путем прибавления внешнего, то есть ввода в систему элементов; внутреннего, то есть

деления части или всех первичных элементов системы, синтеза элементов внутри системы, а также симбиоза деления и синтеза; внешнего и внутреннего; во-вторых, путем вычитания внешнего, то есть вывода элементов из системы; внутреннего, то есть слияния, распада (деградации) части или всех элементов системы, слияния и распада; внешнего и внутреннего; в-третьих, путем прибавления и вычитания.

На основании вышеизложенного, формулируется закон достаточного основания преобразования композиций системы объектов данного рода: преобразование одних систем в самих себя или в другие системы в системе объектов одного и того же рода каждым из восьми способов осуществимо только при наличии необходимых и достаточных для этого оснований посредством прибавления и (или) вычитания движущейся материи.

Особым способом преобразования композиций систем является изменение одних отношений между «первичными» элементами на другие. Если в системе, изменения одних отношений между «первичными» элементами на другие, приводит к образованию новых подсистем системы, то в ней имеет место изомерия – система объектов одного и того же рода, состоящая из объектов-систем, одинаковых по составу «первичных» элементов, но различных по взаимоотношениям последних.

С точки зрения закона изомеризации изомерия не всеобща, она присуща лишь определенному классу систем, но, в то же время, требованиям данного закона отвечают специальные случаи каждой формы движения и каждой формы существования материи. Кроме этого, изомерия имеет не только общенаучный, но и философский смысл, и, прежде всего потому, что относительный способ преобразования систем – переход одних отношений между «первичными» элементами в другие – есть неразложимая форма изменения материи и один из основных способов преобразования одних систем в другие.

Комбинированный способ преобразования систем посредством и количества и (или) отношения его «первичных» элементов предполагает переходы одних систем в другие в рамках системы объектов одного и того же рода в результате изменений числа и (или) отношений всех или части их «первичных» элементов, которые приводят к возникновению в системе полиморфизма – выделенное на основании определенного набора признаков множество объектов, различающихся по числу и (или) отношению их элементов.

Тогда, наличие качественно различных систем приводит их к той или иной полиморфизации, то есть, появлению системы объектов качественно одного или разных родов, которая обязательно сопровождается изоморфизацией из-за неизбежного повторения основных системообразующих параметров: «первичных» элементов, отношений между ними, условий, ограничивающих эти отношения в различных материальных и идеальных системах.

Таким образом, процесс преобразования систем в себя или новые образования систем одного или разного рода в обязательно установленном порядке должен иметь характерные черты и атрибуты такого изменения. В качестве таковых следует выделять: определенные носители изменения (объекты), форма и вид изменения, устойчивость объектов изменения и ее причины, способы преобразования систем, направления и цели преобразования систем, необходимые и достаточные условия такого изменения, законы сохранения и изменения параметров систем, изменение сложности объектов систем, и законы процессы композиции, полиморфизм и изоморфизм, симметризации и диссимметризации систем.

В процессе развития, вынужденно испытывая бесчисленное множество элементарных изменений, та или иная форма движения материи, будет с необходимостью проходить различные этапы и стадии, пока не достигнет своего наивысшего расцвета по количественному и качественному разнообразию состава, строения, функционирования, степени сложности ее объектов, по богатству их превращений, по преобразующему действию на среду и обратному действию на нее.

На основании этого можно констатировать ряд фактов, а именно: иерархичность систем проявляется в любой форме движения материи всех нижележащих форм и как «простейших» элементов системы, и как необходимых условий ее существования; прогресс есть главный вид восходящего развития; непосредственное воздействие среды обитания системы по направленному количественному и качественному, прогрессивному и регрессивному изменению каждой новой формой движения среды.

В статье «Абстракционные свойства и общие закономерности систем в основе новой теории структур» рассматриваются абстракционные свойства и общие закономерности систем, в первую очередь закономерности развития систем, в частности информационных. Полученные выводы служат базой для построения новой теории структур, которая ляжет в основу структурной политики хозяйствующих субъектов для разработки стратегии позиционирования и функционирования в рыночных условиях хозяйствования [6].

Путь усложнения систем неизбежно приводит к появлению внешней и внутренней структур системы. Причем если внешние структуры системы подвержены внешнему воздействию, то внутренние испытывают воздействие окружающей среды только в случае разрушения внутренней структуры системы. Важнейшим фактором, определяющим свойства такой системы, является ограниченность пространства системы.

С формированием структуры систем увеличение энергии системы становится проблематичным, поскольку следствием увеличения энергии системы является увеличение пространства. В силу ограниченности последнего увеличение энергии системы вызывает либо разрушение системы, либо потребность системы к отторжению избытка энергии по мере насыщения системы энергией. Это привело к появлению нового типа систем – информационных, построенных не только на принципах восприятия информации, но и на ее передаче.

В процессе развития системы могут находиться в состоянии разной степени равновесности. По этому критерию все системы можно разделить на три основных группы:

- равновесные системы – производство энтропии минимально, а влияние неконтролируемых внешних факторов незначительно;
- слабонеравновесные системы – влияние неконтролируемых внешних факторов малозначимо, а изменения находятся в почти линейной зависимости от причин;
- сильнонеравновесные системы – ведущую роль играют неконтролируемые факторы и нелинейные зависимости, когда несопоставимо слабое воздействие диссонирует с происходящими процессами, приводя к спонтанной перестройке структуры систем [3].

Однако равновесность состояния зависит не только от внешних факторов, но и от внутренней способности противодействовать их влиянию. Чем более открыта система для внешних воздействий, тем быстрее и с меньшими потерями она адаптируется к изменению окружающей среды.

Любая открытая система воспринимает энергию в той мере, в какой их воспринимают ее подсистемы. Процесс адаптации открытых систем служит механизмом, который позволяет установить четкую причинно-следственную связь между интенсивностью ресурсных потоков и уровнем внутренней самоорганизации систем.

В равновесном состоянии система воспринимает ровно столько внешней энергии, сколько требуется для приведения ее подсистем в соответствие с новыми граничными условиями, то есть для обеспечения воспроизводства ресурсов с минимальным переносом энтропии в окружающую среду.

При объединении элементов в систему наблюдается явление эмерджентности – возникновение в системе новых интегративных качеств, не свойственных ее компонентам. Эмерджентность является одной из форм проявления диалектического закона перехода количественных изменений в качественные. Чем проще система, чем из меньшего числа

элементов и связей она состоит, тем меньше проявляет она системное качество. Чем сложнее система, тем более непохожим является ее системный эффект по сравнению со свойствами каждого элемента. Отсюда следует, что невозможно предсказать свойства системы в целом, разбирая и анализируя ее по частям. Кроме эмерджентных свойств, у системы сохраняются и отдельные свойства, характерные для ее элементов.

Более общей закономерностью, чем эмерджентность, является целостность. Если изменения в одном элементе системы вызывают изменения во всех других элементах и в системе в целом, то говорят, что система ведет себя как некоторое целостное образование. Объединенные в систему элементы, как правило, утрачивают часть своих свойств или скорее способность их проявлять, присущих им вне системы. Таким образом, сама система подавляет часть свойств ее элементов, но, с другой стороны, элементы, попав в систему, получают возможность проявлять свои потенциальные свойства, которые не могли быть реализованы вне системы, то есть они приобретают новые свойства.

Любая система со временем претерпевает количественные и качественные изменения. Для этого используются понятия «рост» – увеличение в числе и размерах и «развитие» – изменения процессов в системе во времени, выраженные в количественных, качественных и структурных преобразованиях от низшего (простого) к высшему (сложному). Наряду с положительными тенденциями, приписываемыми росту и развитию, можно говорить и об отрицательных тенденциях: отрицательный рост – сокращение, уменьшение и отрицательное развитие – деградация, дезорганизация и деструкция. При этом рост и развитие реализуются путем целенаправленных воздействий на систему, а деградация является естественным процессом. Отсюда следует, что, пока существует целенаправленное воздействие на систему, она будет развиваться. Если прекратить такое воздействие, то система будет деградировать.

Закономерность неравномерного развития и рассогласования темпов выполнения функций элементов системы выражается в том, что чем сложнее система, тем более неравномерно развиваются ее составные части. При этом в процессе функционирования или развития системы ее элементы выполняют свои локальные функции в соответствии со своим темпом. Это приводит к рассогласованию темпов выполнения функций элементами, что создает угрозу целостности системы и ее способности выполнять свои функции, а также дезорганизации всей системы вплоть до ее остановки.

Закономерность увеличения степени идеальности проявляется в развитии всех систем в направлении увеличения степени идеальности. Считается, что идеальная система есть система, у которой вес, объем, ненадежность, потребление ресурсов стремится к нулю, хотя при этом способность системы выполнять свои функции не уменьшается.

Объективной общесистемной закономерностью, во многом определяющей функционирование систем, является внутрисистемная и межсистемная конвергенция – схождение, сближение, взаимовлияние и взаимопроникновение между системами или между разными элементами внутри одной системы. Конвергенция возникает при наличии общей среды обитания для двух систем, при открытости обеих систем, что позволяет факторам среды воздействовать на внутренние структуры систем, при отсутствии противостояния и борьбы между системами, в случае взаимного влияния систем, что ускоряет процесс взаимного обмена сходством.

Статья автора «Структурно-функциональный и системный анализ как инструменты организационного проектирования» посвящена анализу результатов проведения сравнительного и корреляционного анализа структурно-функционального и системного подходов к определению теоретических и методологических основ построения новой теории структур для организационного проектирования хозяйствующих субъектов любой организационно-правовой формы собственности [8]

Парсонса, Р. Мертон и их последователей. Т. Парсонс настаивает на важности различия между структурными и функциональными категориями. Первые, по его мнению, дают возможность понять систему в ее статическом, равновесном состоянии, вторые –

рассматривают систему с точки зрения динамики, изменения. В качестве основных структурных категорий он выделяет систему ценностей, институционализированные нормы поведения или конституционные правила, социальные и экономические институты, понимаемые как нормативно регулируемые комплексы поведения каждого элемента системы.

Парсонс выделяет 4 уровня структурной иерархии общества как системы: первичный, или «технический», уровень, где отношения строятся по типу «лицом к лицу» или «элемент с элементом»; «менеджеральный» уровень, где отношения строятся по типу организованной группы или организованной совокупности элементов; «институциональный» уровень, где субъектами отношений выступают уже не элементы, а их образования; «социетальный» уровень, интегрирующий системы в виде определенных подсистем системы более высокого порядка (национальный и международный уровень). Для более детального анализа каждого из выделенных уровней применяются категории, выражающие функциональные требования системы в целом или ее элементов. Парсонс выделяет четыре таких функции – самосохранения, интеграции, достижения целей и адаптации. Все функции подчинены главным образом поддержанию состояния равновесия системы, сохранению ее гомеостаза. При рассмотрении проблем структурных изменений Парсонс обращается к идее многофакторности источников изменений и тем самым отступает от принципа системного подхода к общественным процессам, ибо понятие системы предполагает не просто констатацию взаимозависимости элементов, а ее определенная упорядоченность, наличие определенных закономерных отношений между элементами системы.

Мертон пытается очистить функционализм от влияния органической школы и придать ему более строгую и последовательную форму. Он критикует взгляды Малиновского и Радклифф-Брауна, опровергая три основных постулата своих предшественников. Понятие функции определяется им как объективное последствие, благоприятное для приспособляемости и интегрированности системы, в отличие от субъективных намерений участника. Для обозначения последствий, которые нарушают единство и интегрированность системы, Мертон вводит понятие дисфункции. То, что является функциональным в одном отношении, может быть дисфункциональным в другом. Функции и дисфункции подразделяются им на явные – очевидные для участника системы, и латентные – скрытые. Критикуя представителей функционализма в антропологии, Мертон формулирует основную теорему функционализма: так же, как один и тот же элемент может иметь множество функций, так и одна и та же функция может быть по-разному выполнена совершенно противоположными элементами. На основании этой теоремы выдвигаются понятия функциональных требований системы, функциональных альтернатив, функционального эквивалента и функциональных заменителей.

Структурно-функциональный анализ в современной науке абсолютизирует процессы стабильности, равновесия и устойчивости системы, преувеличивает роль ценностных и нормативных механизмов регуляции деятельности и направлен главным образом на исследование механизмов, обеспечивающих стабильность системы, при этом, не выступая в качестве самостоятельной теории или ее методологической основы.

В системном анализе принцип диалектического единства противоположностей проявляется в рассмотрении систем во взаимосвязи с внешними факторами, а принцип экзогенности проявляется через установление приоритетности внешних или прямых над внутренними или обратными показателями. Посредством закона сохранения энергии (ресурсов) на всех уровнях системной самоорганизации реализуется принцип энтропийности систем. Принцип неравнозначности явлений проявляется через агрегирование нелинейно-связанных показателей, а принцип двойственности – разделение на внешнего и внутреннего наблюдателей. Темпоральность систем находит свое отражение в рассмотрении системных процессов в динамике за конечный промежуток

времени. Необратимость системных процессов проявляется в отказе от универсальности опыта, а принципы сложности и случайности системных процессов проявляются через отказ от абсолютизации полученных результатов и стремление к максимальному учету взаимодействия нелинейно-связанных факторов.

Теория системного анализа включает в себя две составляющие:

- теоретическую, оперирующую такими теориями и областями знаний как теория вероятностей, теория информации, теория игр, теория графов, теория расписаний, теория решений, топология, факторный анализ;

- прикладную, основанную на прикладной математической статистике, методах исследовании операций, системотехнике.

Практическая реализация указанных подходов к системному анализу различных систем позволяет выстроить последние в определенную иерархию, которая, в свою очередь, опирается на ряд аксиоматических положений.

1. Независимость цели. Цель не зависит от системы, поскольку определяется не данной системой, не ее потребностью, а потребностью другой системы. Но понятие «система» по отношению к данной системе зависит от цели, т.е., от соответствия возможностей данной системы выполнить заданную извне цель, и потому система строится под цель, а не наоборот.

2. Специализация функций системы. В ответ на определенное внешнее воздействие система всегда дает определенный результат действия.

3. Цельность системы. Система проявляет себя как единичный и целостный объект. Это вытекает из единства цели, которое присуще только системе в целом, но не ее отдельным элементам в частностях. Цель объединяет элементы системы в единое целое.

4. Ограниченная дискретность системы. Нет ничего неделимого и любую систему можно разделить на элементы. При этом любая система состоит из конечного числа элементов.

5. Иерархичность системы. Элементы системы находятся в различных отношениях между собой и место каждого из них является местом на иерархической лестнице системы. Система хотя и проявляет себя как единичный и целостный объект, но состоит из элементов, т.е., систем более низкого порядка. В то же время она сама может быть системой (подсистемой, элементом), входящей в состав системы более высокого порядка.

Иерархичность систем обусловлена иерархичностью целей.

6. Функция системы. Результат действия системы является ее функцией. Для достижения цели система должна целенаправленно выполнять определенные действия, в результате которых появляется функция системы. Цель является аргументом для системы, а результат действия системы – функцией.

7. Результативность систем. Соответствие результата действия поставленной цели характеризует результативность систем, которая напрямую связана с их функцией. Функция системы в плане результативности может быть достаточной, гиперфункцией, отстающей и полностью недостаточной. Система выполняет какие-либо действия, и это приводит к появлению ее результата действия, который должен соответствовать той цели, для которой данная система создана.

8. Ограниченность действий системы. Любая система характеризуется качественными и количественными ресурсами. В понятие ресурсы входит понятие функционального резерва - какие действия и сколько таких действий система может выполнить. Качественные ресурсы определяются типом элементов исполнения, а количественные ресурсы – их количеством.

9. Дискретность функций системы. Действия системы всегда дискретны, поскольку любые ее функциональные структурные элементы действуют по принципу «да или нет».

10. Коммуникативность систем. Сопряженные системы взаимодействуют между собой. В этом взаимодействии заключается связь между системами, их

коммуникативность. Различают открытые и закрытые системы. Однако в нашем мире нет полностью.

11. Управляемость систем. Любая система содержит элементы (системы) управления, которые контролируют соответствие между результатом действия системы и поставленной целью. Эти элементы управления образуют блок управления. Задание цели для данной системы всегда задает верхняя (старшая) в цепи иерархии система. Самоорганизующиеся системы могут поменять некоторые параметры цели, в зависимости от внешней ситуации, но, ни одна система не может поменять собственную цель, поскольку цель всегда задается извне.

В статье «Структурно-исторический подход в гносеологии законов развития» проведен исторический анализ изменения трактовки понятий структура и функция [9].

Понятие «структура» является основным в рамках современного так называемого системно-структурного анализа (подхода и метода) в рамках общей методологии науки, а также в структурной антропологии, психологии, лингвистике и экономике. Фактически, исследование объектов разной природы на основе понятия «структура» в рамках идеи системности – это некий уже определившийся четко в XX в. стандарт научного подхода к анализу объектов самого разного рода, а не только принадлежащих к гуманитарной сфере. Но, подобного рода упрощения приводят к фактическому исключению из инструментов анализа объекта различные подходы, цель которых не подменить, а, напротив, дополнить инструментарий, исключив неопределенность и противоречивость.

На сегодняшний день выдвигаются и развиваются представления о наличии специфического способа функционирования и использования категорий, который позволяет отличить их от всех частнонаучных и общенаучных понятий. Отличительная его черта – всеобщность, понимаемая не только как логическая, на которую традиционно указывают исследователи, а значительно шире – как универсальность, всеобщность всех аспектов способа существования категорий, как логическая, методологическая, мировоззренческая всеобщность этих категорий.

Исходя из диалектико-материалистической системной методологии, требующей для полноты рассмотрения любого явления анализа его исторического, структурного и функционального аспектов, в системе основных критериев установления всеобщего философского способа существования категорий выделяются три группы: критерии исторического становления и развития всеобщности категорий, критерии структурной всеобщности категорий, критерии функциональной всеобщности категорий. Важной особенностью выделенных групп критериев является полный охват ими всех проявлений всеобщего философского способа существования категорий.

К общенаучным понятиям традиционно относят понятия структуры и функции, получившие исключительно широкое распространение в современной науке.

Структура представляет собой существенную, необходимую характеристику любого объекта как системы, выступая как способ связи элементов, как совокупность взаимосвязей и взаимодействий между элементами. При этом природа и специфика структуры конкретной системы зависит от природы и специфики составляющих ее элементов, т.е. содержание является определяющим по отношению к структуре, структура неотделима от своего содержания

В онтологическом аспекте можно сделать вывод о том, что и системность, и структурность, и функциональность лежат в фундаменте самой материи в качестве ее свойств. Функционирование систем любого уровня – это непосредственное проявление избирательной динамической перестройки элементов и их глубоких внутренних отношений. Познание специфической структуры любой системы возможно лишь при учете единства структуры и функционирования подсистем данной системы.

Структура системы любой природы определяется не только законом внутренних связей, внутренних движений, но и постоянно меняется с изменением внешних связей, внешних движений. С этой точки зрения сам закон системы может быть рассмотрен как

развивающийся в том смысле, что на его основе во времени раскрывается все неисчерпаемое многообразие свойств составляющих систему элементов, которые этим законом охватываются.

В любой системе можно выделить ее структуру и функцию. При этом отношение структуры и функции можно обозначить как отношение взаимодействия, взаимоположения и взаимоопределения, относительного тождества и противоположности. Структура и функция взаимно могут переходить друг в друга. В своем единстве структура и функция дают относительно целостную характеристику организации системы.

В статье «Динамическая теория искусственных систем» рассмотрены основные характеристики искусственно создаваемых систем: пространство и время [10].

В основе построения искусственных систем, формирующихся из элементов не произвольным образом, лежат три принципа: иерархичности, изменчивости и императивности.

Применение математического формализма в теоретическом знании начинается с подбора в качестве элементарного объекта теории определенным образом структурированного множества. В математике создан особый язык для описания произвольных структурированных множеств – теория категорий и функторов. Элементарным конструктом теории категорий является не “застывшее” состояние естественного объекта (каким предстает объект в теории множеств), а преобразование, “движение” объекта, на языке теории категорий – морфизм. Категория – понятие более общее, чем множество, только некоторые из категорий при определенных условиях становятся совокупностями множеств.

По результатам исследования были сделаны следующие выводы:

- в качестве элементарного объекта выступает иерархия структурированных множеств, не замкнутых относительно замены элементов на каких-либо уровнях иерархии;

- в качестве пространства состояний – категория, объекты которой интерпретируются как состояния изучаемой системы, а морфизмы как способы изменчивости системы;

- в качестве часов – параметризация изменчивости, которая задается энтропией состояний системы, рассчитываемой через значения основного одноместного функтора категорий – отображения одной категории в другую, при котором объекты переходят в объекты, морфизмы – в морфизмы и обязательно сохраняется композиция морфизмов (представление структур одной категории структурами другой);

- в качестве закона изменчивости – принцип максимума энтропии при условиях, накладываемых ограниченностью доступных системе ресурсов.

В статье автора «Подходы к структурным преобразованиям экономической системы» обобщены основные результаты, полученные путем исследования положений общей теории систем и применимости ее положений [11]

Структурные преобразования в экономике можно определить как существенное изменение количественных соотношений между различными секторами, отраслями, регионами, типами предприятий, технологическими укладами и другими характеристиками экономической системы, которое вызывает рост или снижение экономической эффективности и конкурентоспособности на национальном и мировом рынках.

Структурные преобразования сопровождаются изменением отраслевой, региональной и технологической структур, вариацией рыночных долей, которые занимают крупные, средние, малые и мелкие предприятия на глобальном, национальном, региональных и товарных рынках.

Изучение макроэкономических процессов, происходящих в народном хозяйстве России, за последние пять лет, позволяют выделить некоторые существенные особенности действующей экономической структуры:

- большое территориальное экономическое пространство и его технологическая многоукладность,
- диспропорции в размещении сырьевых ресурсов и производительных сил,
- массовый характер отчуждения трудовых ресурсов от средств производства,
- технологическая отсталость ведущих отраслей народного хозяйства,
- различие выраженных и не совпадающих федеральных и региональных интересов при отсутствии целостной стратегии структурных преобразований экономики государства,
- возрастающее значение последствий негативных демографических сдвигов в обществе,
- сохранение и возрастание бюрократического монополизма,
- концептуальный хаос в определении идеологии стратегического развития экономики.

В результате обзора макроэкономического подхода к возможным структурным преобразованиям экономической системы, можно выделить их существенные составляющие и независимые подсистемы:

- реформирование денежно-кредитных отношений на межгосударственном уровне как определяющей подсистемы в создании интегрированного экономического пространства.
- функционирующие экономические региональные подсистемы.
- свободные экономические отрасли на основе ключевых отраслей народного хозяйства.

Кроме того, в соответствии с концепцией структурных преобразований основным направлением структурной политики российского государства должно быть повышение конкурентных преимуществ экономики страны через достижение четырех взаимосвязанных целей:

1. Содействие повышению конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках и обеспечение структурного изменения в сторону повышения доли отраслей, производящих продукцию с высокой степенью переработки, и отраслей сферы услуг.
2. Исправление структурных деформаций – реструктуризация убыточного сектора экономики, искусственно поддерживаемого системой бюджетных субсидий, налоговых недоимок и неплатежей естественным монополиям, решение проблем моногородов.
3. Завершение трансформации существующих малоэффективных институтов экономики “переходного типа” в институты, отвечающие требованиям современной рыночной экономики.
4. Ускоренное развитие и перестройка экономической системы, предприятий и рынков в процессе общемировой экономической трансформации, проходящей на базе новых информационных технологий, усиления глобальных и региональных интеграционных процессов.

Сочетание указанных подсистем на основе приоритетов общенациональных интересов способствовало бы осмыслению и созданию целостных структурных и системных иерархических преобразований экономики России.

Далее, акцент в исследованиях был смещен в сторону кластерной структуры образований и оценки создания и функционирования кластеров и кластерных образований в реальном секторе экономики [12].

В статьях «Оценка эффективности региональной кластеризации хозяйствующих субъектов» и «Эффективность кластерной политики – инвестиционного потенциала региона» рассматриваются не только основы создания кластерных структурных образований, но и методы и средства оценки эффективности их создания [13, 14].

Кластерная модель развития интеграционных процессов субъектов хозяйствования является эффективной в силу использования ряда специфических схем взаимодействия:

- организация разнородной производительной системы, включающей фундаментальную науку, инновационную промышленность и развивающее образование;
- моносферная организация производственных систем в виде процессов производства, воспроизводства, устойчивого функционирования, развития и управления;
- полисферная организация производственных систем, предполагающая технологическую диффузию инноваций;
- адаптация логистического уровня организации меж и внутри субъектного взаимодействия.

В результате проведения категориального анализа и изучения соотношения родственных понятий, было уточнено понятие кластера – совокупность географически локализованных взаимосвязанных субъектов хозяйствования (предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, специализированных учебных заведений), взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных субъектов хозяйствования и кластера в целом. Отличительной чертой кластера является сетевая структура, высокий уровень кооперации и взаимодействия производственных, сервисных, финансовых, инновационных структур. Но и сама кластеризация субъектов хозяйствования приводит к структурным преобразованиям внутри субъекта, что в итоге, выражается в предпосылках к формированию кластерной структуры организации производственной деятельности хозяйствующего субъекта, которая, в свою очередь, будет оказывать влияние на взаимодействия конкретного хозяйствующего субъекта и его элементов с субъектами промышленного или отраслевого кластера. Тогда, под кластером субъекта хозяйствования понимается система организационно-экономических отношений по горизонтально-вертикальному, пространственно ограниченному объединению элементов субъектов хозяйствования, функционально обособленных и функционирующих на различных стадиях и в различных режимах производства однородного продукта (услуги) на условиях кооперации и конкуренции, извлекающих выгоды из специфических активов, совместного расположения и социальной встроенности в хозяйство территории и промышленно-отраслевого комплекса.

На основе проведенного анализа источников и обобщения имеющей практики формирования и функционирования кластеров, можно сделать вывод о том, что кластер промышленного комплекса региона должен обладать четырьмя обязательными признаками:

- территориальная локализация кластера, предполагающая его привязку к географическому расположению в конкретном регионе,
- наличие прямых продолжительных связей между всеми участниками совместной деятельности,
- участники кластера не идут на полное слияние, а создают механизм взаимодействия, позволяющий им сохранить юридическую и финансовую независимость,
- конкурентные преимущества в производстве однородной продукции.

В результате проведенного исследования можно предположить, что предпосылками для формирования кластеров в структуре хозяйствующих субъектов являются пространственно-временные образования, имеющие пять принципиальных характеристик.

1. Наличие конкурентоспособных элементов системы (хозяйствующего субъекта), имеющих общие и отличные функции.
2. Наличие в регионе или отрасли конкурентных преимуществ для развития кластерной структуры хозяйствующих субъектов.
3. Географическая концентрация и близость элементов системы для более активного взаимодействия.

4. Диверсификация элементов системы и наличие «критической массы», необходимой и достаточной для формирования кластерной структуры субъекта хозяйствования.

5. Наличие взаимообусловленных связей и взаимодействия между элементами системы, обусловленных технологической организацией производственного процесса и прочих бизнес-процессов хозяйствующего субъекта.

Эффективность кластеров как самостоятельного территориально-производственного образования достигается за счет синергетического эффекта и как следствие тому, рост инвестиций в инновационное развитие производств и формирования новых субъектов хозяйствования, усиления экспортного потенциала, повышения занятости населения и качества продукции, развития новых технологий, усиления конкурентоспособности и производительности элементов кластера, развития тесных связей между наукой и производством, развития инфраструктуры.

Большинство участников интегрируемых структур – это действующие субъекты хозяйствования. Оценка их эффективности предполагает, во-первых, измерение результативности использования действующих производственных мощностей, потенциала научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций; во-вторых, новые возможности для реальных инвестиций, возникающие в результате формирования интегрированных структур типа кластера. Синергетический эффект диверсифицированного типа возникает тогда, когда на базе интеграции производств удается более эффективно использовать материальные и финансовые ресурсы, получить экономию посредством маневрирования ими между производствами. Кроме того, для оценки экономической эффективности могут использоваться прибыль от продаж и себестоимость продукции, а также операционная экономия за счет устранения дублирования управленческих функций.

В настоящее время можно выделить три группы методов оценки эффективности интеграционных процессов: а) количественные (стоимостные) методы оценки эффективности интеграции представляют собой анализ, затрагивающий только ресурсный потенциал организации и не включающий в себя качественные составляющие развития субъекта хозяйствования; б) качественные методы предполагают оценку эффективности с помощью показателей качества продукции, ассортимента, квалификации кадров, технологии, диверсификации производств (оценка эффективности с использованием индикаторов развития организации); в) комплексные методы оценки соединяют в себе качественные и количественные составляющие развития субъекта хозяйствования.

Выделяют три группы методов оценки потенциала кластеризации:

- аналитические методы и методы экспертных оценок,
- методы, использование которых сводятся к расчету интегрального показателя,
- методы формализованного представления инновационного потенциала (методы оценки финансового состояния, графические методы, методы на основе бенчмаркинг-процесса).

В качестве основных параметров развития отраслей можно рассматривать число действующих предприятий отрасли (производств), доля отрасли в объеме производства, число малых субъектов в отрасли, стоимость основных фондов отрасли (субъектов хозяйствования), инвестиции в основной капитал отрасли (субъектов хозяйствования), сальдированный финансовый результат отрасли (субъектов хозяйствования), среднемесячная заработная плата в отрасли (субъектов хозяйствования). На основе расчета частных показателей определяется интегральный, характеризующего уровень потенциала кластеризации региона. Если значение интегрального показателя потенциала кластеризации более 1, то в данной отрасли (субъекте хозяйствования) возможно создание промышленных кластеров (кластерной структуры). При формировании кластеров и выборе из них наиболее приоритетных необходимо также оценить динамику полученного показателя, так как увеличение значения показателя может

свидетельствовать о возможных дальнейших перспективах роста кластеров, а снижение – о бесперспективности развития кластера в будущем.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что методика оценки эффективности развития регионального кластера и определения его влияния на экономику региона состоит из пяти процедур.

1. Определение предпосылок и преимуществ формирования кластерных преобразований для его участников на основе положений кластерного подхода М. Портера в соответствии с методологией конкурентных преимуществ.

2. Выявление наиболее подходящих для кластерных образований организаций на основе теории графов, позволяющей определить отсутствие или наличие взаимодействия между участниками кластерного образования.

3. Расчет системы показателей эффективности функционирования кластерного образования.

4. Расчет прироста каждого показателя эффективности после создания кластера либо за определенный период функционирования.

5. Оценка влияния функционирования кластерного образования на темп роста валового регионального продукта.

При этом в основе процедуры технико-экономического обоснования создания кластеров в структуре промышленного комплекса должны лежать следующие основные принципы: конкурентоспособность, инновационность и результативность.

И, наконец, в статье «Предпосылки холдинговой интеграции и организации деятельности холдинговых хозяйствующих субъектов» автор *рассматривает исторические и организационно-методические предпосылки к формированию и появлению интеграционных структур хозяйствующих субъектов в территориально-административных образованиях, основные формы интеграции хозяйствующих субъектов и основные принципы организации их деятельности.* Кроме того, в статье рассматривается экономический механизм взаимодействия холдинговых структур с хозяйствующими субъектами, проводится анализ деятельности холдинговых образований и дается сравнительная характеристика холдинговых структур. В заключительной части статьи рассматриваются вопросы управления в холдинговых хозяйствующих субъектах.

Таким образом, подводя итог проведенному обзору основных научных результатов автора, можно сделать общий вывод о необходимости разработки основных положений теории структур и структурного управления.

## Библиографический список

1. Родионов М.Г. Предпосылки формирования теории структурного управления развитием хозяйствующего субъекта // Омский научный вестник. – 2012. – №.5 – С. 96-99.
2. Родионов М.Г. Элементы новой теории структур в современной общей теории систем // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2012. – №.3 – С. 36 – 39
3. Родионов М.Г. Эмерджентная генерация экономических систем // Экономика и финансы: теоретические и практические аспекты управления: сб. трудов Междунар. науч.-практ. конф. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2013 – С. 147-154
4. Родионов М.Г. Общая теория систем априори: основные подходы к системным исследованиям // Социально-экономические и правовые системы: современное видение: СБ. трудов Междунар. Науч.-практ. Конф. (Омск, 5 марта 2013 г.) / [редкол.: Т.В. Непомнящая, Е.В. Исаева, М.Г. Родионов]. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2013 – 164-171 с. : ил.
5. Родионов М.Г. Предпосылки построения новой теории структур на основании положений общей теории систем // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2013. – №.5 – С. 16 – 19
6. Родионов М.Г. Системный подход к построению новой теории структур // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2013. – №.8 – С. 19 – 24
7. Родионов М.Г. Абстракционные свойства и общие закономерности систем в основе новой теории структур // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2013. - №2 (12) – С. 55-63
8. Родионов М.Г. Структурно-функциональный и системный анализ как инструменты организационного проектирования // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2013. – №.6 – С. 40 – 47
9. Родионов М.Г. Структурно-исторический подход в гносеологии законов развития // Глобальный научный потенциал. – 2013. - № 8 – С. 94-96
10. Родионов М.Г. Динамическая теория искусственных систем // Методы и средства подготовки конкурентоспособных специалистов: теория и практика. Материалы восьмой международной научно-практической конференции (17 марта 2014 г.). – Омск: НОУ ВПО «ЕврИЭМИ», 2014. – С. 58-62.
11. Родионов М.Г. Подходы к структурным преобразованиям экономической системы // Актуальные вопросы развития экономики. Материалы международной научно-практической конференции. 4 декабря 2013 г. – г. Омск, 2013. – С. 271-274
12. Родионов М.Г. Организационный аспект региональной кластерной политики // В сборнике: Модернизация экономических отношений в отраслях народного хозяйства Сборник материалов Международной ежегодной научной конференции. 2012. С. 434-442.
13. Родионов М.Г. Оценка эффективности региональной кластеризации хозяйствующих субъектов // Социально-экономические и правовые системы: современное видение: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Омск, 5 марта 2014 г.) / [редкол.: Б.И.Нефедов, В.А.Ковалев, М.Г.Родионов]. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2014. – С. 137-144
14. Родионов М.Г. Эффективность кластерной политики – инвестиционного потенциала региона // Двадцатые апрельские экономические чтения Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией В.В. Карпова, А.И. Ковалева. Омск, 2014. С. 97-101.

15. Родионов М.Г. Предпосылки холдинговой интеграции и организации деятельности холдинговых хозяйствующих субъектов // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2014. – №.11 – С. 23 – 30.

## МЕЖДУНАРОДНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

А. М. Самарин

В декабре 2013 года был принят закон от 28 декабря 2013 396-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Данный Закон внес изменения во многие законы, в том числе и в законодательные акты, которые регулируют сферу закупок, как для государственных и муниципальных нужд, так и для закупок, осуществляемых отдельными видами юридических лиц.

Рассмотрим поочередно основные изменения.

1. Изменения внесенные в Закон 223-ФЗ в первую очередь касаются замены всех формулировок «94-ФЗ» на «44-ФЗ», а также замены словосочетаний «официальный сайт» на «единая информационная система» (ЕИС).

Что касается ЕИС, то все указания в законе о необходимости размещения обязательной информации на ЕИС вступят в силу, тогда, когда ЕИС официально будет введено в действие, а до того момента, вся информация размещается на Общероссийском официальном сайте.

С 01.01.2014 в Законе 223-ФЗ ч.4 ст.1 определено в каких случаях Бюджетные учреждения вправе осуществлять закупки:

а) за счет грантов, передаваемых безвозмездно и безвозвратно гражданами и юридическими лицами, в том числе иностранными гражданами и иностранными юридическими лицами, а также международными организациями, субсидий (грантов), предоставляемых на конкурсной основе из соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, если условиями, определенными грантодателями, не установлено иное;

б) в качестве исполнителя по контракту в случае привлечения на основании договора в ходе исполнения данного контракта иных лиц для поставки товара, выполнения работы или оказания услуги, необходимых для исполнения предусмотренных контрактом обязательств данного учреждения;

в) за счет средств, полученных при осуществлении им иной приносящей доход деятельности от физических лиц, юридических лиц, в том числе в рамках предусмотренных его учредительным документом основных видов деятельности (за исключением средств, полученных на оказание и оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию).

Положение о закупках Бюджетному учреждению утверждает орган, осуществляющий функции и полномочия учредителя бюджетного учреждения.

В законе теперь предусмотрено дополнительное право Правительства РФ в установлении особенностей участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупке, осуществляемой отдельными заказчиками, годового объема закупки, который данные заказчики обязаны осуществить у таких субъектов, порядка расчета указанного объема, а также форму годового отчета о закупке у субъектов малого и среднего предпринимательства и требования к содержанию этого отчета.

При этом в Закон включено дополнительное основание обжалования действий (бездействий) заказчика: неразмещение или размещение в единой информационной системе недостоверной информации о годовом объеме закупки, которую заказчики обязаны осуществить у субъектов малого и среднего предпринимательства.

А также Закон дополнил ежемесячный отчет новым разделом:

«Заказчик не позднее 10-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем, размещает в единой информационной системе сведения о количестве и об общей

стоимости договоров, заключенных заказчиком по результатам закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства».

Таким образом, на сегодняшний день, нет утвержденных Правительством РФ особенностей участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупке, осуществляемой отдельными заказчиками. В тоже время, начиная с 1 января 2014 года, отчет подается в новой форме, включающих отчет о договорах заключенных заказчиком по результатам закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства.

## 2. Изменения, внесенные в Закон №135-ФЗ «О защите конкуренции».

Одно из основных изменений, внесенных в данный закон, заключается во включении дополнительной процедуры «запрос предложений» в перечень процедур контрактной системы закупок для государственных и муниципальных нужд, на которые распространяются требования закона по недопущению ограничения конкуренции.

Также в Закон включили дополнения о том, что те или иные требования распространяются на закупки, осуществляемые в рамках Закона 223-ФЗ.

Так теперь на все закупки товаров, работ, услуг, осуществляемые в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 года N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" распространяются положения о запрете действий, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции, в том числе:

- координация организаторами торгов, запроса котировок, запроса предложений или заказчиками деятельности их участников;
- создание участнику торгов, запроса котировок, запроса предложений или нескольким участникам торгов, запроса котировок, запроса предложений преимущественных условий участия в торгах, запросе котировок, запросе предложений, в том числе путем доступа к информации, если иное не установлено федеральным законом;
- нарушение порядка определения победителя или победителей торгов, запроса котировок, запроса предложений;
- участие организаторов торгов, запроса котировок, запроса предложений или заказчиков и (или) работников организаторов или работников заказчиков в торгах, запросе котировок, запросе предложений.

Положения части 1 настоящей статьи распространяются, в том числе на все закупки товаров, работ, услуг, осуществляемые в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 года N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Также, теперь, уже официально в статью 18.1 Закона о защите конкуренции включено условие о том, что данный порядок рассмотрения жалоб, распространяется на соответствующие закупки по Закону 223-ФЗ.

Ранее данная статья также применялась к закупкам, проводимым в соответствии с Законом 223-ФЗ, но на основании упоминания об этом в регламенте, утвержденном Федеральной антимонопольной службой.

## 3. В Кодекс об административных правонарушениях внесены изменения, касающиеся введения ответственности за нарушение или невыполнение требований по 44-ФЗ.

В соответствии с изменениями к должностным лицам, помимо ранее указанных в законе, дополнительно отнесены лица, осуществляющие функции члена комиссии по осуществлению закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, контрактные управляющие, работник контрактной службы, совершившие административные правонарушения, предусмотренные статьями 7.29 — 7.32, частями 7, 7.1 статьи 19.5, статьей 19.7.2 КоАП РФ. В связи с чем, они в случае совершения правонарушений несут административную ответственность как должностные лица (примечание к статье 2.4 КоАП РФ).

Согласно изменениям, штрафы за правонарушения, предусмотренные КоАП РФ могут выражаться в начальной (максимальной) цене гражданско-правового договора, предметом которого является поставка товара, выполнение работы или оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества) и который заключен от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, а также бюджетным учреждением или иным юридическим лицом в соответствии с частями 1, 4 — 6 статьи 15 Федерального закона от 5 апреля 2013 года N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — контракт), цене контракта, заключенного с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) (пункт 5 части 1 статьи 3.5 КоАП РФ).

Перечень правонарушений по контрактной системе.

Несоблюдение требований законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд при принятии решения о способе и об условиях определения поставщика (подрядчика, исполнителя);

Нарушение порядка определения начальной (максимальной) цены государственного контракта по государственному оборонному заказу или цены государственного контракта при размещении государственного оборонного заказа;

Нарушение порядка осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд;

Нарушение порядка ведения реестра контрактов, заключенных заказчиками, реестра контрактов, содержащего сведения, составляющие государственную тайну, реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

Нарушение порядка и (или) сроков возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения заявок на участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), порядка и (или) сроков блокирования операций по счету участника закупки, порядка ведения реестра участников электронного аукциона, получивших аккредитацию на электронной площадке, правил документооборота при проведении электронного аукциона, разглашение оператором электронной площадки, должностным лицом оператора электронной площадки информации об участнике закупки до подведения результатов электронного аукциона;

Нарушение порядка заключения, изменения контракта;

Нарушение срока и порядка оплаты товаров (работ, услуг) для государственных нужд по государственному оборонному заказу;

Нарушение законодательства об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности;

Невыполнение в срок законного предписания (постановления, представления, решения) органа (должностного лица), осуществляющего государственный надзор (контроль)

Непредставление информации или представление заведомо недостоверной информации в орган, уполномоченный на осуществление контроля в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

За нарушение того или иного действия положений Закона о контрактной системе, перечисленных выше, влечется наложение административных штрафов от 3 000 до 50 000 рублей для должностных лиц и от 10 000 до 500 000 рублей для юридических лиц.

Информационный обзор подготовлен на основе последних изменений законодательства в сфере госзакупок и закупок, осуществляемых отдельными видами юридических лиц.

Участие в государственных закупках и коммерческих тендерах становится распространенной отечественной практикой. Коммерческие тендеры регулируются нормами Гражданского кодекса РФ и регламентами, установленными самими

компаниями-заказчиками. Статья 448 ГК РФ определяет, торги проводятся через открытые и закрытые аукционы и конкурсы. В открытом аукционе и открытом конкурсе может участвовать любое лицо, в закрыты - участвуют только лица, специально приглашенные для этой цели. Организатор обязан известить общественность о торгах не менее чем за 30 дней до их проведения. В четвертой главе 135-ФЗ «О защите конкуренции» предусмотрены антимонопольные требования к торгам и особенности отбора финансовых организаций. Систематизацию и унификацию процедур частных тендерных торгов осуществила РАО «ЕЭС России». Компания применила для проведения коммерческих тендеров базовые принципы и стандарты, предусмотренные для государственных торгов и прописанные в 94-ФЗ. Набор конкурсных процедур был расширен: открытый конкурс, открытый конкурс с предварительным отбором, закрытый конкурс, двухэтапный конкурс, многоэтапный конкурс, конкурсы (открытые, закрытые) с переторжкой, ценовой конкурс, запрос цен, запрос предложений, конкурентные переговоры, закупку у единственного источника.

С 1 января 2014 года произошли изменения в области организации и проведения тендеров.

Во-первых, вступил в силу Федеральный закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Цель контрактной системы – внедрение единого прозрачного цикла формирования, размещения госзаказа и исполнения государственных контрактов. В процессе развития системы могут находиться в состоянии разной степени равновесности. [1]

Основные положения данного закона следующие:

- введено нормирование, то есть установление определенных требований к закупаемым товарам, в том числе их предельной цены;
- предусмотрено обязательное общественное обсуждение закупок на сумму более 1 млрд. руб.;
- вводится общественный контроль за закупками;
- электронные площадки теперь должны возвращать участникам аукционов не только внесенное ими обеспечение, но и полученный с него доход.

Закон устанавливает следующие способы размещения заказов. Помимо электронных и закрытых аукционов могут применяться различные виды конкурсов, а также запрос котировок (предложений) и закупки у единственного поставщика. Сохранена возможность заключить контракт с единственным поставщиком, если конкурентные процедуры размещения заказа не состоялись (но при определенных ограничениях).

Во-вторых, внесены поправки в отдельные законодательные акты, направленные на унификацию используемой терминологии. Сюда же можно отнести формирование единой системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

В-третьих, вступило в силу Постановление Правительства РФ №1085 «Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Для оценки заявок введена 100-балльная шкала. Итоговый рейтинг заявки рассчитывается как сумма рейтингов по каждому установленному критерию.

В-четвертых, вступило в силу Постановление Правительства РФ №1186 «Об установлении размера цены контракта, при которой или при превышении которой существенные условия контракта могут быть изменены по соглашению сторон на основании решения Правительства Российской Федерации, высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации и местной администрации, в случае если выполнение контракта по независящим от сторон контракта обстоятельствам без изменения его условий невозможно». В соответствии с ней по

общему правилу не допускается изменение существенных условий контракта при его исполнении, за исключением некоторых случаев. Одним из них является ситуация, когда исполнить долгосрочный контракт (заключенный для госнужд на срок не менее 3 лет, для муниципальных – не менее 1 года) по независящим от сторон обстоятельствам без изменения его условий невозможно. Вносить коррективы допускается лишь в дорогостоящие контракты. Установлен размер цены контракта, при которой или при превышении которой существенные условия контракта могут быть изменены по соглашению сторон. В отношении контрактов для федеральных нужд она составляет 10 млрд. руб., для нужд субъектов Федерации – 1 млрд. руб., для муниципальных нужд – 500 млн. руб. Отметим, что изменения вносятся на основании решения Правительства РФ, высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Федерации или местной администрации соответственно.

В-пятых, вступило в силу Постановление Правительства РФ №1084 «О порядке ведения реестра контрактов, заключенных заказчиками, и реестра контрактов, содержащего сведения, составляющие государственную тайну». В реестр включаются наименование заказчика, источник финансирования, способ и дата определения поставщика (подрядчика, исполнителя), дата заключения контракта, объект закупки, цена контракта и срок его исполнения, копия контракта, подписанная усиленной неквалифицированной ЭП заказчика, информация об исполнении контракта, идентификационный код закупки, документ о приемке и др. Также утверждены Правила ведения реестра контрактов, содержащего сведения, составляющие государственную тайну. Реестр ведется Федеральным казначейством, уполномоченным органом региона, муниципалитета. В него также включаются наименование заказчика, источник финансирования, способ и дата определения поставщика (подрядчика, исполнителя), дата заключения контракта, объект закупки, цена контракта и срок его исполнения, информация об исполнении контракта, идентификационный код закупки и др. Акт Правительства РФ об утверждении Положения о ведении реестра государственных или муниципальных контрактов, в которые включаются сведения, касающиеся размещения заказов и составляющие гостайну признан утратившим силу. То же касается Положения о ведении реестра муниципальных и госконтрактов, а также гражданско-правовых договоров бюджетных учреждений на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг и о требованиях к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения пользования сайтом, на котором размещается реестр. Минфину России поручено установить порядок и формы направления заказчиками до 1 июля 2014 г. информации и документов, предусмотренных правилами.

Далее было определено, в каких случаях заключается контракт, предусматривающий закупку товара или работы, последующие обслуживание, эксплуатацию в течение срока службы, ремонт, утилизацию поставленного товара или созданного в результате выполнения работы объекта (контракт жизненного цикла). Это выполнение работ по проектированию и строительству автодорог (их участков), защитных и искусственных дорожных сооружений; инфраструктуры морских и речных портов; аэродромов; объектов коммунального хозяйства; объектов инфраструктуры метрополитена, внеуличного и городского наземного электрического транспорта; объектов инфраструктуры ж/д транспорта общего пользования; уникальных объектов капитального строительства. Закупка ж/д подвижного состава, транспортных средств метрополитена, внеуличного и городского наземного электрического транспорта; воздушных, морских и речных судов.

Если у 2 и более заказчиков есть потребность в одних и тех же товарах, работах, услугах, они вправе провести совместные конкурсы или аукционы. Для этого заказчики заключают между собой специальное соглашение. Это нужно сделать до утверждения конкурсной документации или документации об аукционе. После подписания соглашения заказчики вносят в план-график сведения о наименовании организатора совместного

конкурса или аукциона. Требование о включении в план-график сведений о наименовании организатора применяется с 1 января 2015 г. Прописаны полномочия названного организатора. Так, он утверждает состав комиссии по осуществлению закупок. Предоставляет документацию заинтересованным лицам и разъясняет ее положения. Размещает в единой информационной системе в сфере закупок информацию и документы, необходимые при определении поставщика (подрядчика, исполнителя). Стороны соглашения несут расходы на проведение совместного конкурса или аукциона пропорционально доле начальной (максимальной) цены контракта каждого заказчика в общей сумме цен. Контракт с победителем совместного конкурса или аукциона заключается каждым заказчиком самостоятельно. Если совместный конкурс или аукцион признан несостоявшимся, решение о заключении контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) принимается заказчиками самостоятельно. Прежнее положение о проведении совместных торгов признано утратившим силу.

Установлены особенности размещения на сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) планов-графиков размещения заказов на 2014-2015 гг. План содержит перечень товаров, работ, услуг, закупаемых путем конкурса (открытого, с ограниченным участием, двухэтапного, закрытого, закрытого с ограниченным участием, закрытого двухэтапного), аукциона (в электронной форме, закрытого), запроса котировок, предложений или путем закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), а также способом определения такого лица. По общему правилу планы размещаются на сайте не позднее 1 календарного месяца после принятия закона (решения) о бюджете. Исключение - закупки путем запроса котировок для оказания гуманитарной помощи либо ликвидации последствий ЧС природного или техногенного характера, а также закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). В таких случаях планы размещаются на сайте в день утверждения. Планы, содержащие государственную тайну, не размещаются. [5]

Применение закрытых способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), а также возможность заключения (заключение) контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) согласовываются с ФАС России. Если речь идет о гособоронзаказе или о сведениях, составляющих государственную тайну, – то с Рособоронзаказом. Чтобы заключить контракт с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) для нужд субъекта Федерации или муниципалитета, нужно получить согласие регионального или муниципального контролирующего органа в сфере закупок соответственно. Заказчик направляет обращение о согласовании. Установлено, что должен содержать этот документ. Приведен перечень прилагаемых материалов. В частности, требуются копии протоколов, составленных в ходе проведения закупок, информация о поставщике (подрядчике, исполнителе) и обоснование того, что он соответствует установленным требованиям. В ходе рассмотрения обращения контрольный орган вправе приглашать лиц, чьи интересы могут быть затронуты его решением, привлекать независимых экспертов. Решение о согласовании (об отказе в этом) направляется заказчику в течение 10 рабочих дней с даты обращения. Перечислены основания для отказа в согласовании. Например, если в требованиях к поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг влекут за собой ограничение количества участников закупки.

Также установлен новый порядок определения в контракте размера штрафа за ненадлежащее исполнение поставщиком обязательств, а также пени, начисляемой за каждый день просрочки исполнения.

Тендеры помогают найти рациональные решения для развития бизнеса компании. Победителем тендера будет признана та организация, которая сделала наиболее выгодное предложение для организатора тендера.

Основным фактором в понятии тендер естественно является конкурс. Конкурсная основа проведения тендера представляет собой сопоставление и выбор наилучшего предложения, особенно в ситуациях, когда сразу это сделать весьма затруднительно.

Установлены требования к формированию, утверждению и ведению планов-графиков закупок товаров, работ, услуг для региональных и муниципальных нужд.

Порядок принятия планов-графиков определяется, соответственно, высшим региональным органом или местной администрацией. В течение 3 дней с даты утверждения он размещается в единой информационной системе в сфере закупок, а до ввода ее в эксплуатацию - на официальном сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru).

Планы-графики утверждаются ежегодно государственными (муниципальными) заказчиками, бюджетными и автономными учреждениями, установлены сроки. Так, заказчики принимают планы-графики в течение 10 рабочих дней с даты доведения до них объема прав в денежном выражении на исполнение обязательств.

Приведена форма плана-графика. В частности, в нем отражаются идентификационный код и объект закупки, количество поставляемого товара (объем выполняемой работы, оказываемой услуги), начальная (максимальная) цена контракта, размер обеспечения заявки и исполнения контракта, сумма аванса, этапы оплаты, планируемый срок исполнения контракта, способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Поправки обусловлены введением с 1 января 2014 г. контрактной системы закупок для государственных и муниципальных нужд.

Вносятся поправки в Закон о закупках отдельными видами юридических лиц. Его действие распространяется на отдельные виды закупок бюджетных учреждений (как то предусмотрено контрактной системой). Правительство РФ наделяется правом устанавливать для отдельных видов юрлиц годовой объем закупок у субъектов малого и среднего бизнеса. Предусмотрено ведение реестра заключенных договоров. [4]

Федеральный закон от 4 июня 2014 г. № 140-ФЗ (далее – Закон № 140-ФЗ) опубликован и вступил в силу в день своего принятия. Он вносит существенные поправки в Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ (Закон о контрактной системе). Так, в Закон о контрактной системе введено понятие совокупного годового объема закупок, которое используется для расчета объемов закупок до 100 тыс. руб. у единственного поставщика. Понятие правомочности участника закупки заключать контракт из закона, напротив, исключено. Упрощен порядок проведения электронного аукциона. Возможности закупок у единственного поставщика существенно расширены, процедуры таких закупок упрощены. Смягчены требования к отдельным видам закупок. Уточнен состав заявок на участие в открытом конкурсе, электронном аукционе, запросе котировок. Изменения упрощают ранее установленный режим закупок, поэтому они выгодны для учреждений. При этом ответственность контрактного управляющего теперь распространяется на более широкий круг обязанностей. Комментарий изменений в Законе № 44-ФЗ дает эксперт журнала «Учет в бюджетных учреждениях».

Часть нововведений распространяется на закупочную деятельность, которую заказчики вели раньше – с 1 января 2014 года. Таким образом, отдельные нормы Закона о контрактной системе, которые в силу практических трудностей выполнялись далеко не всеми заказчиками, были признаны утратившими силу с самого начала их действия. Безусловно, следует ожидать, что все заказчики будут рады внесенным изменениям.

По поводу сроков – введение в действие правил нормирования в сфере закупок (ст. 19 Закона о контрактной системе) перенесено с 1 июля 2014 года на 1 января 2015 года. Ниже представлен обзор иных новшеств в Законе о контрактной системе.

Одно из главных и революционных изменений – введение в Закон о контрактной системе (п. 16 ст. 3) определения «совокупный годовой объем закупок». Под ним понимается утвержденный на соответствующий год общий объем финансового обеспечения для проведения заказчиком закупок по Закону о контрактной системе. В том числе для оплаты контрактов, заключенных до начала указанного года, но подлежащих оплате в этом году.

Это понятие используется в Законе о контрактной системе в отношении ограничений на мелкие закупки (до 100 тыс. руб.) у единственного поставщика и на закупки путем проведения запроса котировок, а также для определения необходимости создания контрактной службы и для предпочтений малому бизнесу и социально ориентированным некоммерческим организациям (НКО).

Таким образом, с учетом внесенных изменений закупки по контрактам до 100 тыс. руб. будут составлять, по общему правилу, не более 5 процентов всех средств заказчика, которые выделены на оплату закупок товаров, работ, услуг в текущем году. В эту цифру входит оплата долгосрочных контрактов и контрактов, заключенных в конце предыдущего года. При этом цены контрактов, в том числе указанные в плане-графике начальные (максимальные) цены контрактов, не имеют значения для определения годового лимита закупок до 100 тыс. руб.

В отношении запроса котировок действует аналогичное правило определения 10-процентного лимита. Это новшество введено в действие с 1 января 2014 года. [3]

Вместе с тем, в Законе о контрактной системе остался нерешенным вопрос, какие именно суммы следует засчитывать в «годовой объем закупок, осуществленных путем проведения запроса котировок». В силу сохраняющейся неопределенности возможны следующие альтернативные определения этого понятия:

- сумма цен контрактов, заключенных в текущем году по результатам запросов котировок (вне зависимости от даты оплаты контракта);
- объем финансовых средств, выделенных заказчиком на оплату в текущем году контрактов, заключенных по результатам запросов котировок (вне зависимости от даты заключения контракта).

На практике представляется более правильным применять второй критерий для определения использования 10-процентного предела, выделенного на запрос котировок. Ведь этот вариант повторяет логику выделения общего понятия «совокупный годовой объем закупок».

Следующее важное изменение Закона о контрактной системе снимает массу возникавших на практике вопросов и споров, как следует понимать и применять «правомочность участника закупки заключать контракт» (п. 2 ч. 1 ст. 31). Это требование к участникам закупок полностью исключено из закона с 4 июня 2014 года. Теперь заказчикам и поставщикам не придется ломать голову, какими документами следует правильно подтвердить правомочность участника закупки.

В новой редакции Закона о контрактной системе урегулирована ситуация, вызывавшая большие споры на практике. Речь о том, каким образом следует заключать контракт с единственным участником электронного аукциона, в случае если такой аукцион признается несостоявшимся в ходе подведения его итогов (в ходе рассмотрения вторых частей заявок). Согласно части 3.1 статьи 71 и пункту 25 части 1 статьи 93 Закона о контрактной системе, контракт в этом случае заключается с участником такого аукциона, только одна вторая часть заявки которого была признана соответствующей установленным документацией об электронном аукционе требованиям. Заключение контракта производится по предварительному согласованию с соответствующим контрольным органом.

В Законе о контрактной системе по-прежнему прямо не указан порядок действий заказчика, в случае если в ходе электронного аукциона только один участник такого аукциона подал предложение о снижении цены контракта. Вместе с тем, представляется, что это полностью укладывается в вышеуказанные положения Закона о контрактной системе (ч. 3.1 ст. 71 и п. 25 ч. 1 ст. 93). Ведь после такого электронного аукциона сведения о единственном участнике, снизившем цену, и вторая часть его заявки будут переданы заказчику для подведения итогов аукциона. Далее, согласно части 13 статьи 69 Закона о контрактной системе, комиссия примет решение о соответствии требованиям документации только одной второй части заявки на участие в аукционе. В силу этого

такой аукцион будет признан несостоявшимся. Затем по согласованию с контрольным органом производится заключение контракта с единственным участником, снизившим цену в ходе аукциона.

Изменения исключают определенные случаи закупок из сферы действия Закона о контрактной системе и расширяют возможности закупок у единственного поставщика.

В течение года закупки до 100 тыс. руб. могут проводиться заказчиками не более чем на 5 процентов совокупного годового объема закупок и при этом не более чем на 50 млн руб. Или на сумму не более чем 2 млн руб. (п. 4 ч. 1 ст. 93 Закона о контрактной системе). Последнее ограничение – нововведение, которое позволяет заказчикам с совокупным годовым объемом закупок менее 40 млн руб. вместо 5-процентного лимита руководствоваться в мелких закупках льготным пределом в 2 млн руб. Поясним, почему.

Если годовой совокупный объем закупок заказчика составляет, например, 30 млн руб., то сумма лимита в 5 процентов составит 1,5 млн руб. (30 000 000 руб. x 5%). Следовательно, ему выгоднее применить вместо 5-процентного ограничения лимит в 2 млн руб. А вот при годовом объеме закупок, скажем, в 50 млн руб. 5-процентный лимит будет выше 2 млн руб. – он составит 2,5 млн руб. (50 000 000 руб. x 5%), поэтому выгоднее применить именно его. Однако при объеме, равном 40 млн руб., разницы нет, поскольку 5 процентов от этой суммы как раз составляет 2 млн руб. (40 000 000 руб. x 5%).

Закупка у единственного поставщика дополнительно возможна, в том числе, в следующих случаях, предусмотренных Законом о контрактной системе:

- закупка услуг центрального депозитария (п. 1 ч. 1 ст. 93);
- аренда нежилого здания, строения, сооружения, нежилого помещения для обеспечения федеральных нужд, нужд субъекта РФ, муниципальных нужд. При этом для совершения закупки не требуется решение Правительства РФ или иного органа власти (п. 32 ч. 1 ст. 93);
- заключение бюджетным учреждением контракта, предметом которого является выдача банковской гарантии (п. 36 ч. 1 ст. 93).

Изменен порядок заключения контракта с единственным участником конкурентной процедуры закупки (п. 24, 25 ч. 1 ст. 93 Закона о контрактной системе). Обращение в контрольный орган за согласованием заключения контракта с таким участником для заказчика обязательно. Оно направляется не позднее чем в течение 10 дней с момента размещения в ЕИС протоколов, содержащих информацию о признании определения поставщика (подрядчика, исполнителя) несостоявшимся (со дня подписания соответствующих протоколов в случае проведения закрытого конкурса, аукциона). Срок согласования закупки контрольным органом не превышает 10 рабочих дней с момента поступления обращения. После этого контракт с единственным поставщиком заключается в срок не более 20 дней с момента получения заказчиком согласования.

Согласно новой редакции пункта 25 части 1 статьи 93 Закона о контрактной системе, в случае признания запроса котировок несостоявшимся контракт с единственным поставщиком заключается без обращения за согласованием в контрольный орган. Такое возможно, если подана только одна заявка, соответствующая требованиям закона и требованиям, указанным в извещении о проведении запроса котировок.

Изменения смягчают целый ряд требований к содержанию, порядку заключения и исполнения отдельных видов контрактов.

Сокращено количество случаев, когда обязательно привлекать внешних экспертов и организаций к экспертизе поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги (ч. 4 ст. 94 Закона о контрактной системе). Для проверки результатов работы исполнителя по контракту заказчику вместо привлечения независимых экспертов, экспертных организаций достаточно провести экспертизу своими силами, в том числе в следующих случаях:

При закупках на основании пунктов 1–9, 14, 15, 17–23, а также пункта 24 (только при проведении закупок для обеспечения федеральных нужд), пунктов 25, 26, 28–30, 32, 33, 36 части 1 статьи 93 Закона о контрактной системе. Таким образом, внешняя экспертиза не требуется в самых распространенных случаях закупок у единственного поставщика, в том числе когда контракт заключен с единственным участником закупки по согласованию с контрольным органом.

При закупках услуг независимых экспертов, экспертных организаций.

При закупках таких работ как изготовление проектной документации объекта капитального строительства и (или) проведение инженерных изысканий. Результаты этих работ проходят обязательную по законодательству РФ государственную или негосударственную экспертизу.

Это изменение распространяет свое действие на закупки с 1 января 2014 года. Это значит, что все заказчики, которые раньше в этих случаях в силу различных причин не выполняли требование закона о проведении обязательной независимой экспертизы, были оправданы и освобождены от возможных претензий контрольных органов.

В переходных положениях Закона о контрактной системе (ч. 29 ст. 112) установили, что к закупкам, извещения о которых были размещены на официальном сайте до 1 января 2014 года, не применяются установленные законом требования:

- о проведении экспертизы, предусмотренные частями 3 и 4 статьи 94;
- о подготовке отчета, предусмотренные частью 9 статьи 94.

Новой редакцией статьи 22 Закона о контрактной системе, а именно частью 9.1, заказчикам разрешено обосновывать цену контракта на текущий ремонт зданий, строений, сооружений, помещений проектно-сметным методом. Если заказчик не хочет воспользоваться этим правом, он рассчитывает и обосновывает цену текущего ремонта по общим правилам – методом анализа рынка или другими применимыми методами.

Закон о контрактной системе более не применяется к закупке товаров, работ, услуг участковыми избирательными комиссиями, территориальными избирательными комиссиями во исполнение полномочий, предусмотренных законодательством РФ о выборах и референдумах (п. 6 ч. 2 ст. 1 Закона о контрактной системе).

Скорректирован порядок предоставления преимуществ субъектам малого предпринимательства и социально ориентированным НКО (ст. 30 Закона о контрактной системе). Причем эти изменения распространяют свое действие на закупки с 1 января 2014 года. Заказчики не обязаны исчислять 15 процентов закупок, которые нужно совершить у указанных субъектов и организаций, от закупок:

- закрытыми способами определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- для обеспечения обороны страны и безопасности государства;
- услуг по предоставлению кредитов;
- работ в области использования атомной энергии;
- у единственного поставщика в соответствии с частью 1 статьи 93 Закона о контрактной системе (т. е. не только от закупок у естественных монополий, но и во всех остальных случаях закупок у единственного поставщика).

В частности, если заказчик проводит все закупки у единственного поставщика без конкурентных процедур, то он не обязан предоставлять преимущества малым предприятиям и социально ориентированным НКО в соответствии со статьей 30 Закона о контрактной системе.

В совокупный годовой объем закупок заказчика, от которого считается 15 процентов закупок у малых предприятий и социально ориентированных НКО, не включаются закупки, извещения о которых размещены на официальном сайте до 1 января 2014 года (ч. 30 ст. 112 Закона о контрактной системе).

Если закупки путем конкурентной процедуры проводились заказчиком только среди малых предприятий и социально ориентированных НКО, в контракт включается

обязательное условие об оплате заказчиком поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, отдельных этапов исполнения контракта не более чем в течение 30 дней с даты подписания заказчиком соответствующего документа о приемке. Если закупка у малого бизнеса и социально ориентированных НКО не состоялась, заказчик вправе провести эту закупку на общих основаниях. Однако стоимость таких закупок не засчитывается в 15-процентный порог закупок у таких субъектов. Этим Закон о контрактной системе отличается от ранее действовавшего Закона о размещении заказов, согласно которому в объем закупок, осуществленных у малого бизнеса, включались в том числе несостоявшиеся процедуры.

Форма, порядок подготовки и размещения в ЕИС ежегодного отчета заказчика о предоставлении преимуществ субъектам малого предпринимательства и социально ориентированным НКО определяются Правительством РФ.

Международный опыт функционирования контрактных систем. Для целей обеспечения государственных нужд во многих зарубежных странах используются технологии управления единым циклом планирования, размещения и исполнения государственных контрактов (контрактные системы). Характерными особенностями национальных контрактных систем является широкое применение методик планирования обеспечения государственных нужд, мониторинга цен, библиотек типовых контрактов, механизмов контроля исполнения контрактов, процедур оценки результатов исполнения государственных контрактов, специализированных информационных ресурсов управления контрактными системами. В целом ряде стран существуют специально уполномоченные органы власти, составляющие организационное ядро национальных контрактных систем.

К началу XIX в Европе сложилось примерное единообразие форм проведения публичных торгов. основополагающими требованиями к организаторам и участникам торгов, зафиксированными в государственных уложениях и инструкциях, являлись:

1) обязательная публикация объявлений о предстоящих торгах в официальных печатных органах (за исключением случаев, когда участниками торгов являлись заранее отобранные организаторами поставщики и подрядчики, которым посылались отдельные приглашения);

2) требование к участникам о представлении своих коммерческих предложений в запечатанных конвертах, с тем чтобы исключить вероятность прочтения заинтересованными лицами цен конкурентов и заблаговременного снижения цены собственного предложения на минимальную величину и получения преимущества перед другими участниками торгов;

3) обязательное публичное оглашение победителя и его цены.

В начале 90-х годов XX века практика проведения торгов в европейских странах включала в себя четыре основные стадии, сопровождавшиеся составлением и подписанием соответствующих документов. На первой стадии заказчик уведомлял претендентов на исполнение заказа о своем намерении вступить в сделку. При этом составлялся документ, именуемый в разных странах как «предложение указать свою цену», «тендерная спецификация», «тендерная документация». На следующей стадии претенденты направляли заказчику свои предложения, именуемые как «тендер» или «оферта». Третья стадия наступала при определении победителя торгов, и сопровождалась составлением отдельного протокола, как правило, ведущего к дальнейшим переговорам между заказчиком и оферентом. На последней стадии в случае успешных переговоров подписывался контракт. Необходимо отметить, что данные стадии проведения конкурса характерны и для российского законодательства, однако, в России, при проведении конкурсов на заключение договора протокол о результатах конкурса имеет силу договора, а не ведет к дальнейшим переговорам между заказчиком и оферентом.

В Германии, как и во многих других европейских странах, не существует единых правил информирования о конкурсах на проведение работ или осуществление закупок. По

этой причине не существует единого информационного ресурса, на котором публиковалась бы информация о всех объявляемых конкурсах. Объявления о конкурсах, публикуемые на государственных порталах, осуществляются в каждой отрасли согласно своим предписаниям. Многие федеральные земли не имеют централизованных порталов и с различной периодичностью публикуют списки предлагаемых тендеров в региональных печатных изданиях или распространяют через местные отделения отраслевых промышленных союзов. При этом следует иметь в виду, что многие конкурсы проводятся только для предприятий ЕС. Такой подход мотивируется стремлением избежать лишних трудностей (например, необходимость сертификации товаров и услуг в соответствии с европейскими стандартами).

Государство изначально не имеет никаких особых полномочий и привилегий. В качестве покупателя (потребителя) оно конкурирует с представителями частного сектора, вместе с ними отслеживает изменения на рынке, а также информирует рынок о своих потребностях, объявляя конкурсы на закупку товаров (услуг). Основой урегулирования споров при этом служит гражданское право.

Федеральные, региональные и местные органы власти, а также подчиненные им учреждения и организации руководствуются в своей деятельности бюджетным правом. При исполнении бюджетов они не зависят друг от друга. Рамки расходной части бюджетов определяются объемами поступающих доходов, то есть налоговых поступлений, налоговых трансфертов и платы, взимаемой за оказанные услуги. Возможности финансирования бюджетных расходов за счет кредитов очень ограничены.

Для каждого госучреждения ежегодно составляются и утверждаются бюджетные задания, которые входят составными частями в федеральный бюджет. В конце каждого бюджетного года проверяется исполнение бюджетных заданий и подтверждается правомерность расходования бюджетных средств. Проверка исполнения бюджетов проводится столь же детально, как и их составление.

В настоящее время налоговые поступления распределяются между федеральным бюджетом и бюджетами земель и местными бюджетами. Федеральные земли и местные органы власти получают в свое распоряжение более половины налоговых поступлений.

Основными принципами бюджетного управления являются принципы экономного расходования средств и сбалансированности бюджета. Соблюдение этих правил ежегодно проверяется счетными палатами федерации и регионов. Парламент ставится в известность о результатах проверок. Затем парламент утверждает исполнение федерального бюджета.

Исходя из требования экономного расходования бюджетных средств, госучреждения обязаны выбирать экономически выгодные рыночные предложения и отдавать им предпочтение. Это означает, что государство, как и любой другой потребитель, проводит сравнение цен. Для этого госучреждения используют такой инструмент, как открытые (публичные) торги на поставку товаров (услуг) для государственных нужд. Данная форма обеспечивает максимальную степень открытости и гарантирует соблюдение принципа разумного расходования бюджетных средств.

Система контроля включает в себя две инстанции:

- 1) апелляционную – в форме независимого учреждения;
- 2) судебную – в форме судебного органа.

Возможность оспаривать решение о размещении госзаказа в суде стала в Германии успешным нововведением. Постановления, выносимые обеими инстанциями, публикуются и служат дальнейшему развитию права в сфере госзакупок. Поскольку законом для этих инстанций установлен ускоренный порядок рассмотрения жалоб на действия заказчика, обжалование не приводит к задержке инвестирования средств.

Кроме того, в Германии давно и успешно действует общественная организация экспертов и ученых «Форум госзаказа», в рамках которой происходит обмен мнениями, формируется отношение к новым явлениям в сфере госзакупок внутри страны и за рубежом. Точка зрения специалистов и ученых, сформулированная в рабочих органах

форума, регулярно доводится до сведения правительства. Кроме того, форум ежегодно присуждает премию за лучшую научную работу в сфере государственных закупок (Public Procurement Award).

В Германии нередки случаи, когда заказчики путем «творческого» толкования отдельных положений законодательства о госзакупках пытаются уйти из его сферы действия, а значит, и от дополнительных обязательств. Некоторые потенциальные подрядчики не брезгают использовать приемы недобросовестной конкуренции вплоть до попыток подкупа представителей заказчика.

Закрытому конкурсу или внеконкурсному размещению госзаказа по возможности должно предшествовать публичное приглашение к участию в конкурсе (так называемый закрытый конкурс с предварительным отбором участников), чтобы выявить более широкий круг возможных исполнителей.

В конкурсах на выполнение госзаказа могут принимать участие также иностранные фирмы, если они по законам ЕС вправе выполнять данные работы. Запрещается оказывать предпочтение отечественным участникам.

Публикация перечня условий участия в конкурсе должна содержать максимально подробное описание и точные сроки выполняемых работ. Информация: о конкурсе обычно публикуется в федеральном правительственном вестнике («Bundesanzeiger»). Эти публикации, как правило, дублируются в общенациональных газетах и журналах. Начиная с определенного объема госзаказа обязательным условием становится публикация в странах – членах ЕС.

За рубежом наибольший опыт информационного обеспечения госзакупок накоплен в Соединенных Штатах Америки. Первый закон по регулированию федеральной системы государственных закупок был принят в США в 1792 г.: согласно ему полномочия в области закупок на государственные нужды были даны министерствам финансов и обороны.

В целом система закупок на национальные нужды в США нецентрализованная, однако закупки непосредственно на государственные нужды очень напоминают систему Госнаба, существовавшую в советские времена.

В настоящее время проведение закупок для нужд федеральных органов власти в США является прерогативой General Services Administration – Управления общих услуг (УОУ). На основе заявок министерств и ведомств УОУ организует крупнооптовые закупки, используя конкурсные процедуры, в первую очередь тендеры. Товары хранятся на складах УОУ и перепродаются заказчикам по оптовой цене с удержанием небольшого процента, служащего для обеспечения жизнедеятельности УОУ.

Закупки на нужды национальной обороны осуществляет министерство обороны (Department of Defense) США. Специализированные закупки проводятся также некоторыми другими ведомствами, такими как Агентство по исследованию и развитию в области энергетики (Energy Research and Development Agency), Национальное управление по авиации и исследованию космического пространства (National Aeronautics and Space Administration, NASA) и т.п.

Мониторинг федеральных закупок возложен на Управление федеральной закупочной политики (Office of Federal Procurement Policy), а межминистерская координация в области закупочной политики осуществляется Советом по регулированию федеральных закупок (Federal Acquisition Regulatory Council).

Законодательную основу системы государственных закупок в США составляют Правила закупок для федеральных нужд (Federal Acquisition Regulations, FAR) и Правила закупок для нужд обороны – дополнение (Defense Federal Acquisition Regulations-Supplement, DFARS). Эти документы регламентируют всю систему федеральных закупок и отличаются весьма детальной проработкой принципов и процедур.

Все законы, относящиеся к данной сфере, можно разделить на две категории. Первая – общефедеральное законодательство. Оно регламентирует организацию процесса

госзакупок и устанавливает юридические нормы, которые касаются конкретных видов закупок, отнесенных к компетенции соответствующих органов исполнительной власти на федеральном уровне. Вторая – специальное законодательство, отвечающее за процедуры и формы контрактов, а также информационное обеспечение процессов закупок и анализа их результатов.

Управление системой государственных закупок США опирается на три основных принципа, проистекающих из американского подхода к функциям и задачам государства:

- достижение справедливости, то есть обеспечение условий для равноправного участия подрядчиков в конкуренции за государственные заказы;
- соблюдение честности и борьба с коррупцией при государственных закупках;
- экономия и эффективность, то есть обеспечение закупок товаров и услуг требуемого качества по максимально низким ценам с минимальными затратами на проведение закупок.

Система госзакупок США включает около 100 федеральных ведомств, представляющих государственный, хозяйственный и научно-технический комплексы. Они ежегодно размещают заказы на товары и услуги непосредственно через центральный федеральный орган управления, собственные ведомственные центры и 12 региональных центров федерального правительства, которые находятся в крупнейших городах страны.

Законодательство США также регламентирует деятельность органов, ответственных за формирование и использование информационных ресурсов по госзакупкам. В частности, законодательно определены полномочия и функции органов, ответственных за поддержание информационного ресурса – сбор, обработку и распространение данных по закупкам, обеспечение и управление функционированием информационной базы системы данных закупок для федеральных нужд и Федерального регистра контрактов. Центр данных по федеральным закупкам регулярно издает руководство по представлению этих данных, где содержится:

- полный перечень отчитывающихся, а также неотчитывающихся ведомств;
- необходимые инструкции для узлов сбора данных в каждом ведомстве;
- разъяснения (какие данные требуются и как часто их надо представлять).

Опыт США был использован и при создании единой системы закупок Европейского союза. В странах Евросоюза создана единая система наднационального законодательства. Ее основными целями являются:

- оптимизация закупок для государственных нужд при минимизации расходов;
- обеспечение равных условий конкуренции при заключении контракта, в том числе обеспечение равноправной конкуренции на национальных рынках и в целом на рынке ЕС;
- соблюдение требования публичности;
- содействие осуществлению честного и открытого бизнеса;
- помощь малым и средним предприятиям в получении правительственных заказов.

Американский опыт был использован также при разработке в Евросоюзе процедур, способов и методов проведения закупок для государственных нужд, основ построения их информационного обеспечения. Подобные работы в Европе начались позднее, и создание наднационального законодательства по этим вопросам здесь является более сложной проблемой из-за существующих различий в законодательствах стран, входящих в Евросоюз.

Основные информационные ресурсы, обеспечивающие процесс закупок и содержащие сведения о заключенных контрактах стран – членов Европейского Союза, включают все сведения, которые касаются предложений о закупках и должны быть обязательно опубликованы в «Официальном журнале ЕС». Бумажная версия этого издания была упразднена в 1998 г.; теперь официальной является электронная база данных «Ежедневный электронный тендер» (Tender Electronics Daily, TED). База данных

TED выпускается на компакт-дисках и доступна через Интернет. Она ежедневно пополняется 500–750 новыми объявлениями и также содержит некоторые сведения о заключенных контрактах. Более полные данные о контрактах и поставщиках представлены в национальных информационных системах стран, входящих в Евросоюз; кроме того, существует более 200 информационных центров, оказывающих справочные и консультационные услуги участникам госзакупок.

В странах ЕС есть две доминирующие модели организации закупочной деятельности: распределенная (децентрализованная) и централизованная.

При распределенной модели каждое подразделение компании (департаменты, министерства и т.д.) проводит необходимые для удовлетворения своих нужд закупки самостоятельно. С этой целью в его структуре создаются специализированные закупочные отделы или иные аналогичные по функциям единицы.

Централизованная модель предусматривает создание своеобразного закупочного центра, куда стекаются заявки на закупки от подразделений. В случае максимального уровня централизации формируется специальное ведомство, отвечающее за все госзакупки, или соответствующий закупочный департамент для крупной компании.

Плюсы и минусы обеих схем очевидны: распределенная модель весьма гибка, однако более затратна. В свою очередь централизованная модель, обеспечивающая низкие цены за счет крупно оптовых закупок, менее мобильна и не всегда учитывает все нюансы в заявках на приобретение необходимых товаров и услуг. Обе описанные модели давно используются во всем цивилизованном мире. Так, в Великобритании они являются прерогативой Государственного казначейства (Her Majesty's Treasury).

В ЕС наиболее эффективным оказывается комбинирование моделей, когда, например, общее руководство закупочной деятельностью (разработка нормативно-правовой базы, планирование, контроль и координация) осуществляет министерство финансов или экономики, в частности путем формирования бюджета, а конкретные закупки проводятся специализированными закупочными структурами (отделами). Именно такую структуру имеет система государственных закупок в Великобритании, где помимо главного координирующего ведомства – Казначейства – действуют специализированные отраслевые закупочные службы, такие как National Health Service Supplies (служба закупок для системы национального здравоохранения).

Анализ мирового опыта применения различных закупочных процедур показывает, что одной из наиболее эффективных форм организации крупных закупок товаров и услуг является проведение открытых конкурсов (тендеров).

Тендеры лежат в основе государственных закупок в подавляющем большинстве развитых стран. Правила закупок, главным методом которых являются конкурсные процедуры, ООН и ВТО рекомендуют для всех своих членов. Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) даже предложила типовой закон о закупках товаров (работ) и услуг, являющийся образцом и возможным базисом для законодательства по госзакупкам. Требования по закупкам к странам – членам Всемирной торговой организации зафиксированы в многостороннем соглашении о государственных закупках в рамках ВТО. Закупочная деятельность стран Европейского сообщества регламентируется соответствующими директивами ЕС.

Республика Казахстан – один из важнейших экономических и политических партнеров Российской Федерации. Российские поставщики, обладающие определенными квалификационными требованиями, могут принимать участие в казахстанских закупках, и наоборот – участие на российском рынке поставщиков из Казахстана закреплено законодательно.

В отличие от российского законодательства, законом РК установлен более широкий список ограничений, связанный с участием в государственных закупках.

Потенциальный поставщик и аффилированное лицо потенциального поставщика не имеют права участвовать в одном конкурсе (лоте). Заказчик, в интересах которого

осуществляются государственные закупки, не имеет права участвовать в таких закупках в качестве потенциального поставщика. В случае, если потенциальный поставщик нарушит вышеуказанные требования, то будет включен в реестр недобросовестных участников государственных закупок.

Потенциальный поставщик должен соответствовать специальному квалификационному требованию в части обладания материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, достаточными для исполнения обязательств по договору о государственных закупках. Также он должен подтверждать свою квалификацию соответствующими документами. Квалификационные требования о платежеспособности подтверждаются посредством предоставления обеспечения исполнения договора в виде банковской гарантии в размере, равном 100% от суммы проводимых государственных закупок.

Правоспособность потенциального поставщика, осуществляющего виды деятельности, подлежащие лицензированию, подтверждается посредством государственной информационной системы в соответствии с законодательством РК об информатизации. Также установлены квалификационные требования и на физических и юридических лиц, которые могут быть привлечены в качестве субподрядчиков по выполнению работ либо соисполнителей по оказанию услуг, являющихся предметом проводимых государственных закупок.

В Казахстане планируется ряд изменений в организации процедур тендеров.

Во-первых, в соответствии с межправительственным соглашением о государственных (муниципальных) закупках, заключенным в рамках Таможенного союза, с 1 января 2014 года на территории Республики Казахстан вводится действие «национального режима». Национальный режим предусматривает, что каждое государство обеспечивает поставщикам всех стран, входящих в Таможенный союз, режим не менее благоприятный, чем поставщикам своего государства.

Это приведет к тому, что казахстанские компании при участии в государственных закупках потеряют многие преимущества, действующие в настоящий момент, такие как 10% скидка для местных товаропроизводителей и 5% скидка для строительных компаний и поставщиков услуг. Также существенно снизится роль сертификатов происхождения товара формы СТ-KZ.

Во-вторых, межправительственное соглашение о государственных закупках также предусматривает право страны-участницы Таможенного союза на выведение из системы государственных закупок государственных предприятий (РГП, РГКП, КГКП и т.д.) и организаций с государственным участием (АО, ТОО).

Наконец, с начала 2013 года начался процесс перехода закупок ФНБ «Самрук-Казына» на электронный формат. По адресу в Интернете: <http://tender.sk.kz> имеется возможность принять участие в закупках способом запроса ценовых предложений и открытого тендера.

С 1 июля 2012 года вступили в силу изменения Закона о государственных закупках в Республике Казахстан. Теперь сумма по тендерной гарантии должна быть равна сумме предоставляемого аванса.

Крупнейший портал всех тендеров и закупок Казахстана [www.zakupki.kz](http://www.zakupki.kz) включает в себя:

- ✓ электронные государственные закупки;
- ✓ тендеры национальных компаний;
- ✓ закупки товарной биржи;
- ✓ частные коммерческие закупки;
- ✓ закупки победителей строительных тендеров и др.

Также при участии в закупках предлагается выдача Свидетельства отечественного поставщика работ и услуг сроком действия на 1 год. В случае участия компании на тендере Свидетельство отечественного поставщика работ и услуг дает уменьшение цены

конкурсной заявки отечественного поставщика работ и услуг на 5% (условно). Оформление такого Свидетельства осуществляется в течение одного рабочего дня.

Данный портал помогает профессионально подготовить документы для участия в тендерах и электронных государственных закупках. Для этого работают 30 экспертов по государственным закупкам, которые ежемесячно готовят более 50 электронных конкурсов для клиентов портала. Данный портал предлагает:

- анализ конкурсной документации и изучение проектно-сметной документации;
- расчет максимальной условной скидки;
- подготовка и включение в пакет уникальных документов, которые дают преимущества перед конкурентами;
- подготовка технической части конкурсной документации;
- защита интересов в суде, в случае неправомерного отклонения и т.д.

Клиентами портала уже являются такие компании, как ENRC, Anaco, Buzachi Operating LTD, Казахмыс, Майкубем-Вест, Фонд Недвижимости Самрук-Казына, ФИК Алел и другие.

В законодательстве зарубежных стран по-разному решается вопрос о том, кто может быть организатором торгов. В соответствии со ст. 13 Главы 3 Закона Китайской народной республики «О конкурсах и закупках» организатором конкурса могут быть Агентства по закупкам, являющиеся общественными организациями, созданными в соответствии с законодательством специально для осуществления данного вида деятельности, соответствующие следующим требованиям: наличие сильной позиции в бизнесе и необходимых денежных ресурсов для осуществления закупочной деятельности; наличие квалифицированного персонала, который может подготовить тендерную документацию и организовать проведение торгов; наличие экспертов в технических областях и в соответствующих областях экономики.

В соответствии с правом Болгарии организаторами торгов в строительстве могут быть как инвесторы, например Болгарская строительная палата, так и иные хозяйствующие субъекты. По лицензии Болгарской строительной палаты организаторами торгов могут выступать строительные биржи, торговые товарищества, занимающиеся консультационной, проектировочной, строительной деятельностью, а также единоличные коммерсанты, соответствующие установленным требованиям. Торги на заключение договоров о сооружении и эксплуатации объектов связи организуют консалтинговые, проектные, строительные, инженерные, снабженческие и другие специализированные организации, а также специально созданные государством комиссии экспертов. Согласно § 2 Закона Чехии № 199/1994 «О размещении публичных заказов» организаторами конкурсов по размещению публичных заказов являются министерства, иные органы управления, территориальные органы самоуправления, бюджетные организации, Высший контрольный орган, суды, государственные фонды, а также юридические или физические лица, которые в целях инвестирования заказов, заключающихся в изготовлении, монтаже, ремонте или покупке недвижимости и самостоятельных функциональных комплексов, используют средства государственного и местных бюджетов или государственных фондов.

В соответствии с Торговым кодексом Чехии организатор публикует извещение о проведении конкурса с указанием содержания заказа, времени и места его исполнения, требований к квалификации претендентов на получение заказа, способов оценки поданных предложений, срока проведения конкурса и места вскрытия конвертов. В объявлении по степени значимости называются также критерии, которые используются для оценки поданных предложений.

В Швейцарии публичное извещение со стороны организатора о проведении торгов публикуется в «Официальном швейцарском коммерческом вестнике». В нем должны содержаться следующие сведения: наименование и адрес организатора, место проведения

торгов, объект и начальная цена, требуемые для участия в конкурсе документы, срок их представления, срок, в течение которого направленные оферты (в случае открытой процедуры) будут считаться безотзывными (этот срок не может, однако, превышать шести месяцев), критерии выбора победителей.

Аналогичным образом происходит определение победителя конкурса в соответствии со ст. 2.47 и ст. 2.48. Руководства «Закупки по займам МБРР и кредитам МАР». На стадии рассмотрения заявок организатор конкурса должен удостовериться в том, что предложения: отвечают критериям приемлемости, должным образом подписаны, сопровождаются необходимыми залогами, в сущности отвечают требованиям документов для торгов и в целом составлены верно. После рассмотрения предложений осуществляется их оценка и сравнение. Цель оценки предложений состоит в определении затрат по каждому предложению таким образом, чтобы иметь возможность сравнить предложения. Согласно положениям пункта 2.57 контракт присуждается участнику, подавшему предложение с наименьшей оцененной стоимостью, что необязательно совпадает с наименьшей из предложенных цен. Зачитываемая при оглашении цена предложения должна быть скорректирована для устранения любых математических погрешностей. В конкурсной документации помимо цены должны указываться другие критерии определения победителя. Например, при оценке предложений на поставку товаров и оборудования могут приниматься во внимание такие факторы, как расходы на внутренние перевозки к объекту и страхование, график платежей, сроки поставки, эксплуатационные расходы, производительность оборудования, наличие возможности технического обслуживания оборудования, а также преимущества, связанные с обучением персонала, техникой безопасности и охраной окружающей среды.

### **Библиографический список**

1. Родионов М. Г. Абстракционные свойства и общие закономерности систем в основе новой теории структур / М. Г. Родионов // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2013. – № 2 (12). – С. 55-63.
2. Родионов М. Г. Предпосылки построения новой теории структур на основании положений общей теории систем / М. Г. Родионов // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2013. – № 1 (5). – С. 16-19.
3. Патласов О. Ю., Самарин А. М. Алгоритмы проведения тендеров и модель отбора участников / О. Ю. Патласов, А. М. Самарин // Омский научный вестник. – 2013. – № 5 (122). – С. 46-52.
4. Патласов О. Ю., Самарин А. М. Нейросетевое моделирование оценки финансового состояния участников коммерческих тендеров и госзакупок / О. Ю. Патласов, А. М. Самарин // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2014. – № 4 (38). – С. 135-144.
5. Самарин А. М. Регрессионные модели отбора участников тендерных процедур / Социально-экономические и правовые системы: современное видение: материалы междунар. науч.-практ. конф. (Омск, 5 марта 2014 г.) / Под. ред. Б. И. Нефедова, В. А. Ковалева, М. Г. Родионова. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2014. – 224 с. – С. 144-150.

УДК

## ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА УРОВНЕ ФЕДЕРАЦИИ

Симонова Н.Ю.

Целенаправленное социальное и экономическое развитие страны обеспечивается созданием разнообразных централизованных фондов, и в частности государственного фонда денежных средств, получившего название государственный бюджет.

Бюджет Российской Федерации выступает основой финансовой системы страны. Понятие государственного бюджета в ст. 6 БК РФ, в соответствии с которой под бюджетом понимается форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления [1].

Бюджет необходим каждому государству для выполнения им своих функций. Важнейшим звеном бюджетной системы Российской Федерации является федеральный бюджет, который аккумулирует денежные средства, находящиеся в распоряжении Правительства РФ.

Бюджет как звено бюджетной системы состоит из определенных частей. Основными частями в структуре бюджета являются:

1. Доходная часть;
2. Расходная часть.

Расходы бюджета представляют собой часть бюджетных отношений, которые связаны с распределением и использованием централизованных денежных фондов, находящихся в ведении органов государственной власти и органов местного самоуправления. Расходы бюджета предназначены для реализации функций государства и органов местного самоуправления.

В соответствии со ст.6 БК РФ понятие расходов раскрывается следующим образом: расходы бюджета представляют собой выплачиваемые из бюджета денежные средства, за исключением средств, являющихся в источниками финансирования дефицита бюджета [7, с. 118].

Понятие расходов бюджета это довольно широкое понятие. В экономической науке оно трактуется следующим образом:

Расходы бюджета представляю собой экономические отношения, возникновение которых связано с нормативно-правовым регулированием и распределением фонда денежных средств государства, предназначенные для финансирования затрат на оказание государственных и муниципальных услуг, а также их использованием по отраслевому, целевому и территориальному назначению [15, с.145].

В совокупности данные факторы на каждом из ступеней развития государства создают такую систему расходов, которая в наибольшей степени соответствует экономике и способу управления ею. Эти факторы оказывают влияние на проявление категории расходов бюджета, которая реализуется в конкретных видах расходов на какие-либо нужды, причем эти расходы могут быть охарактеризованы с качественной и количественной стороны. Качественная характеристика расходов бюджета дает возможность определить их экономическую природу и общественное назначение, а количественная характеристика – величину того или иного вида расхода.

Оптимальное управление государственными финансами при наличии большого разнообразия бюджетных доходов и расходов невозможно без использования единой системы учета движения денежных потоков, утвержденной законодательно или в какой-либо иной форме.

Этой цели служит бюджетная классификация Российской Федерации. Бюджетная классификация – это группировку доходов, расходов, источников финансирования дефицитов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Она используется для составления и исполнения бюджетов, формирования бюджетной отчетности, дает возможность осуществлять сопоставление бюджетных показателей.

Структура расходов бюджета определяются в соответствии с бюджетной классификацией Российской Федерации, а непосредственно с классификацией расходов бюджетов.

Формируя ту или иную структуру расходов бюджетов, Правительство ориентируется на выбранные им приоритеты экономического и социального развития. Такие приоритеты формируются в программах социально-экономического развития на перспективу и в ежегодных бюджетных посланиях Президента РФ Федеральному собранию.

Формирование расходов бюджета производится на основании расходных обязательств, связанных с разграничением полномочий между уровнями власти, установленных в соответствии с законодательством РФ, международными договорами и соглашениями, подлежащими исполнению в текущем финансовом году и плановой периоде за счет средств федерального бюджета.

Расходными обязательствами федерального бюджета признаются обусловленные нормативно-правовыми актами, договорами или соглашениями обязательства РФ предоставить средства бюджета физическому, юридическому лицу, публично-правовому образованию или субъекту международного права [14, с.25].

Расходные обязательства РФ определяются в законах или иных нормативно-правовых актах или договорах, заключенных РФ или от имени РФ.

При определении расходных обязательств устанавливается нормативная регламентация, как содержания, так и формы соответствующих расходов. Расходные обязательства выступают связующим звеном между правом физического, юридического лица или публично-правового образования получить средства бюджета и обязанностью федеральных органов власти предоставить такие средства. Расходные обязательства позволяют оценить полноту и обоснованность бюджетных расходов [8, с.122].

Порядок возникновения расходных обязательств РФ определен Бюджетным кодексом РФ.

Определение «расходные обязательства» является базовым при формировании и исполнении бюджетов всех уровней. Расходные обязательства возникают как обязанность предоставить средства федерального бюджета в соответствии с законодательством для реализации определенных полномочий. Расходные обязательства не отражаются в законе о бюджете, однако, именно бюджет выступает основой для их реализации.

При осуществлении финансового планирования все расходные обязательства подразделяют на действующие и принимаемые.

Бюджет действующих обязательств Российской Федерации представляет собой объем ассигнований, который необходим для исполнения в планируемом периоде расходных обязательств Российской Федерации, обусловленных действующими нормативными правовыми актами, договорами и соглашениями. А под бюджетом принимаемых обязательств РФ понимается объем ассигнований, который необходим для исполнения расходных обязательств вступающими в силу нормативными правовыми актами, договорами и соглашениями, которые либо вводятся, либо планируются к введению в плановом периоде [11, с.36].

Перечень расходных обязательств Российской Федерации формируется на основе реестра расходных обязательств, который ведут федеральные органы исполнительной власти.

Реестр расходных обязательств – это используемый при составлении проекта бюджета перечень законов или иных нормативно-правовых актов, которые обуславливают

публичные нормативные обязательства и основания для их применения. В реестр расходных обязательств включаются положения, статьи, пункта части и т.л. нормативно-правовых актов с указанием необходимых для исполнений объемов ассигнований.

Порядок ведения реестра расходных обязательств определяется органами государственной власти РФ.

Ведение реестра является бюджетным полномочием главного распорядителя бюджетных средств. Составляемые ими реестры направляются в Министерство финансов РФ и дают возможность определить объем и состав действующих обязательств.

Принятые расходные обязательства являются обязательными к исполнению в установленном временном периоде. Основой для их реализации выступает закон о федеральном бюджете [5, с. 143].

Расходные обязательства, которые подлежат исполнению в соответствующем году, становятся бюджетными обязательствами. Они подлежат безусловному исполнению. В процессе исполнения федерального бюджета бюджетные обязательства принимают форму денежных обязательств.

Таким образом, определение «бюджетных обязательств» и «денежных обязательств» выступают характеристиками расходных обязательств на различных этапах их исполнения.

В результате внедрения Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004 – 2006 годах отдельной категорией расходных обязательств были выделены публичные обязательства.

В соответствии с действующим законодательством публичным обязательством являются расходные обязательства публично-правового образования перед физическим, юридическим лицом, публично-правовым образованием, обусловленные нормативно-правовыми актами, подлежащие исполнению в определенном размере либо предусматривающие установленный законодательством порядок определения (индексацию, расчет и т.д.) [13, с.52]. Эти расходные обязательства возникают непосредственно у конкретного публично-правового образования - Российской Федерации.

В состав публичных обязательств относятся публичные нормативные обязательства.

Публичные нормативные обязательства - это публичные обязательства перед физическими лицами, подлежащие исполнению в денежной форме в определенном размере или имеющие порядок индексации, за исключением выплат государственным служащим и лицам, замещающим государственные должности РФ, работникам казенных учреждений, военнослужащим, проходящим военную службу по призыву, лицам обучающимся в государственных образовательных учреждениях. К таким обязательствам относятся выплата пенсий и пособий, предоставление компенсаций социально незащищенным слоям населения и др.

Кроме публичных используются и другой тип расходных обязательств – гражданско-правовые. Они возникают при оказании государственных услуг и заключении заключения органами государственной власти и казенными учреждениями договоров и соглашений (рис. 1).



Рисунок 1 - Виды расходных обязательств

Осуществление расходных обязательств производится через бюджетные ассигнования.

БК РФ трактует бюджетные ассигнования как предельные объемы денежных средств, которые предусмотрены в соответствующем году для исполнения бюджетных обязательств [1].

Бюджетные ассигнования могут предоставляться на следующие цели:

- на оказание государственных или муниципальных услуг, включая ассигнования на оплату государственных контрактов на поставку товаров, работ, услуг для государственных нужд;
- ассигнования на социальное обеспечение населения;
- ассигнования на предоставление бюджетных инвестиций юридическим лицам, которые не являются государственными или муниципальными учреждениями;
- ассигнования на предоставление субсидий юридическим лицам или индивидуальным предпринимателям или физическим лицам, являющимся производителями товаров, работ, услуг;
- выплата межбюджетных трансфертов;
- осуществление платежей, взносов субъектам международного права;
- расходы на обслуживание государственного долга;
- ассигнования на исполнение судебных актов по искам к Российской Федерации о возмещении вреда, причиненного в результате незаконных действий органов государственной или их должностных лиц.

Бюджетные ассигнования на оказание государственных услуг возникают при заключении органами власти РФ и казенными учреждениями договоров гражданско-правового характера, таких как трудовых соглашений, государственных контрактов или установления других условий предоставления государственных средств на возмездной основе при осуществлении возложенных на них функции.

Так как действующим законодательством не установлен объем расходов на эти функции, то закон о федеральном бюджете определяет объем бюджетных ассигнований, а в его рамках на основе бюджетной росписи распределяются и доводятся лимиты бюджетных обязательств.

В соответствии с БК РФ под лимитами бюджетных обязательств понимается объем прав в денежном выражении на принятие бюджетным обязательства казенными учреждениями на исполнение их в текущем финансовом году и плановом периоде.

Бюджетные ассигнования на оказание государственных услуг характеризуются возмездностью предоставления бюджетных средств и планируются исходя из государственных заданий [2, с.60].

Под государственным заданием понимается документ, в котором устанавливаются требования к составу, качеству, объему, условиям, порядку и результатам оказания государственных услуг.

Государственное задание формируется три года в связи с принятием бюджета на трехлетний период.

Государственное задание включает в себя:

1. Показатели, характеризующие качество и объем оказываемых услуг;
2. Порядок организации и проведения контроля за его исполнением, включая условия и порядок досрочного прекращения;
3. Требования к отчетности об исполнении государственного задания.

Государственное задание на оказание государственных услуг физическим и юридическим лицам включает:

- 1) определение физических и юридических лиц, которые будут выступать потребителями государственных услуг;
- 2) порядок предоставления услуг;
- 3) предельные цены или тарифы на оплату государственных услуг в случаях, если они в соответствии с законодательством предоставляются на платной основе.

Финансовое обеспечение выполнения государственных заданий осуществляется за счет средств федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Таким образом, БК установлена правовая основа для формирования в качестве базовой единицы бюджетного процесса связки «расходное обязательство – бюджетное ассигнование – государственное задание».

Бюджетные ассигнования на социальное обеспечение, в отличие от ассигнований на оказание государственных услуг, не носят возмездного характера. Такие бюджетные ассигнования определяются непосредственно законом и подлежат исполнению на основе закона, они не требуют предварительного доведения лимитов бюджетных обязательств до конкретных получателей бюджетных средств. На данном этапе развития бюджетного законодательства Российской Федерации осуществлено законодательное определение общей специфики только этой формы бюджетных ассигнований, имея в виду, что в дальнейшем соответствующие нормы могут быть введены в отношении других форм расходных обязательств и соответствующих бюджетных ассигнований [9, с.190].

Проводимая в последние годы бюджетная реформа России направлена на максимально эффективное управление средствами федерального бюджета в соответствии с приоритетами государственной политики. Хотя явного разделения единого процесса бюджетной реформы на этапы не определено, рассмотрим следующие этапы:

I. 2000 – 2004гг. – происходит укрепление системы исполнения бюджета; формируется система внешнего контроля за исполнением бюджета.

II. 2004 – 2006гг. – введение нового принципа формирования расходов бюджетов, путем приведения в соответствие с финансовыми возможностями расходных обязательств административно-территориальных образований.

III. 2006 – 2008 г. – совершенствование управления общественными финансами при помощи перехода к среднесрочному бюджетному планированию.

IV. 2008 г. – настоящее время – осуществляется практическая реализация механизмов бюджетирования, ориентированного на результат, с одновременной его автоматизацией; планирование федерального бюджета на 3 года в режиме скользящей трёхлетки; совершенствование правового положения государственных (муниципальных) учреждений.

До совсем еще недавнего времени наиболее применяемой моделью управления общественными финансами являлось сметное планирование, главная цель которого состояла в обеспечении целевого использования средств на основе индексации затрат по определенным направлениям использования на основе бюджетной классификации. Однако долгий опыт применения такой модели показал ее низкую эффективность,

связанную с невысоким уровнем ответственности и инициативы нижнего звена государственного управления, а также к отсутствию заинтересованности в экономии бюджетных средств. В связи с этим возникло решение ввести новую модель управления финансами, кардинально отличающуюся от традиционного бюджетирования, в основе которого лежит сметное финансирование.

Отправной точкой данной бюджетной реформы, служит Концепция реформирования бюджетного процесса в РФ в 2004-2006 гг., которая направлена на максимально эффективное управление средствами федерального бюджета в соответствии с установленными приоритетами государственной политики. В ходе этой реформы предполагалось сместить акценты с управления затратами на управление результатами, предусмотрев рост ответственности и самостоятельности участников бюджетного процесса. Бюджет в этом случае должен формироваться на основе поставленных целей и результатов их достижения, а бюджетные ассигнования четко соответствовать функциям, оказываемым услугам или видам деятельности.

Таким образом, Концепция реформирования бюджетного процесса стала отправным моментом в регулировании процедуры внедрения бюджета ориентированного на результат (БОР) в практику финансового среднесрочного планирования на федеральном уровне. В качестве цели этой модели бюджетирования выступает формирование взаимосвязи между расходуемыми финансовыми ресурсами государства и получаемыми результатами. То есть, данная реформа ориентирована на осуществление перехода от финансирования учреждений и органов власти, к оплате предоставляемых ими услуг. Это должно повысить качество оказываемых услуг и привести к экономии бюджетных средств.

Позднее в рамках бюджетной реформы были разработаны и внедрены в российскую практику специальные инструменты БОР, позволяющие не только установить взаимосвязь между показателями результативности деятельности органов власти и ее финансирования, но и оценить динамику качества оказания государственных услуг. К основным инструментам относят целевые программы, доклады о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования, реестры расходных обязательств, обоснование бюджетных ассигнований, государственные задания. Рассмотрим их более подробно.

Целевые программы - включают в описание конкретных целей и результатов, которые должны быть достигнуты в соответствии с приоритетами программы социально-экономического развития страны, а также перечень проектов, позволяющих обеспечить достижение целей и их ресурсное обеспечение.

Ежегодное составление докладов о результатах и основных направлениях деятельности (ДРОНДов) субъектов бюджетного планирования, характеризующие результаты деятельности (цели, задачи и показатели результативности) федеральных органов власти за отчетный период и план мероприятий на среднесрочную перспективу, стало неотъемлемым элементом среднесрочного бюджетирования, ориентированного на результат. Цель создания ДРОНДов - повышение степени эффективности внутриведомственного планирования, результативности бюджетных расходов, открытости и контролируемости деятельности федеральных органов исполнительной власти.

На практике ДРОНДы пока еще не стали инструментами интеграции стратегического и бюджетного планирования. Разрабатываемые в них показатели зачастую недостаточно качественны, отсутствует обоснованная увязка целей и задач с необходимыми ресурсами. Сегодня ДРОНДы субъекта бюджетного планирования в бюджетном процессе дублируют другие инструменты бюджетного планирования (обоснования бюджетных ассигнований, реестры расходных обязательств и др.), являются скорее аналитическими докладами, чем документами, на основании которых распределяются бюджетные ассигнования, также они очень затруднены для восприятия

конечным пользователем и сложны для общественного контроля. Кроме того, в докладах отсутствуют эффективное взаимодействие на межведомственном уровне и стимулы к достижению определенных результатов [3, с.343].

Таким образом, на современном этапе внедрение данного инструмента БОР в бюджетный процесс до конца не завершено. Для улучшения ситуации, прежде всего, необходимо повысить качество подготовки ДРОНДов, сделав их действенными инструментами интеграции стратегического и бюджетного планирования, основным документом планирования и отчетности органа исполнительной власти.

Внедрение такого инструмента бюджетного планирования, как реестр расходных обязательств, стало возможным после закрепления в БК РФ понятия расходного обязательства. Фактически реестр выполняет роль информационного ресурса, который объединяет сведения о расходных обязательствах, подлежащих финансированию из бюджета.

К настоящему времени реестр расходных обязательств показал себя как действенный инструмент бюджетного планирования. И сегодня работа в рамках реформирования реестра расходных обязательств ведется в направлении повышения степени его использования при составлении проектов бюджетов всех уровней.

Обоснования бюджетных ассигнований (ОБАСы) как инструмент бюджетного планирования позволяют получить информацию о конечных и непосредственных результатах деятельности на этапе планирования бюджета и отчетности о его исполнении.

Обоснование объемов бюджетных ассигнований происходит на уровне целевых статей и видов расходов на среднесрочную перспективу с указанием основных факторов, влияющих на их планируемое измерение. В таком документе указываются данные о динамике планируемых бюджетных расходов, проводится анализ факторов, влияющих на отклонение проектировок в плановом трехлетнем периоде по сравнению с предыдущим циклом, а также указывается значение показателя, характеризующего результат осуществления расходов в отчетном и плановом периоде.

Несмотря на несомненные достоинства данного инструмента в переходе бюджетного процесса от управления бюджетными ресурсами (затратами) к управлению результатами, ОБАСы не могут в полной мере реализовать принцип программно-ориентированного бюджетного планирования, поскольку «расписывают» уже имеющиеся бюджетные ассигнования по результатам.

При планировании бюджетных ассигнований на оказание государственных (муниципальных) услуг в качестве основного инструмента предусмотрено использование государственных (муниципальных) заданий [12, с.140].

Появление этого инструмента связано с необходимостью изменения механизмов финансирования оказания государственных услуг, которое предполагает установление взаимосвязанных с объемами бюджетного финансирования требований к качеству и объему оказания государственных услуг.

Таким образом, каждый из инструментов, применяемых в современном бюджетном планировании, призван обеспечить оптимальное и эффективное распределение бюджетных ассигнований между участниками бюджетного процесса. Обеспечение их взаимосвязи в рамках бюджетного процесса является одним из основных направлений дальнейшей бюджетной реформы.

Основные отличия традиционного бюджетирования, в основу которого положен постатейный метод, от БОР представлены в таблице 1.

Таблица 1- Сравнительная характеристика традиционной модели и модели БОР [4, с.236]

<b>Традиционная модель</b>	<b>Модель БОР</b>
<i>Распределение финансовых средств</i>	
По видам осуществляемых затрат	По программам в соответствии с установленными целями на достижение

	конкретных результатов
<i>Принципы планирования бюджета</i>	
На основе индексации расходов прошлых лет. Основой для планирования выступает потребность в ресурсах	Основой являются предполагаемые результаты. Планирование осуществляется исходя из мероприятий, позволяющих достичь целей
<i>Период планирования</i>	
Краткосрочное на один год	Среднесрочное на срок не менее 3-х лет
<i>Контроль за исполнением</i>	
Преобладает внешний контроль вышестоящими органами или специализированными ведомствами.	Осуществляется мониторинг деятельности и последующий внешний финансовый аудит.
<i>Ответственность сотрудников за эффективное использование бюджетных средств</i>	
Низкий уровень делегирования ответственности.	Высокий уровень децентрализации и делегирования полномочий.

По сравнению с моделью сметного финансирования, бюджетирование ориентированное на результат обладает рядом преимуществ для отдельных экономических субъектов:

1. Для правительства позволяет на регулярной основе получать информацию о решении государственных задач, использовать более эффективные методы распределения бюджетных средств, получать экономию средств за счет повышения эффективности работы, осуществлять контроль на основе определения показателей результативности, устранение неэффективных расходов.

2. Для учреждений появляется возможность самостоятельно расходовать бюджетные средств, основной целью которых является достижение результатов.

3. Для общества позволяет четко определить цели, по которым развивается экономика и социальная сфера, а также установить стоимость достижения целей [10, с.57].

Таким образом, переход от сметного финансирования к БОР помог установить четкие правила изменения объема и структуры ассигнований, а также усилить контроль за правильностью расходования бюджетных средств и производить оценку результативности использования как в бюджетном году, так и при завершении каждой бюджетной программы.

Оценка качества управления государственными расходами производится Министерством финансов РФ в рамках реализации Приказа Минфина России №34н от 13 апреля 2009 года.

Оценка качества управления государственными расходами проводилась в отношении 86 главных распорядителей бюджетных средств, что составляет 77,8% от их общего количества. Оценке не подлежали органы исполнительной власти, осуществляющие полномочия, попадающие в разряд «государственной тайны», а также бюджетные учреждения, у которых доля субсидий на исполнение государственного задания оказалась более 70% бюджетных ассигнований, а также вновь созданные распорядители бюджетных средств.

Для проведения оценки главные распорядители бюджетных средств обязаны представлять необходимую информацию в Министерство финансов РФ до 1 марта 2014 года, однако, 48,8% или 41 распорядитель в полном объеме такую информацию не предоставил.

Проведенный анализ качества управления государственными расходами показал, что в течение 2013 года количество изменений, вносимых в сводную бюджетную роспись, увеличивается и составляет 11,9 тыс. изменений, что на 98 % или 5,9 тыс., больше, чем в 2011 году. При этом необходимо отметить, что в 2010 году было внесено 6 тысяч изменений, в 2010 году – 13,8 тысяч.

Данные об объемах и количество изменений, вносимых в сводную бюджетную роспись, представлены на рис.2.

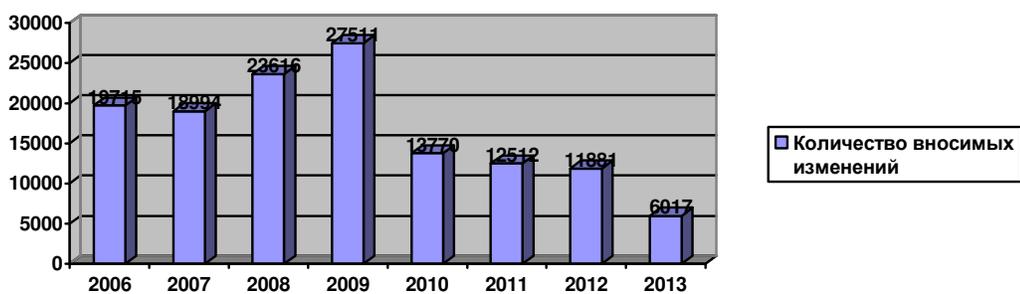


Рисунок 2 - Количество изменений, внесенных в сводную бюджетную роспись в 2005 – 2012 гг.

Наибольшая доля внесенных изменений приходится на следующих главных распорядителей бюджетных средств:

- Федеральная служба безопасности – 8,1%;
- Министерство внутренних дел – 7,2%;
- Министерство финансов РФ – 6,1%;
- Министерство по чрезвычайным ситуациям – 4,8%;
- Министерство обороны – 4,8%;
- Министерство образования и науки РФ – 3,9%;
- Федеральная таможенная служба – 3,2%;
- Федеральная служба исполнения наказаний – 3,2%;
- Министерство здравоохранения и социального развития РФ – 3,1%.

В результате внесенных изменений объем средств бюджета увеличился на 1072,9 млрд. руб., что превышает уровень предыдущего года на 15,1%. Анализ внесенных изменений в сторону увеличения представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Изменения, внесенные в сводную бюджетную роспись (в % от утвержденных сумм)

Группа	Объем внесенных изменений	Количество ГРБС
1	0%	29
2	От 0,1% до 1%	40
3	От 1,1% до 3%	9
4	От 3,1% до 5,2%	5
5	Свыше 5,3%	3

Исходя из представленных данных можно заметить, что по большинству главных распорядителей бюджетных средств не вносятся изменений в сторону увеличения бюджетных расходов или они меняются незначительно. Наибольшие изменения произошли в отношении Министерства финансов РФ – увеличение на 14,9%, Министерства обороны – на 16,1%, Министерства здравоохранения и социального развития – на 17,3%.

Такой объем изменений может свидетельствовать о невысоком качестве бюджетного планирования.

Общий объем неисполненных расходов федерального бюджета составил 62,3 млрд. рублей, или 0,5 %, что на 133,4 млрд. рублей, или на 68,2 %, меньше, чем в 2011 году.

Отклонения в принятых и исполненных обязательства с каждым годом уменьшаются и составляют в 2013 году 1,1%.

По разделам бюджетной классификации наибольшее невыполнение наблюдается по разделам: «Жилищно-коммунальное хозяйство», «Национальная экономика». По главным распорядителям бюджетных средств наибольшее невыполнение демонстрирует Росавтодор – 41,4 млрд. руб., Министерство финансов РФ – 34,3 млрд. руб., Российские железные дороги – 27,5 млрд. руб., Министерство обороны – 27,5 млрд. руб., Министерство здравоохранения и

социального развития – 7,9 млрд. руб., Росавиация – 3,7 млрд. руб., Министерство культуры – 3,5 млрд. руб.

В полном объеме бюджетные ассигнования были исполнены 16 распорядителями бюджетных средств, что составляет 14,4% от их количества. К ним относятся: Большой театр России, ФГОБУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет», ФГОБУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, ФГБУ НИЦ «Курчатовский институт», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Государственный фонд кинофильмов РФ, Российская академия художеств, Центральный избирательный комитет России, Федеральная службы исполнения наказаний, Министерство иностранных дел, Российский фонд фундаментальных исследований, Росархстроакадемия, РАО, Российский гуманитарный научный фонд, Роснедра, Россотрудничество.

На конец 2013 года 95 главных распорядителей имели неисполненные бюджетные ассигнования, что составляет 85,6 % от их общего числа. Наибольшая наибольшая доля неисполненных ассигнований прослеживается у 7 главных распорядителей: Рособоронпоставки - 25%, Федеральная служба по аккредитации - 20%, Минвостокразвития - 18,7%, Конституционный Суд Российской Федерации - 13,8%, Росграница - 12,3%, Росжелдор - 11,2%, Росавтодор - 10,6 %.

Кассовое исполнение расходных обязательств в течение года осуществляется неравномерно (рис. 3).

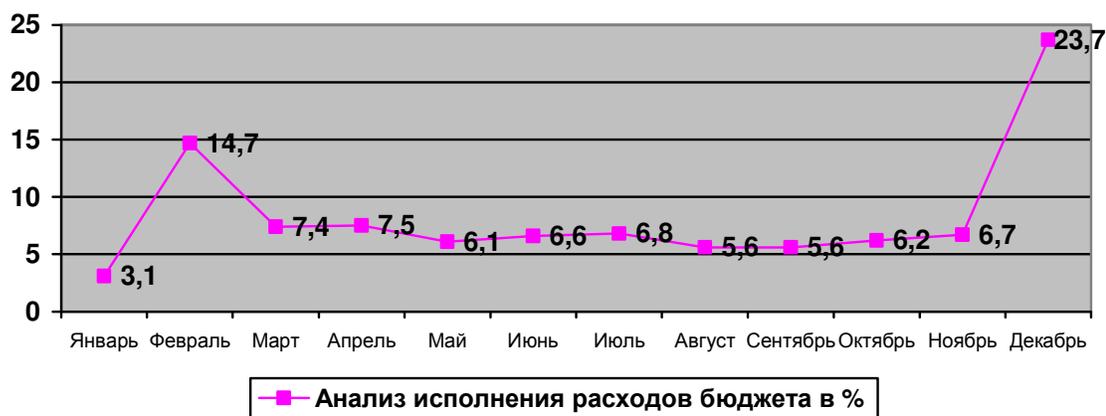


Рисунок 3 - Анализ исполнения федерального бюджета по месяцам

Исходя из представленных данных можно отметить, что основные расходы бюджета приходятся на такие месяцы как декабрь и февраль, наименьшие расходы в январе, что обусловлено новогодними каникулами и началом финансового года.

Сравнительный анализ, проведенный Контрольно-Счетной Палатой путем соотношения суммы отклонений квартальных кассовых расходов показал, что показатель больше единицы наблюдается у шести главных распорядителей бюджетных средств: Госстрой – 1,5; Росимущества и Большой театр – 1,4; Минвостокразвития – 1,3; Ростуризм и Государственный фонд кинофильмов РФ – 1,1.

В ходе анализа выяснилось, что более 37,5 % от расходов за год приходятся на 4 квартал у половины главных распорядителей. Более 50% расходов попадает на 4 квартал 1 пяти распорядителей: Госстрой – 100%, Росимущество – 92,6%, Минвостокразвития – 89,1%, Ростуризм – 80,4%, Минэнерго – 72,6%.

В ходе исполнения закона о бюджете главными распорядителями допускалось отвлечение бюджетных средств в дебиторскую задолженность, что снижало эффективность использования средств бюджета.

Дебиторская задолженность образовалась по следующим причинам: нарушение сроков выполнения обязательств поставщиками, рост авансовых платежей по договорам в рамках исполнения оборонного заказа, длительность процедур эмиссии акций, предусмотренных

трехсторонними договорами между акционерными обществами, Минпроторгом и Росимуществом.

Объем дебиторской задолженности на 1 января 2014 года составляет 1892,7 млрд. руб., он увеличился за последний год на 601,8 млрд. руб. или на 46,6%. Наибольший рост дебиторской задолженности зафиксирован у следующих главных распорядителей бюджетных средств: ФГБУ НИЦ «Курчатовский институт» - в 50 раз, Спецстрой – в 22 раза, Совет Федерации Федерального собрания – в 16 раз, Росмолодежь – в 11 раз.

Наибольшая по объему дебиторская задолженность числится за Министерством обороны, ее величина за 2013 год возросла в 1,6 раза.

Некоторыми главными распорядителями бюджетных средств допускается просроченная дебиторская задолженность, она зафиксирована у следующих распорядителей: Министерство обороны, Министерство энергетики, Росавтодор, Рограница. На долю этих распорядителей приходится 94,8% всей просроченной дебиторской задолженности.

По состоянию на 1 января 2014 года 20 распорядителей имеют размер дебиторской задолженности до 0,1% объема расходов, 29 распорядителей – от 0,1 до 1%, 21 распорядителей от 1% до 3%, 26 распорядителей от 3% до 15%, 10 распорядителей – от 15% до 30%, 5 распорядителей свыше 30%. Структура задолженности представлена на рис.4.

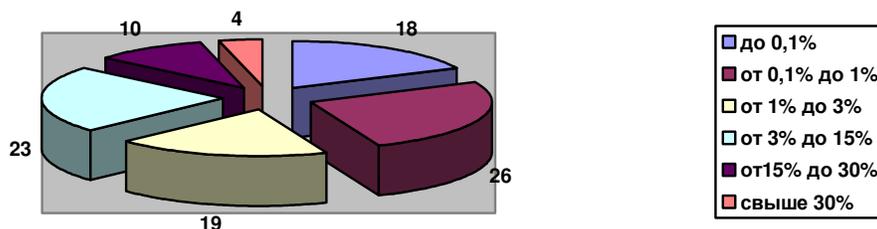


Рисунок 4 - Структура дебиторской задолженности (в % от объема расходов ГРБС)

Таким образом наибольшая задолженность наблюдается у четырех распорядителей: Ростуризм – 86,7%, Роскосмос – 75,2%, Минобороны – 54,5%, Минобороны – 53,8%, Росавтодор – 30,5%.

На исполнение федерального бюджета оказала влияние и имеющаяся кредиторская задолженность. По состоянию на 1 января 2014 года объем задолженности составил 339,3 млрд. руб., произошло его незначительное увеличение по сравнению с 2012 годом на 1,2%. Основной причиной образования такой задолженности являются задолженность федеральной таможенной службы России по авансовым и залоговым платежам, а также несвоевременное представление документов, свидетельствующих о вводе объектов в эксплуатацию, такая причина характерна в основном для Министерства обороны РФ.

Наблюдается рост кредиторской задолженности по следующим главным распорядителям бюджетных средств: Миниэкономразвития – увеличение задолженности в 121,5 раза, Росграницы – в 9,4 раза, Госкорпорация «Росатом» - в 8,6 раза, Министерство образования и науки – в 7,6 раза, Федеральная миграционная служба – в 3,1 раза, Министерство обороны - в 1,7 раза.

По состоянию на начало года 54 главных распорядителя не имели кредиторской задолженности, 22 главных распорядителя имели задолженность до 0,1%, 22 главных распорядителя имели задолженность от 0,1 % до 1 % кассовых расходов, 4 главных распорядителя - от 1 % до 3 % кассовых расходов, 8 главных распорядителя от 3 % до 21 % . К главным распорядителям бюджетных средств, имеющих наибольшую кредиторскую задолженность относятся: Министерство промышленности и торговли, МГУ им. Ломоносова, Министерство транспорта, Росавиация, Росжелдор, Росморречфлот, Министерство обороны, Росавтодор.

У Федеральной таможенной службы кредиторская задолженность составила 230,9 % кассовых расходов.

Динамика дебиторской и кредиторской задолженности приведена на рис. 5.

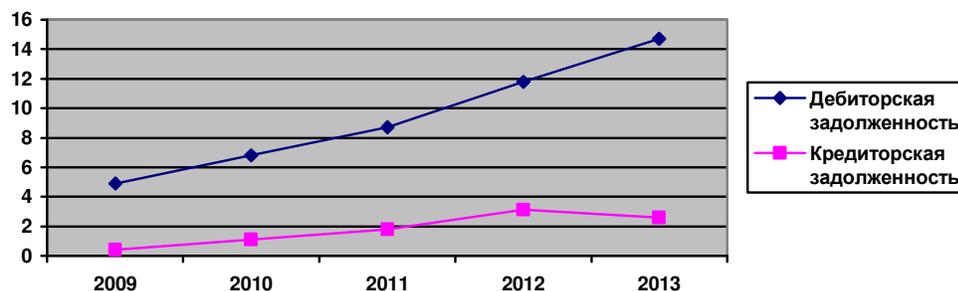


Рисунок 13 - Динамика дебиторской и кредиторской задолженности (в % к объему расходов бюджета)

Увеличение дебиторской и кредиторской задолженности приводят к необходимости принятия мер по их сокращению.

Проведенный анализ и заключение Контрольно-Счетной Палаты позволили выделить главных распорядителей бюджетных средств, которые имеют лучшие показатели в области управления государственными расходами. К ним отнесены: Министерство сельского хозяйства и продовольствия РФ, Верховный Суд РФ, Роспатент, Роскомнадзор, Россвязь, Федеральная служба по техническому и экспортному контролю. Все эти распорядители набрали от 57 до 59 баллов из 64 возможных.

Наиболее низкая оценка качества управления государственными расходами у следующих главных распорядителей средств федерального бюджета: Росрезерва, Госкоммолодежи России, Роснедра, Ростуризма, Росграницы: от 18 до 34 баллов из 64 возможных.

Таким образом, проведенный анализ показал, что основными видами расходов бюджета являются расходы на социальную политику, национальную оборону, правоохранительную деятельность и национальную экономику. Расходы бюджета ежегодно увеличиваются, однако, расходы на национальную оборону увеличиваются более быстрыми темпами по сравнению с другими расходами. Исполнение федерального бюджета осуществляется в соответствии с запланированными расходами. В целом процент исполнения составляет 99,5%, что свидетельствует о высоком качестве бюджетного планирования и ответственности ГРБС за исполнение расходных обязательств.

Внедрение программного бюджета в Российской Федерации находится в начальной стадии, существует достаточное количество неурегулированных вопросов как в части принятия программ, так и их реализации, которые требуют совершенствования законодательства.

Основными направлениями совершенствования системы бюджетных расходов на среднесрочную перспективу выступают: осуществление оценки эффективности государственных расходов, повышение эффективности системы закупок для государственных нужд, качества оказания государственных услуг, бюджетных инвестиций, совершенствование системы организации движения средств между бюджетами, завершение создания системы «Электронный бюджет». Реализация этих мероприятий будет способствовать повышению качества управления государственными финансами в области бюджетных расходов.

Совершенствование бюджетных расходов на среднесрочную перспективу будет осуществляться в соответствии с Программой повышения эффективности управления общественными финансами на период до 2018 года. Основной целью является формирование эффективного и ответственного управления государственными финансами, что должно привести к росту качества жизни населения и достижению целей социально-экономического развития страны. Для достижения установленной цели необходимо решить ряд задач:

- завершить процесс внедрения в бюджетный процесс программно-целевых методов бюджетного планирования и финансирования;
- обеспечить реализацию мероприятий, приводящих к росту эффективности бюджетных расходов;
- усовершенствовать систему финансового контроля переориентировав его на оценку эффективности расходов бюджета;
- сформировать структуру управления финансами в регионах и муниципалитетах;
- повысить качество финансового менеджмента в государственном секторе;
- реализовать принцип прозрачности и открытости в области бюджетного процесса.

Переход к программно-целевому методу планирования приводит к росту самостоятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления за достижение установленных целей. Для этого необходимо предусмотреть создание системы анализа эффективности расходов бюджета. Такая система должна опираться на следующие принципы:

- проведение анализу эффективности расходов бюджета на всех этапах бюджетного процесса;
- оценке подлежит вся совокупность ресурсов (административных, финансовых и др.);
- независимость и сопоставимость;
- публичность промежуточных и конечных результатов проведенного анализа;
- учет результатов для будущих бюджетных циклов [6, с.80].

Можно выделить следующие основные направления повышения эффективности расходов бюджета:

1) оценка эффективности расходов бюджета.

На стадии планирования при оценке эффективности будет учитываться взаимосвязка бюджетных расходов с планируемыми к достижению результатами, имеющими измеримые результаты. При оценке будет осуществляться сверка целевых индикаторов, определяемых на стадии бюджетного планирования с фактическими результатами. В результате проведенной оценки будет осуществлена группировка бюджетных расходов по стоимостным и объемным показателям.

При оценке необходимо для повышения ее эффективности использовать независимую оценку, что будет связано с привлечением научных негосударственных организаций и экспертов.

Обсуждение промежуточных и итоговых результатов оценки будет производиться в рамках «Открытого правительства»;

2) рост эффективности в рамках организации государственных закупок.

С 1 января 2014 года вступил в действие новый федеральный закон №44-ФЗ, который устранил ряд имевшихся ранее недостатков. В настоящее время на повестку дня выдвигается решение следующих проблем:

- замена практики авансирования по контрактам предоставлением исполнителю банковских кредитов для исполнения обязательств по контракту;
- предусмотреть законодательно возможность оплаты заказчиком контракта на основе фактически сложившихся у исполнителя затрат с учетом коэффициента рентабельности.

3) рост эффективности государственных услуг.

В настоящее время завершен переходный период в реформировании государственных и муниципальных учреждений. Им предоставлена большая самостоятельность, установлены долгосрочные нормативы, что в большинстве привело к положительным результатам, выразившимся в увеличении заработной платы, повышению производительности труда, более рациональному использованию бюджетных средств и т.д. Однако, были выявлены и некоторые недостатки, в частности:

- осуществление коммерческих видов деятельности вразрез с целями создания учреждения;
  - несоответствие оказываемых услуг полномочиям учредителя;
  - сохранение подхода «одно учреждение – одна услуга»), что приводит к невозможности разделения бесплатных услуг от услуг, оказываемых за плату;
  - формирование нормативных затрат на основе индексации расходов прошлых лет.
- Для решения этих проблем предлагается осуществить ряд мероприятий:
- обеспечение взаимосвязки государственных заданий с государственными программами;
  - ликвидация учреждений, оказывающих услуги не по профилю учредителя;
  - создание сводного перечня государственных услуг;
  - формирование единой методики определения нормативных затрат на оказание госуслуг;
  - привлечение негосударственных организаций к оказанию государственных услуг, что создаст конкуренцию и, следовательно, будет способствовать росту качества оказываемых услуг;
  - создать перечни услуг, оказываемые государственными учреждениями на платной основе;
  - изменение системы оплаты труда с применением принципов «эффективного контракта».

4) рост эффективности бюджетных инвестиций. В рамках этого направления предполагается развитие системы государственно-частного партнерства, что требует формирование соответствующей правовой базы, создание методик оценки эффективности проектов, защиту прав участников.

Основными задачами в этой области на среднесрочную перспективу являются:

- снижение рисков государственно-частных партнерств;
- передача рисков частным инвесторам;
- повышение эффективности управления активами, созданными в рамках государственно-частных партнерств;
- оптимизация механизма предоставления государственных гарантий.
- совершенствование механизмов предоставления государственных гарантий Российской Федерации.

5) повышение эффективности распределения межбюджетных трансфертов.

В настоящее время объем межбюджетных трансфертов составляет около 10% всех расходов федерального бюджета. Для повышения уровня самостоятельности бюджетов требуется законодательство разграничить на долгосрочной основе доходные источники и расходные обязательства.

В рамках второго направления необходимо, прежде всего, скорректировать подходы к формированию и структуре межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации в целом.

Основным видом межбюджетных трансфертов являются субсидии, доля которых составляет около 40%, далее следуют дотации – около 36%, субвенции – 20% и иные межбюджетные трансферты – около 4%. В среднесрочной перспективе для повышения уровня стабильности региональных финансов планируется увеличение доли дотаций до 40%, а такую форму как иные трансферты предлагается вообще исключить из бюджетного законодательства. В части субсидий уже начата работа по их укрупнению, порядок предоставления субсидий будет предусматриваться государственными программами и выделяться только в случае принятия соответствующих программ регионами.

Предполагается также сокращение количества субвенций, путем передачи полномочий по финансированию этих расходов субъектам РФ.

б) развитие системы управления финансами «Электронный бюджет».

В рамках этого направления будут реализованы следующие мероприятия.

- организация перехода на единые стандарты электронной финансовой информации, для этого будет осуществлен перевод всей информации в электронную форму, созданы форматы документов, внедрена практика использования электронной подписи;

- стандартизация процессов управления государственными финансами.

- формирование единой информационной среды в области управления государственными финансами.

Реализация вышеназванных направлений приведет к повышению качества управления государственными финансами, росту эффективности бюджетных расходов.

Таким образом, по результатам проведенного исследования в данной главе можно сделать следующие выводы: внедрение программного бюджета в Российской Федерации находится в начальной стадии, существует достаточное количество неурегулированных вопросов как в части принятия программ, так и их реализации, которые требуют совершенствования законодательства.

Основными направлениями совершенствования системы бюджетных расходов на среднесрочную перспективу выступают: осуществление оценки эффективности государственных расходов, повышение эффективности системы закупок для государственных нужд, качества оказания государственных услуг, бюджетных инвестиций, совершенствование системы организации движения средств между бюджетами, завершение создания системы «Электронный бюджет». Реализация этих мероприятий будет способствовать повышению качества управления государственными финансами в области бюджетных расходов.

### Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ"(в ред от 30.02.2015 г.)// СПС «КонсультантПлюс»
2. Березкин Д.И., Захаров К.Е. Модернизация бюджетного законодательства в условиях перехода к программному бюджету / Д.И.Березкин, К.Е.Захаров //Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. – 2013. №1(15). – с. 59-66
3. Болтинова О.В. К вопросу о повышении эффективности бюджетных расходов в Российской Федерации /О.В.Болтинова //Актуальные проблемы российского права. – 2014. №3. – с.342-350
4. Бюджетная система РФ: Учеб. для вузов / В.А. Парыгина, А.А. Тедеев, С.И. Мельников. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2012. – 752 с.
5. Годин А. М. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / А. М. Годин, В. П. Горегляд, И. В. Подпорина, – 9-е изд., испр. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010 г. – 644 с.
6. Морган Б.Г., Самойлова С.С. Структура расходов федерального бюджета как выражение перспективных направлений развития России /Б.Г.Морган, С.С.Самойлова //Социально-экономические процессы и явления. – 2013. №2(48). – с.79-83
7. Мышлева И.Н. Государственные и муниципальные финансы. Учебник - М.: ИНФРА - М, 2011 - 268 с.
8. Родионов М.Г., Симонова Н.Ю., Иванова Е.В. Основы государственного регулирования в переходной экономике России / М.Г.Родионов, Н.Ю.Симонова, Е.В.Иванова. Омск, 2011
9. Симонова Н.Ю. Особенности внедрения среднесрочного финансового планирования в России / Н.Ю.Симонова // Крымский научный вестник. 2013. №6 с. 188 - 191
10. Симонова Н.Ю. Проблемы формирования местных бюджетов в современных условиях хозяйствования / Н.Ю.Симонова //Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2013. №2(6). С.55-61

11. Симонова Н.Ю., Родионов М.Г., Иванова Е.В. Бюджетная система Российской Федерации / Н.Ю.Симонова, М.Г.Родионов, Е.В.Иванова. – Омск, 2011
12. Симонова Н.Ю. Оценка практическое реализации системы бюджетирования, ориентированного на результат / Н.Ю.Симонова //Сборник трудов международно-практической конференции «Социально-экономические и правовые системы: современное видение». 2014. с. 139 – 144
13. Симонова Н.Ю. Государственные программы как элемент формирования программного бюджета / Н.Ю.Симонова //Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2014. №3(17). С. 50-57
14. Тищенко Т. Государственный бюджет /Т.Тищенко //Экономическое развитие России. – 2013. Т.20. №5. – с.25-28
15. Финансы: Учебник / Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 2008.-562 с.

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СФЕРЕ ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА****Тарасова Т.Н.**

Системный экономический и политический кризис, который российская экономика переживает сегодня, происходит в эпоху глобализации и трансформации мирового рынка, дефицита ресурсов, а также агрессивного характера рыночной конкуренции и, как следствие, сокращения производственных и деловых циклов. Современная экономическая ситуация в России и в мире характеризуется не только высокой степенью нестабильности, но и повышенным уровнем политической и социальной напряжённости. Функционирование и развитие бизнеса в этой ситуации возможно за счет инновационных решений во всех управленческих областях — персонал, производство, маркетинговая и финансовая деятельность. Сегодня, в условиях агрессивного перераспределения рынков и ресурсов, лоббированием которых выступают политические силы ведущих экономик мира, последнее слово остаётся за маркетинговым подходом в управлении, который ориентируется на удовлетворение потребностей рынка и, соответственно, повышение конкурентоспособности бизнеса.

Сегодня есть все основания считать кризисной экономическую ситуацию в стране и в мире, поскольку мировая экономика находится в состоянии острой напряжённости. При этом причины текущего кризиса, который, по сути, является системным, кроются как в чисто экономических, так и в политических сферах. Трудно оценивать реальные социальные и экономические последствия кризиса, поскольку он ещё не закончен, и неблагоприятные с макроэкономической точки зрения тенденции ещё не исчерпали себя. В этой связи крайне сложно верно анализировать рыночную ситуацию и оценивать перспективы. Это обстоятельство существенно усложняет принятие предпринимателями управленческих решений.

В данной статье исследовательский интерес автора сфокусирован на предпринимательских структурах, работающих в индустрии туризма.

Туризм — это важная для экономики отрасль, удовлетворяющая потребность людей в отдыхе, принося доход населению туристских районов. Как многие другие отрасли экономики туризм не истощает природные ресурсы. Тем не менее, данная сфера предпринимательства гораздо более уязвима в периоды экономических потрясений и не менее других подвержена негативным влияниям нестабильных экономических факторов.

Прежде чем анализировать особенности предпринимательства в туризме, следует определить суть и специфику туристской индустрии.

В настоящее время известно несколько точек зрения на предмет состава туристской индустрии. Европейские специалисты по туризму считают, что систему предпринимательства в туризме возможно разделить на две составляющие: туристская индустрия и индустрия гостеприимства.

В соответствии с данной точкой зрения, туристская индустрия охватывает туроперейтинг, туристские агентства, транспорт, индустрию развлечений, экскурсионно-познавательные организации. Индустрия гостеприимства, в свою очередь, включает в себя наряду с индустрией размещения также индустрию услуг и индустрию питания. Австралийский специалист в области гостиничного бизнеса Линн ван дер Ваген [4] полагает, что индустрия гостеприимства содержит в себе такие отрасли, чья деятельность связана с предоставлением жилья, пищи и продажей алкогольных напитков, а также организацией увеселительных мероприятий.

В свою очередь некоторые отечественные исследователи, в частности В.А. Квартальнов [5], причисляют к основным сегментам индустрии туризма

туроператорскую и турагентскую деятельность, индустрию транспорта, гостиничную индустрию, индустрию питания и развлечений.

Представляется, что точка зрения на туризм российских учёных менее структурирована, чем у их зарубежных коллег, поскольку:

1) объединяет в рамках одной системы разнородные с точки зрения специфики управления объекты (к примеру, авиакомпания, ресторан, культурно-досуговый центр, туристская фирма имеют несхожие технологические циклы, финансовые обороты, специфику ведения бизнеса, структуру рынка и проч.);

2) часть предпринимательских структур (предприятия питания, развлечения) могут быть не связаны с временным изменением места нахождения потребителя их услуг — основным критерием туризма — но при этом, скорее, обслуживать туристскую отрасль, чем являться её полноправной составляющей.

Таким образом, на сегодняшний день не существует однозначного определения понятия «предпринимательская структура в туризме», что делает бессмысленным разработку типовых механизмов повышения конкурентоспособности таких структур в связи с их разнородностью.

Чтобы определиться с данным термином, необходимо, прежде всего, обратиться к содержанию понятия «туризм». В связи со значительным числом форм проявления и множественностью функций достаточно сложно дать ёмкое и при этом исчерпывающее определение понятию «туризм». Обратимся к определению, сформулированному в Федеральном законе «Об основах туристской деятельности» [1].

Туризм — временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания.

В ходе развития самого туризма как вида деятельности данный термин получал различные трактовки и толкования, каждое из которых отражает те или иные его аспекты. Для определения туризма базовыми критериями можно считать следующие:

1. Изменение места: перемещение в место, находящееся за пределами ежедневной среды обитания.

2. Пребывание в другом месте: место пребывания не должно быть местом постоянного или длительного проживания (12 и более месяцев).

3. Оплата деятельности в посещаемом месте: целью поездки не должно быть осуществление деятельности, оплачиваемой из источника в посещаемом месте или трудовой деятельностью (оплатой труда).

Не вызывает сомнений, что без деятельности по производству туристского продукта туризм сегодня невозможен. К этой деятельности относится производство снаряжений и специальной одежды, гостиниц, транспорта, экскурсионных бюро и проч. Тем не менее, в сформулированных на сегодняшний день определениях туризма эта деятельность не находит отражения. Это также подтверждает профильный закон «Об основах туристской деятельности», который чётко определяет содержание туристской деятельности [1]:

Туристская деятельность — туроператорская и турагентская деятельность, а также иная деятельность по организации путешествий.

Представляется оправданным в своих суждениях опираться на понятийный аппарат действующего законодательства, которое отражает точку зрения государства на состав и содержание туристской деятельности. В этой связи, можно предположить, что система предпринимательства в индустрии туризма должна включать в себя:

1. Основное предпринимательское ядро туризма — туроператоры и турагенты как рычаг, приводящий в действие другие факторы производства в туризме.

Это те предпринимательские структуры, благодаря которым потребитель получает

готовый продукт — туристский пакет, который состоит из комплекса услуг предприятий инфраструктуры туризма.

2. Сектор транспортных перевозок, сектор размещения и питания, сектор развлечений — инфраструктура туризма.

Это структуры, формирующие составляющие элементы туристского пакета, различный набор которых отличает один туристский продукт от другого. Очевидно, что ядро и инфраструктура неделимы, при этом если предпринимательские структуры, относящиеся к инфраструктуре туризма, могут существовать независимо от структур ядра, то деятельность последних без инфраструктуры бессмысленна. Другими словами, авиакомпании, гостиницы и предприятия питания способны продавать продукт своей деятельности напрямую, без посредничества туристских организаций. В настоящее время такая тенденция прогрессирует, что наносит значительный урон индустрии туризма в целом.

Понятие «предпринимательская структура в туризме» должно интегрировать в себе 2 важных начала — предпринимательство и туризм, и отражать их сущность и особенности.

Предлагается следующая формулировка понятия «предпринимательская структура в туризме»:

**Предпринимательская структура в туризме** — это самостоятельно функционирующая на рынке туристских услуг экономическая единица, созданная с целью получения прибыли от формирования и/или продвижения туристского продукта.

Данное определение содержит:

1) указание на предпринимательскую сущность такой структуры — самостоятельность на рынке и нацеленность на получение прибыли через определённый вид деятельности;

2) ограничение сферы деятельности формированием и/или продвижением туристского продукта (туроператорская и/или турагентская деятельность).

Объект интереса данной статьи ограничен предпринимательскими структурами, занимающимися созданием и продвижением туристского продукта (тура) на региональных рынках — туристскими операторами и агентами. Преимущественно подобные структуры относятся к формам малого предпринимательства. Это обусловлено особенностями российского туристского рынка, в соответствии с которыми крупные туроператоры базируются преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге и могут при этом иметь представительства в регионах. У подобного положения дел есть ряд причин, таких как, например, наличие международных транспортных порталов, более развитая инфраструктура в центре, чем на периферии, уровень платежеспособного спроса и т.п. Непосредственно в регионах, как правило, работают либо туроператоры, имеющие местное значение, представительства крупных туроператоров, выполняющие агентские функции либо туристские агентства. Основная масса таких предпринимательских единиц — структуры малого бизнеса.

Малое предпринимательство (малый бизнес) — это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях (показателях), конституирующих сущность этого понятия [6].

Малый бизнес характеризуется:

- юридической независимостью;
- управлением предприятием лично собственником капитала или партнерами-собственниками с целью получения предпринимательского дохода;
- небольшими размерами основных показателей деятельности субъекта хозяйствования: уставный капитал, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода);
- численностью персонала.

1 января 2008 года вступил в законную силу ФЗ № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» [2]. Закон призван обеспечить поддержку структур малого и среднего предпринимательства, кроме того, в нём закреплены критерии отнесения хозяйствующих субъектов к структурам малого и среднего предпринимательства. Закон вводит такую предпринимательскую структуру, как микропредприятие — структура, относящаяся к форме малого предпринимательства, и обладающая рядом признаков. Это определение нашло продолжение в 556 Постановлении Правительства РФ [3], в котором было уточнено, что все коммерческие организации с годовым оборотом от 0 и до 60 миллионов теперь микропредприятия. Сейчас названный закон предусматривает градацию предпринимательских структур по численности и выручке. Численность персонала оговорена в самом законе. Для микропредприятий это не более 15 человек, до 100 человек — малые предприятия, до 250 человек — средние. При этом предельные значения выручки для каждой из этих категорий не должны превышать установленные Правительством России. Таким образом, основным критерием отнесения предпринимательской структуры к категории микробизнеса является её годовой финансовый результат.

Прежде в российском предпринимательском секторе отсутствовало деление на микропредприятия — они автоматически относились к малым формам предпринимательства. Однако возрастающая потребность в государственной поддержке малого предпринимательства сделала необходимой адресность такой поддержки. Следует дифференцировать предпринимательские структуры с небольшим оборотом и численностью, чтобы иметь возможность предоставить им более подходящие условия кредитования, налогообложения и отчётности и, тем самым, уравнивать их возможности с возможностями более устойчивых предпринимательских структур.

Необходимо отметить, что отраслевая принадлежность может существенно повлиять на устойчивость предпринимательской структуры в условиях кризиса и неопределённости. Так, к примеру, продуктовый минимаркет всегда будет иметь преимущество перед туристским агентством. Туристский продукт для среднего гражданина не относится к категории первоочередных затрат, поэтому кризисные периоды предпринимательские единицы отрасли переживают особенно остро. Кроме того, отрасль реагирует на положение дел не только в своей стране (покупательская способность населения), но и в мире в целом.

Для предпринимательских структур туризма современный экономический кризис проявляется, прежде всего, в снижении платежеспособного спроса, которое является причиной уменьшения объёмов продаж. В результате туроператоры, пытаясь удержать на приемлемом уровне собственные объёмы продаж и прибыли, зачастую не дифференцируют собственную мотивационную политику в отношении агентов и предлагают равные условия, как эффективным предпринимательским структурам, так и фирмам-однодневкам. Таким образом, конкуренция, в том числе недобросовестная, возрастает, и турагентствам становится всё сложнее оставаться эффективными. Кроме того, за период кризиса существенно выросла стоимость денег, причём не только для малого бизнеса, что также немаловажно и представляет собой негативную тенденцию. Другими словами, предпринимателям в туризме приходится работать в условиях одновременно и глобального экономического, и отраслевого кризисов.

Зачастую определяющее значение для устойчивости предпринимательской структуры в условиях кризиса может иметь принятие верного управленческого решения, для чего в сжатые сроки следует проанализировать внутреннюю и внешнюю среду и оценить влияние на неё возникших рыночных изменений, после чего найти новые решения по её корректировке. Для этого необходимо чётко себе представлять, в чём состоят особенности управления структурой малого предпринимательства в туризме и как управлять её конкурентоспособностью.

У малых форм предпринимательства есть ряд безусловных преимуществ, к которым можно смело отнести возможности оперативного реагирования на динамику рыночной конъюнктуры, непосредственный контакт с потребителем, узкая специализация на выбранном рыночном сегменте и возможность начать бизнес с незначительным стартовым капиталом. Всё это некоторым образом увеличивает шансы малого предпринимательства на выживание в сложные экономические периоды. Однако перечисленные достоинства при определенных условиях могут обернуться сдерживающими развитие недостатками. С одной стороны, возможность структур малого предпринимательства оперативно отреагировать на изменения обстановки увеличивает их мобильность и приспособляемость. В то же время это ставит малое предпринимательство в зависимость от рыночной динамики и от изменения социально-экономических и политических условий. Незначительный капитал ограничивает не только производство, но и суживает перспективы привлечения дополнительных ресурсов (производственных, трудовых, финансовых, научно-технических и т.д.). При этом немаловажно, что небольшие масштабы производства и незначительное число занятых в нём работников обуславливают простоту управления предпринимательской структурой.

Существующая сегодня ситуация рыночной напряжённости в совокупности с объективными тенденциями развития мировой туристической индустрии не только существенно усложняют процесс управления современными предпринимательскими структурами в туризме, но и постепенно трансформируют саму суть и содержание процесса управления ими.

Рыночная ситуация, в которой приходится работать современным предпринимательским структурам туризма, является, по своему, уникальной, и уникальность эта заключается в том, что глобальный экономический кризис совпал по временному периоду с отраслевым кризисом. Таким образом, даже эффективный бизнес вынужден не столько развиваться, сколько выживать.

Отраслевой кризис спровоцирован целым рядом факторов, среди которых не последнее место занимают тенденции изменения потребительского выбора как основы развития туристической отрасли. Речь идёт об усилении роли интернет-технологий и повышении уровня их использования потребителями, имеющими платежеспособный спрос и реальный интерес к приобретению турпродукта. Опытные платежеспособные потребители сознательно отказываются от услуг турагентств, предпочитая интернет сервисы по бронированию билетов и гостиниц. Подобная форма путешествий имеет ряд неоспоримых преимуществ перед классическим использованием услуг менеджера по туризму:

- перспектива более гибкого планирования путешествия (независимость от дат прилёта-отлёта, длительности путёвки, аэропортов, свобода перемещения и проч.);
- более низкая цена путешествия, чем в составе турпакета;
- возможность выбирать стоимость страховки либо отказаться от неё.

Единственным по факту недостатком самостоятельного планирования путешествия является вероятность принятия неудачных решений вследствие плохой информированности, которая существенно снижается при использовании услуг менеджера турагентства. Однако сегодня, в эпоху широкой доступности информации, такую вероятность нельзя считать непреодолимым препятствием на пути к самостоятельному планированию путешествия.

Обозначенная выше тенденция является реально ощутимой проблемой для турагентского бизнеса и туроперейтинга. Её особенность состоит в необратимости, т.к. это отражение естественного хода развития событий на рынке.

Другой, не менее болезненной сложностью, препятствующей эффективному функционированию агентств и операторов, является несовершенство законодательной базы, которая бы соответствовала текущему состоянию дел в отрасли. С целью защиты интересов потребителя государство на законодательном уровне установило финансовые

гарантии для туроператоров (ФЗ РФ от 5 февраля 2007 г. N 12-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»»). При этом деятельность турагентств не подвергается ни лицензированию, ни сертификации, таким образом, агентский рынок остался практически бесконтрольным. Количество агентств по стране в целом и по отдельно взятым регионам не поддаётся учёту. Вход в бизнес является свободным, что должно было спровоцировать увеличение количества туристских агентств и создать нормальную конкуренцию в этом виде бизнеса. В результате на рынок вышло большое количество непрофессионалов и предпринимателей, зарабатывающих созданием фирм-однодневок. Уровень конкуренции, действительно, возрос, но и уровень недобросовестной конкуренции в том числе, от чего страдает имидж отрасли в целом.

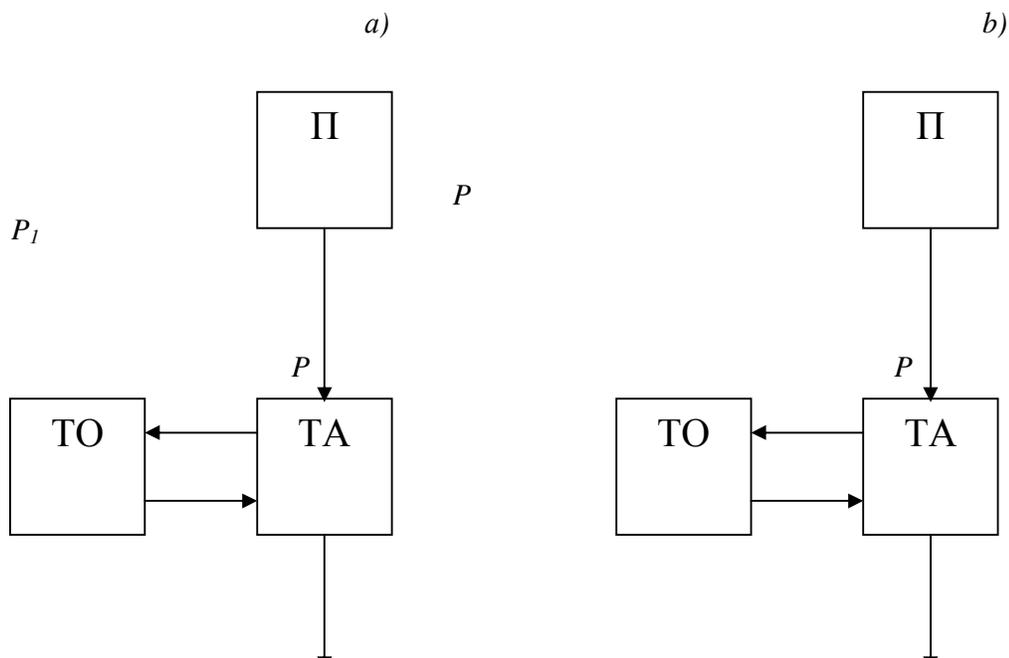
Анализ мнений ряда руководителей туристских агентств, представленных на специализированных сайтах, позволяет прийти к парадоксальному выводу: быть по-настоящему конкурентоспособным в сегодняшней ситуации на рынке туризма невыгодно.

Упрощённо конкурентоспособность можно понимать как соотношение качества услуги и её цены. Добиться долгосрочной конкурентоспособности для предпринимательской структуры в сфере туризма, как и в любой другой, можно только через инвестиции в развитие — в персонал, в материально-техническую базу, в инновации. Очевидно, что такого рода затраты в малом и среднем предпринимательстве не могут сопровождаться снижением цен — это экономически нецелесообразно и отрицательно скажется на устойчивости предпринимательской структуры. Поэтому вновь появившиеся на рынке предпринимательские структуры чаще выбирают второй путь — предоставление более привлекательной цены посредством скидок, бонусов и т.п.

Рассмотрим схему образования прибыли ( $I$ ) у среднестатистического туристского агентства (ТА) (см. рис. 1-а).

На реальном рынке вариант *b* сегодня практически не встречается по причине своей неконкурентоспособности, т.к. очевидно, что  $P_I > P$ , что неинтересно потребителю, а значит, не гарантирует  $I_I > I$ . Таким образом, предоставить скидку ( $d$ ) возможно только за счёт собственной прибыли ( $I$ ), поскольку цена туристского продукта ( $P$ ) устанавливается его собственником — туроператором (ТО). Прибыль же ТА формируется за счёт комиссионного вознаграждения ( $c$ ), которое составляет в среднем 10-15% от цены продукта ( $P$ ) за вычетом расходов на ведение бизнеса (зарплата, отчисления в социальные фонды, налоговые платежи, аренда, операционные расходы и т.п.).

Осознавая вышеобозначенное, туроператоры запрещают агентствам устанавливать свою цену на туристский продукт, это прописано в договоре между оператором и агентом. Тем не менее, рассмотрим указанный вариант формирования цены как вероятную альтернативу.



где:  
 ТА — туристское агентство; ТО — туристский оператор; П — потребитель;  
*P* (*price*) — цена туристского продукта, установленная ТО;  
*P*<sub>1</sub> — цена туристского продукта, установленная ТО, с торговой надбавкой ТА ( $P_1 = P + \Delta$ );  
*c* (*commission*) — комиссионное вознаграждение за реализацию туристского продукта;  
*I* (*income*) — прибыль ТА ( $c - e$ );  
*I*<sub>1</sub> — прибыль ТА ( $c + \Delta - e$ );  
*e* (*expenses*) — расходы на ведение деятельности и обязательные платежи в бюджет и социальные фонды.

Рис. 1. Схема образования прибыли туристского агентства [7]

Для того чтобы экономически целесообразно было предоставлять потребителю скидку (*d*), необходимо, чтобы  $I > c - e - d$ . Величина *I* зависит не только от *e*, но и от размера *c* и, самое главное, от  $\sum c$  — объёма продаж ТА. Рассмотрим эти составляющие более предметно.

1) у среднего ТА, как правило, величина *e* более или менее постоянна, т.к. основную её часть составляют затраты на аренду и на персонал, поэтому значительно уменьшить величину *e*, не понижая при этом качества работы, невозможно;

2) размер *c*, как правило, не превышает 15%, при этом ТО могут дифференцировать его в зависимости от продукта, но практически не дифференцируют в зависимости от качества работы ТА, которому предоставляют *c*;

3) объём продаж — основа устойчивости и развития ТА, однако, он сильно подвержен влиянию экономического и отраслевого кризиса, условиям ведения бизнеса, фактора сезонности и конкурентоспособности ТА.

Таким образом, очевидно, что *d* — скидка — как инструмент повышения спроса и увеличения  $\sum c$  в секторе малого предпринимательства в туризме экономически нецелесообразна. Тем не менее, учитывая количество ТА на рынке туристских услуг, именно стоимостной фактор является зачастую определяющим в потребительском выборе. Предлагать потребителю скидку в размере 7-10% — значит работать без прибыли, рассчитывая на оборот. В настоящее время такая схема работы присуща фирмам-однодневкам, которые используют ценовую конкуренцию для наращивания оборотов, либо предпринимателям-непрофессионалам, не осознающим в полной мере последствий зависимости от оборота. Подобный достаточно распространённый сегодня стиль работы имеет два негативных последствия:

1. для потребителя — риск получить некачественную услугу вследствие стремления продавца оправдать предоставленную скидку и удешевить продукт либо риск неполучения услуги вследствие неплатежеспособности продавца;

2. для рынка туристских услуг в целом: нарушается ценовой порядок в отрасли, происходит отток потребителей от конкурентоспособных ТА-профессионалов, способных оказать качественную услугу, в пользу тех, кто предлагает более низкую цену.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время в России, несмотря на попытки государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в сфере туризма созданы все условия для развития недобросовестной конкуренции, что негативно сказывается не только на имидже отрасли, но и на её перспективах.

Напряжённая экономическая и политическая обстановка в стране и в мире и неопределённость относительно её продолжительности и итогов отрицательно сказались на динамике спроса на туристские услуги. Диагностировано падение показателей выездного туризма за минувший год, что подтверждает статистика Ростуризма [8] и отзывы об объёмах продаж с профессиональных интернет-форумов [9, 10, 11, 12].

На официальном сайте Ростуризма представлена информация о количестве туроператоров, внесённых в реестр, что даёт возможность отследить его динамику в течение 2010-2014 годов. Так, по данным Единой межведомственной информационно-статистической системы Ростуризма [8] количество турператоров в России в последние годы стабильно падает, при этом заметна тенденция переноса акцента их внимания на внутренний туризм, чего раньше не наблюдалось.

Относительно туристских агентств можно сказать, что их количество не поддаётся учёту:

1) во-первых, упразднение обязательного лицензирования и сертификации турагентской деятельности сделало вход в отрасль не только свободным, но и неконтролируемым;

2) во-вторых, в соответствии с Федеральным планом статистических работ (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 06.05.2008 № 671-р) статистический учёт по микропредприятиям в России (к которым относится абсолютное большинство туристских агентств) не ведётся.

Отсутствие статистического учёта делает отрасль бесконтрольной, и отследить эффективность принимаемых в ней решений – невозможно, что делает их практически бессмысленными.

Таким образом, можно констатировать крайне сложное положение дел в туристской отрасли.

Сложность и напряжённость системы отношений в кризисной экономике побуждает предпринимателей принимать такие решения, последствия которых определяют экономическое положение (прибыльность, убыточность, банкротство) предпринимательских структур. При этом быстро изменяющаяся ситуация не позволяет им спроектировать единую модель поведения, которая была бы эффективной во всех случаях, а опыта и интуиции предпринимателей оказывается недостаточно для принятия правильного решения. Значимость возможных последствий и высокая цена ошибки предъявляют высокие требования к обоснованности решения, а это предполагает понимание закономерностей функционирования рыночного механизма. Опыт развитых стран показал, что эффективной концепцией управления предприятием в условиях рынка является маркетинг.

Несмотря на высокую рыночную мобильность малых форм предпринимательства, маркетинг как функция управления на них развит недостаточно хорошо, что объясняется ресурсной и организационной ограниченностью таких структур. Так, в индустрии туризма предпринимательские микроструктуры, такие как, например, туристские агенты, практически не проводят маркетинговые исследования. Этому есть 2 причины:

#### 1. Организационная и ресурсная ограниченность.

Как правило, малым предпринимателям нет необходимости исследовать собственную внутреннюю среду — все плюсы и минусы очевидны в силу немногочисленности персонала и направлений деятельности.

Исследовать внешнюю же среду часто бывает нецелесообразно, т.к.:

- динамика численности конкурентов по отдельным регионам известна, и она не влияет на ценовую или ассортиментную политику туристского агентства;

- потребительские предпочтения очевидны — клиенты делятся ими сами, при этом они мало на что влияют, т.к. ассортимент туристских направлений, по которым работает агентство, от этого практически не зависит.

#### 2. Маркетинговые исследования проводятся туроператорами, которые определяют

условия работы на туристском рынке конкретного региона.

Отсюда можно сделать вывод, что маркетинг как функция в малых предпринимательских структурах туризма неразвита, поэтому возможны сложности в определении направлений управления собственной конкурентоспособностью. Это в очередной раз подтверждает актуальность исследований в данном направлении.

Основные особенности управления предпринимательскими структурами в туризме могут быть вкратце сформулированы следующим образом:

1. Туристское агентство способствует продвижению продукта туроператора по установленным оператором ценам и получает за это комиссию. Оно не устанавливает цены на турпродукты, поэтому скидки, которыми агентство пытается привлечь клиента в период кризиса, могут быть предоставлены только за счёт собственной комиссии. Это существенно ограничивает возможность использования такого мощного инструмента конкурентоспособности как цена продукта.

2. Турагент не создаёт продукт, а продвигает его на рынок, приближает к потребителю. Таким образом, агентство объективно не может отвечать за качество туристского продукта, который в результате получит потребитель, ответственность должна возлагаться на туроператора, сформировавшего этот продукт. Тем не менее, практика российского законодательства свидетельствует об обратном. Основной отраслевой закон «Об основах туристской деятельности», к сожалению, на практике не получил первоочередной силы, и суды продолжают руководствоваться преимущественно законом «О защите прав потребителей», и иски предъявляются именно агентам. Следовательно, можно утверждать, что деятельность турагентства содержит элемент риска, из чего вытекает следующая особенность управления предпринимательской структурой в туризме.

3. Высокое значение профессионализма персонала.

Учитывая вышесказанное, квалифицированный менеджер по туризму должен уметь не только продать тур, но и предотвращать или с минимальными потерями решать возникающие конфликтные ситуации. Нужно быть не только профессионалом в области туризма, но и хорошо ориентироваться в вопросах психологии, чтобы суметь подобрать клиенту именно тот вид отдыха, которым тот останется доволен. Следует помнить, что оценка клиентом качества полученной туристской услуги в большинстве случаев бывает субъективной.

Кроме того, следует принимать во внимание, что туризм — очень персонифицированный бизнес, и клиенты доверяют конкретным менеджерам. На практике это означает, что при переходе из одной туристской фирмы в другую опытный менеджер может увести значительную часть клиентской базы.

4. Специфика туристского продукта:

- его нельзя складировать или хранить, нельзя представить в виде товарных образцов, для их оценки нет мерных величин (размер, вес, объем, мощность и др.);

- потребитель лишён возможности заблаговременно познакомиться с приобретаемым турпродуктом, он видит его только в момент потребления, которое чаще всего осуществляется непосредственно на месте производства туристской услуги;

- покупатель преодолевает расстояние, отделяющее его от продукта, а не наоборот;

- турпродукт зависит от таких переменных, как время и пространство. Большое значение имеет фактор сезонности. Маркетинговые мероприятия турфирмы будут отличаться в пик сезона и в межсезонье. В межсезонье, например, необходимы дополнительные меры стимулирования спроса — низкие цены, различные дополнительные услуги, варьирование различными видами туризма и т.д. Кроме того, предложение отличается значительной статичностью: например, привязанностью к определенному месту (турбазу, аэропорт и т.д. невозможно перенести в другое место);

- на качество туруслуг существенно влияют внешние факторы, имеющие форс-мажорный характер, то есть независимые от воли и действий продавца и покупателя;

погода, природные условия, политика в области туризма, международные события и т.д.

5. Высокий уровень лояльности потребителя к туристскому агентству.

Главная задача туристского агентства — наработать собственную клиентскую базу. Известное правило «Самая лучшая реклама — это довольный клиент» очень хорошо применимо к работе туристского агентства. Это означает, что поскольку речь идет о дорогостоящем продукте, то клиенты, оставшиеся довольными обслуживанием, при условии адекватных цен не склонны менять турагента, и будут продолжать обращаться к тому менеджеру, чьему профессионализму доверяют. Таким образом, турагентство имеет круг постоянных клиентов и, как правило, ориентируется на него.

Основываясь на вышесказанном, можно сделать следующие выводы:

1. Деятельность туристских предпринимательских структур имеет большое значение для отраслевой экономики и экономики страны в целом, при этом структуры малого предпринимательства отрасли оказываются достаточно уязвимыми в тяжёлых экономических условиях.

2. Предпринимательские структуры в туризме имеют свои особенности управления, обусловленные отраслевой спецификой.

3. В настоящее время в России в туристской отрасли сложилась достаточно неблагоприятная в точки зрения перспектив развития ситуация, при которой наиболее действенным инструментом в конкурентной борьбе оказывается политика снижения цен, а не наращивание долгосрочных конкурентных преимуществ.

Как экономическая категория конкурентоспособность может рассматриваться в нескольких взаимосвязанных между собой аспектах: конкурентоспособность страны, конкурентоспособность товаропроизводителя и конкурентоспособность товара. Так, например, конкурентоспособность предпринимательской структуры в туризме не является его имманентным качеством — это в том числе следствие конкурентоспособности страны, её экономического и социального благополучия в целом. Экономическая теория предлагает множество определений понятия конкурентоспособности, каждое из которых акцентирует внимание на том или ином её аспекте, либо предпринимает попытку его комплексной характеристики. Определение, данное В.Г. Синько, представляется наиболее соответствующим современному состоянию экономики:

Конкурентоспособность предприятия — это комплексная сравнительная характеристика, отражающая степень преимуществ совокупности оценочных показателей деятельности предприятия, которые определяют его успех на определенном рынке за определенный промежуток времени относительно совокупности показателей конкурентов» [13].

Мониторинг и анализ внешней среды предпринимательской структуры — потребителей, конкурентов и условий конкуренции — позволяет определить конкурентные преимущества и недостатки бизнес-единицы, а также выработать эффективные конкурентные стратегии и развить собственные конкурентные преимущества. В туризме предпринимателям важно знать, насколько они конкурентоспособны по отношению к другим участникам данного рынка, так как высокая степень конкурентоспособности зачастую является причиной высоких экономических показателей. Но самое главное — это гарант собственной устойчивости и жизнеспособности в условиях жёсткой конкуренции и кризиса. Проблема конкурентоспособности как никогда актуальна для малых предпринимательских структур в туризме. Во-первых, это диктуется необходимостью поддержания жизнеспособности самой отрасли и её развития. Во-вторых, эффективность и устойчивость самих предпринимательских структур — это рабочие места для большого количества специалистов, налогооблагаемая база для бюджетов и все преимущества малого предпринимательства для экономики субъектов и страны в целом.

Анализ научных публикаций позволил прийти к следующему выводу: в литературе уделено внимание конкурентоспособности туризма, предприятий туризма, но

преимущественно все исследования касаются туристских операторов или объектов размещения, при этом малые предпринимательские структуры туризма остаются практически неисследованными.

Конкурентные преимущества туристской предпринимательской структуры – это уникальные осязаемые и неосязаемые ресурсы, которыми она владеет, а также стратегически важные для данной организации сферы бизнеса, которые позволяют ей побеждать в конкурентной борьбе.

Конкурентные преимущества представляют собой высокую компетентность предпринимательской структуры в индустрии туризма, которая дает ей наилучшие возможности преодолевать конкуренцию, привлекать потребителей и сохранять их приверженность к ее услугам и торговой марке.

Л.Н. Шалагиной [14] были определены ключевые факторы успеха предпринимательской структуры в сфере туризма:

- устойчивая репутация;
- сложившийся определенный круг постоянных клиентов, среди которых – крупные предприятия, банки, заключившие с фирмой соглашения на абонентное обслуживание;
- тщательный отбор отелей на всех курортах, куда фирма отправляет туристов;
- налаженные прямые контакты с известными гостиничными цепями;
- налаженность связей с поставщиками туристских услуг;
- поддержка стабильных цен на протяжении всего сезона продаж;
- постоянная работа над поиском новых туристских направлений и т.д.

Перечисленные факторы в большей степени адекватны для крупных форм предпринимательства, чем для малых. В этой связи предлагается следующий набор ключевых факторов успеха для малой предпринимательской структуры туризма:

- хорошая репутация;
- квалифицированный персонал, который умеет качественно продать услугу;
- квалифицированный менеджмент, который знает туристский рынок и выбирает для сотрудничества только надёжных операторов;
- доступность (в том числе территориальная) как возможность без затруднений получить консультацию и/или саму услугу.

Для управления конкурентоспособностью предпринимательской структуры в туризме следует сделать отбор наиболее значимых показателей и факторов макросреды, инфраструктуры региона и микросреды самой структуры, а также регулярно осуществлять мониторинг этих параметров. Это необходимо для того, чтобы выявить пропорциональность состояния компонентов внешней среды компонентам внутренней среды туристской фирмы, и как следствие, разработать и внедрить мероприятия по повышению качества этих компонентов и обеспечению их пропорциональности.

В системе обеспечения конкурентоспособности предпринимательской структуры туризма предлагается особое внимание уделить маркетингу, который необходим во всех организациях вне зависимости от формы собственности, уровня иерархии и т.п. Стратегический маркетинг – это, прежде всего, инструмент повышения конкурентоспособности туристской фирмы за счет повышения качества туристских услуг.

На основе изучения параметров туристского рынка, интенсивности конкуренции на рынке, проведения системного анализа объекта стратегического маркетинга устанавливаются конкурентные преимущества туристской фирмы.

Для организации работ по обеспечению конкурентоспособности туристской фирмы необходимо четко сформулировать её миссию и стратегические цели, оценить возможности, сильные и слабые стороны, связи с внешней средой и решить другие задачи по формированию ее стратегии.

Для того чтобы провести оценку конкурентоспособности туристской услуги следует определить факторы её конкурентоспособности и измерить их. При этом следует разделять туристскую услугу как таковую (сам турпродукт), от услуги по подбору и

бронированию тура, оказываемой туристским агентством. Можно предложить следующий набор факторов конкурентоспособности услуги турагентства:

- 1) качество туристской услуги как продукта, который продвигает агентство;
- 2) качество сервиса (время на подбор тура, обращение с клиентом);
- 3) цена услуги;
- 4) затраты на оказание услуги;
- 5) доступность услуги (территориальная доступность агентства, возможность без затруднений связаться с менеджером).

Эти факторы по анализируемой предпринимательской структуре следует сравнивать с соответствующими факторами основных конкурентов либо с собственными за предыдущие периоды.

А.А. Гольдиным была предложена методика оценки конкурентоспособности туристской фирмы [15].

Оценка конкурентоспособности туристской фирмы должна осуществляться на основе двух показателей: интегрального показателя конкурентоспособности туристских услуг и устойчивости (эффективности) ее функционирования. Конкурентоспособность туристской фирмы рекомендуется оценивать на основе показателей конкурентоспособности туристских услуг с учетом значимости рынков, на которых они были реализованы.

$$K_{\text{орг}} = \sum_{i=1}^n a_i b_j K_{ij} \rightarrow 1 \quad (1)$$

где  $a_i$  – удельный вес  $i$ -ой туристской услуги организации в объеме продаж за анализируемый период, доли единицы,

$$i = 1, 2, \dots, n; \sum_{i=1}^n a_i = 1 \quad (2)$$

$$a_i = 1; 15$$

$b_j$  – показатель значимости рынка, на котором представлена туристская услуга организации.

$K_{ij}$  – конкурентоспособность  $i$ -ой туристской услуги на  $j$ -ом рынке.

Удельный вес  $i$ -ой туристской услуги организации в объеме продаж определяется по формуле:

$$a_i = V_i/V, \quad (3)$$

где  $V_i$  – объем продаж  $i$ -ой туристской услуги за анализируемый период, ден. ед.;

$V$  – общий объем продаж организации за тот же период, ден. ед.

К сожалению, следует признать, что разработанная методика не подходит для оценки конкурентоспособности малых форм предпринимательства, поскольку их статистический учёт в реальности не проводится.

Конкурентоспособность персонала предпринимательской структуры в туризме следует оценивать исходя из его конкурентных преимуществ. На практике для малых форм предпринимательства имеют наибольшее значение следующие из них:

- опыт работы в туризме (или опыт продаж);
- наличие собственной клиентской базы;
- опыт участия в инфо-турах по направлениям специализации.

Также в оценке конкурентоспособности большое значение имеет анализ экономических показателей деятельности предпринимательских структур: соотношение «издержки – прибыль», объемы оказания туристских услуг, норма прибыли и т. д.

В финансовой отчетности предпринимательских структур туризма содержатся экономические показатели, по которым можно также судить об их конкурентоспособности: динамика продаж в стоимостном и количественном выражении;

отношение прибыли к объему продаж; портфель заказов (если он значителен, то характеризует высокий уровень спроса на туристские услуги фирмы).

Кроме того, положение фирмы определяется степенью финансовой независимости и устойчивости, платежеспособностью, и возможностью предоставления кредитов клиентам (кредитоспособностью).

Таким образом, положение фирмы на рынке туристских услуг можно определить только по совокупности характеристик и показателей. Для того чтобы оценить конкурентоспособность предпринимательской структуры в туризме, нужно провести сравнение по нескольким аспектам: динамика объема продаж (количества клиентов); наличие агентов и своих филиалов в регионе; темп прироста продаж на рынке; степень продуктовой дифференциации (разные туры: зимние, летние, экскурсионные туры, пляжный отдых, лечение, групповые и индивидуальные туры и т.д.).

Только проводя комплексную оценку положения предпринимательской структуры туризма, можно сделать вывод о её конкурентоспособности на конкретном региональном рынке.

Сравнительный анализ конкурентоспособности даёт предпринимателю информационную основу для принятия управленческих решений в отношении стратегии развития и тактики поведения на рынке. При этом следует принимать во внимание, что количество факторов, участвующих в анализе, и их значение будет зависеть от того, под каким углом зрения и с какой целью проводится сам анализ. К примеру, для долгосрочных финансовых программ анализируются факторы эффективности, для краткосрочных — факторы финансового состояния.

Следует отметить, что малые предпринимательские структуры туризма редко обращаются в банк за долгосрочными кредитами, кроме того, банки кредитуют их весьма неохотно. В таких ситуациях на первый план выходит оценка факторов финансового состояния. Кроме того, в нынешних условиях стоимость кредита нельзя назвать привлекательной даже для устойчивого бизнеса.

Оценка конкурентоспособности предпринимательской структуры туризма позволяет решить ряд важных задач: определить свое место на выбранном сегменте рынка; разработать стратегические и тактические мероприятия, направленные на повышение эффективности управления; определить надёжных партнеров; привлечь средства в инновационные программы; составить программы выхода структуры на новые рынки сбыта и др. Всё это становится возможным только при определении и использовании адекватных методик оценки уровня конкурентоспособности, а также эффективных организационно-экономических мероприятий по повышению конкурентоспособности.

В современной реальности победа в конкурентной борьбе определяется информацией о динамике внешней среды, о поведении конкурентов и предпочтениях потребителей. Это делает объективной необходимость прогнозирования конкурентоспособности предпринимательской структуры и факторов её определяющих. Для этого имеет смысл исследовать и принять на вооружение специальные научно-обоснованные методы прогнозирования:

- 1) экстраполяцию;
- 2) метод математического моделирования;
- 3) метод нормативно-целевого прогнозирования;
- 4) метод экспертных оценок.

Каждый из перечисленных методов имеет как преимущества, так и недостатки и может быть признан оптимальным в той или иной ситуации. При этом не все одинаково эффективно могут быть использованы, к примеру, малыми формами предпринимательства. Так, первые три метода предполагают предварительный сбор большого массива информации, которая должна быть одновременно и конкретна, и однородна, и многопрофильна. Обработка такой информации потребует значительных

трудозатрат и затрат времени, что неприемлемо в условиях небольшой предпринимательской структуры. Вышесказанное означает, что в наибольшей степени адекватен возможностям малых форм предпринимательских структур будет экспертный метод.

Прогнозирование конкурентоспособности предпринимательства должно основываться на анализе его потенциала. Определение потенциальных возможностей структуры является сложной управленческой задачей и важной составляющей стратегического планирования. Решение этой задачи позволит не только принять качественные управленческие решения, но и добиться соответствия реальных возможностей предпринимательской структуры с рыночными требованиями, а также разработать эффективные стратегии повышения собственной конкурентоспособности и устойчивости.

Нестабильность окружающей среды — один из основных аспектов, которые необходимо учитывать при прогнозировании потенциальных возможностей предпринимательской структуры. Нестабильность может проявляться на трёх уровнях — глобальном уровне, макро- и микро уровне. Подобный аспект исключительно важен для сферы туризма, которая очень чутко реагирует на целый комплекс — и политических (в качестве примера можно привести революцию в Египте, Украине и проч.), и экологических (экологическая катастрофа в Мексиканском заливе, землетрясение и радиационное заражение в Японии и т.п.), и экономических (экономические санкции, кризис неплатежей, в результате которого разорились крупные туроператоры — «Капитал-тур», «Ланта-тур»), и социальных (социальная напряжённость на Западе).

Необходимость учёта и анализа при прогнозировании глобальных процессов обусловлена их влиянием на политические, экономические и социальные структуры страны, что, в свою очередь, окажет непосредственное воздействие на потенциал и конкурентный статус предпринимательской структуры, работающей в её системе. К числу глобальных процессов относятся: процессы формирования мировой банковской системы, мировой торговли, мирового рынка капиталов, мирового рынка энергоносителей (формирование мировых цен на них) и т.д.

Анализ макроуровня предполагает исследование событий государственного масштаба, которые в долгосрочной или краткосрочной перспективе оказывают воздействие на рыночные процессы. Это могут быть события, относящиеся к одному из полей анализа внешней среды: политическое, экономическое, социальное, социокультурное или технологическое. При этом необходимо помнить, что изменения в одном из полей, как правило, провоцируют изменения в других. После следует выявить факторы, оказывающие непосредственное воздействие на субъекты рынка и оценить силу этого воздействия.

В результате объединения множества событий маркороуровня, можно окончательно сформировать множество событий микроуровня  $KС(kc_1, kc_2, \dots, kc_n)$ . К общим факторам внешней среды добавляются специфические факторы регионального уровня, которые также оказывают воздействие на предпринимательскую структуру. В результате исследований всех уровней внешней среды должны быть определены все факторы рыночной среды, которые оказывают воздействие на предприятие  $ВФ(vф_1, vф_2, \dots, vф_l)$ .

Таким образом, задача оценки степени адаптивности потенциала предпринимательской структуры к воздействию внешних факторов является одной из важнейших задач стратегического планирования. Более того, с позиции маркетинга, в частности конкурентной стратегии, важно знать, каким образом создаваемая внешними факторами рыночная среда повлияет на возникновение, поддержание и изменение конкурентных преимуществ предпринимательской структуры.

В исследовании проблемы конкурентоспособности различных структур велика заслуга М. Портера, которому удалось выявить наиболее существенные причины успехов

и неудач предпринимательских структур на рынке. Кроме того, он разработал концепцию конкурентного преимущества страны, основой которой являются детерминанты (свойства) страны, формирующие конкурентную среду. Предложена им система находящихся во взаимодействии детерминант конкурентного преимущества усиливает или ослабляет потенциальный уровень конкурентного преимущества рассматриваемой страны. В общую систему детерминант помимо влияющих на конкурентное преимущество предприятий решений правительства, Портер также включает случайные события [16]. Под случайными он понимает такие события, которые не связаны с условиями развития экономики страны, и которые не подвержены влиянию ни предприятий, ни правительства. Это могут быть: изобретательство; крупные технологические сдвиги; резкие изменения цен на ресурсы; значительные изменения на мировых финансовых рынках или в обменных курсах; всплески мирового и местного спроса; политические решения местных и зарубежных правительств; войны и другие форс-мажорные обстоятельства.

На основании изложенного можно сделать вывод, что под влиянием всех уровней изменений внешней среды возможна трансформация факторов, составляющих детерминанты конкурентного преимущества страны, а значит и трансформация определяемых ими конкурентных преимуществ предпринимательской структуры.

Таким образом, не менее значимой задачей является определение чувствительности конкурентных преимуществ предпринимательской структуры к воздействию факторов внешней среды. Другими словами, оценка того, насколько действие рыночного фактора благоприятно или неблагоприятно сказывается на конкурентных преимуществах субъекта рынка.

Чтобы предвидеть конкурентный статус предпринимательской структуры и её потенциальные возможности, прежде всего, следует оценить следующие показатели: сила проявления каждого внешнего фактора рыночной среды; чувствительность конкурентных преимуществ структуры к воздействию внешних факторов рыночной среды; степень адаптации стратегического потенциала предпринимательской структуры к воздействию этих факторов.

Как правило, очень сложно предсказать, каким образом критические события  $KC$  повлияют на развитие ситуации в стране. По этой причине изначально следует продумать и детально проработать множество вероятных сценариев  $СЦ$  ( $c_{i1}, c_{i2}, \dots, c_{im}$ ). После, основываясь на экспертных оценках, для каждого сценария ( $c_{ij}$ ) определить суммарную оценку силы действия  $C(\phi_k, c_{ij}, t)$  каждого внешнего фактора ( $\phi_k$ ) в различные моменты времени  $t$ .

Для того чтобы оценить изменение силы действия того или иного внешнего фактора во времени, нужно рассматриваемый период  $[0; T]$  разбить на отрезки  $[t(kc_m); t(kc_{m+1})]$ . Границы этих отрезков должны соответствовать прогнозируемым моментам наступления критических событий из множества  $KC$ . После при помощи экспертных оценок в начальный и конечный моменты каждого временного отрезка нужно определить суммарную оценку силы действия внешнего фактора. Сделать это можно по следующей формуле (4):

$$C(\phi_k, c_{ij}, t) = \left( \sum_{j=1}^p h_j \cdot \phi_{kj} \right) / \sum_{j=1}^p h_j, \quad (4)$$

где:  $h_j$  — весовой коэффициент компетентности  $j$ -го эксперта;

$\phi_{kj}$  — оценка силы действия  $k$ -го внешнего фактора рыночной среды  $j$ -ым экспертом;

$p$  — количество экспертов;

$t$  — начальный  $t(kc_m)$  или конечный  $t(kc_{m+1})$  моменты каждого временного отрезка.

В системе координат, где ось  $X$  — это  $t$ , а ось  $Y$  —  $C(\phi_k, c_{ij}, t)$  (оценка силы действия внешнего фактора) строим линию, соединяя точки  $C(\phi_k, c_{ij}, t(kc_m)); t(kc_m)$  и

$C(\psi_k, c_{i,t}(k_{m+1}); t(k_{m+1}))$ . Получившаяся в результате линия представляет собой прогнозный график изменения во времени силы воздействия внешнего фактора ( $\psi_k$ ) для определённого сценария ( $c_{i,t}$ ).

Экспертное определение величин  $C(\psi_k, c_{i,t}(k_m))$  возможно проводить при помощи шкалы оценки силы действия внешнего фактора. Предлагаемая шкала содержит следующие градации силы воздействия:

- 0 баллов — очень слабая;
- 1 балл — слабая;
- 2 балла — умеренная;
- 3 балла — высокая;
- 4 балла — очень высокая.

Рассмотрим процесс порядок прогноза чувствительности конкурентных преимуществ предпринимательской структуры к влиянию внешних рыночных факторов. Пусть множество конкурентных преимуществ будет обозначено как  $KП(k_1, k_2, \dots, k_s)$ . Для оценивания чувствительности  $Ч(k_k, \psi_i, t)$   $k$ -го фактора конкурентных преимуществ ( $k_k$ ) к воздействию  $l$ -го внешнего фактора ( $\psi_l$ ) используем шкалу с 5 градациями: от 0 баллов (очень низкая чувствительность) до 4 баллов (очень высокая). Оценка может быть как положительной — если действие фактора ( $\psi_l$ ) благоприятно, так и отрицательной — если действие негативно сказывается на конкурентных преимуществах предпринимательской структуры.

Трансформации конкурентных преимуществ могут происходить в моменты изменения силы действия внешних факторов, т.е. в моменты наступления критических событий, поэтому суммарную оценку чувствительности конкурентных преимуществ следует проводить в начальные и конечные моменты каждого временного отрезка  $[t(k_m); t(k_{m+1})]$ . Это можно сделать при помощи экспертных оценок по следующей формуле (5):

$$Ч(k_k, \psi_i, t) = \left( \sum_{j=1}^p h_j \cdot kn_{kij} \right) / \sum_{j=1}^p h_j, \quad (5)$$

где:  $h_j$  — весовой коэффициент компетентности  $j$ -го эксперта;

$kn_{kij}$  — оценка  $i$ -ым экспертом чувствительности  $k$ -го конкурентного преимущества предпринимательской структуры к воздействию  $i$ -го внешнего рыночного фактора.

В системе координат, где ось  $X$  — это  $t$ , а ось  $Y$  —  $Ч(k_k, \psi_i, t)$  (чувствительность конкурентных преимуществ) строим линию, соединяя точки  $Ч(k_k, \psi_i, t(k_m)); t(k_m)$  и  $Ч(k_k, \psi_i, t(k_{m+1})); t(k_{m+1})$ . Получившаяся в результате линия представляет собой прогнозный график изменения во времени чувствительности конкурентного преимущества ( $k_k$ ) к действию внешнего фактора ( $\psi_i$ ).

Рассмотренный подход предполагает, что, во-первых, резкое изменение чувствительности может наступать только в моменты  $t(k_m)$ , а во-вторых, при оценке чувствительности в конце интервала  $[t(k_m); t(k_{m+1})]$  следует принимать во внимание возможность её изменения под воздействием организационно-экономических мероприятий, проводимых предпринимателем.

Очевидной представляется способность рыночных факторов взаимовлиять — усиливать, ослаблять или компенсировать действие друг друга. В соответствии с этим также возрастают или снижаются конкурентные преимущества предпринимательских структур. Учитывая сказанное, обобщённую характеристику чувствительности конкурентного преимущества  $Ч(k_k, t)$  к воздействию на него внешних факторов ( $\psi_i$ ) можно выразить в виде средневзвешенной чувствительностей данного конкурентного преимущества к каждому из факторов. Формула выглядит следующим образом (6):

$$Ч(k_k, c_{i,m}, t) = \sum_{i=1}^l C(\psi_i, c_{i,m}, t) \cdot Ч(k_k, \psi_i, t) / \sum_{i=1}^l C(\psi_i, c_{i,m}, t) \quad (6)$$

В таком случае прогнозируемый показатель конкурентного преимущества предпринимательской структуры  $KПП(cu_m, t)$  в момент времени  $t$  для рассматриваемого сценария  $(cu_m)$  будет рассчитываться следующим образом:

$$KПП(cu_m, t) = \sqrt[s]{\prod_{k=1}^s \alpha_k \cdot Чв(кп_k, cu_m, t)}, \quad (7)$$

где:  $\alpha_k$  — коэффициент значимости  $k$ -го конкурентного преимущества предпринимательской структуры, который определяется экспертно.

Суммарная прогнозная оценка адаптивности  $A(\psi_i, t)$  стратегического потенциала предпринимательской структуры к воздействию  $i$ -го внешнего рыночного фактора рассчитывается также в начальные и конечные моменты каждого из временных интервалов  $[t(kc_m); t(kc_{m+1})]$  при помощи экспертных оценок по формуле (8):

$$A(\psi_i, t) = \left( \sum_{j=1}^p h_j a_{ij} \right) / \sum_{j=1}^p h_j, \quad (8)$$

где:  $h_j$  - весовой коэффициент компетентности  $j$ -го эксперта;

$a_{ij}$  - оценка  $j$ -ым экспертом адаптивности стратегического потенциала предпринимательской структуры к воздействию  $i$ -го внешнего фактора.

В системе координат, где ось  $X$  — это  $t$ , а ось  $Y$  —  $A(\psi_i, t)$  (адаптивность стратегического потенциала) строим линию, соединяя точки  $A(\psi_i, t(kc_m)); t(kc_m)$  и  $A(\psi_i, t(kc_{m+1})); t(kc_{m+1})$ . Получившаяся в результате линия представляет собой прогнозный график изменения во времени адаптивности стратегического потенциала под действием внешнего фактора  $(\psi_i)$ . В моменты наступления критических событий график адаптивности может содержать конечные разрывы.

Под действием организационно-экономических мероприятий, проводимых предпринимателем с целью наращивания собственного стратегического потенциала возможно изменение адаптивности в конце временного интервала  $t(kc_m); t(kc_{m+1})$ . Это необходимо принимать во внимание в процессе проведения экспертной оценки.

Обобщающую характеристику адаптивности стратегического потенциала предпринимательской структуры  $АП(cu_m, t)$  к влиянию всех внешних рыночных факторов в момент времени  $t$  в рассматриваемом сценарии предлагается вычислять по следующей формуле:

$$АП(cu_m, t) = \sqrt[t]{\prod_{i=1}^i \gamma_i \cdot A(\psi_i, t)}, \quad (9)$$

где:  $\gamma_i$  - весовой коэффициент адаптивности стратегического потенциала предпринимательской структуры к воздействию  $i$ -го внешнего рыночного фактора, вычисляемый по формуле

$$\gamma_i = C(\psi_i, cu_m, t) / \sum_{i=1}^i C(\psi_i, cu_m, t). \quad (10)$$

Полученные результаты могут послужить базой в решении задачи прогнозирования потенциальных возможностей предпринимательской структуры  $КСП(cu_m, t)$  в различные моменты времени для рассматриваемого сценария. В качестве числовой прогнозной характеристики можно использовать следующий показатель:

$$КСП(cu_m, t) = \sqrt{KПП(cu_m, t) \cdot АП(cu_m, t)}. \quad (11)$$

Использование данной формулы (11) для расчёта потенциальных возможностей предпринимательской структуры даёт возможность принять во внимание силу влияния всей совокупности внешних факторов, а также чувствительность конкурентных преимуществ предпринимательской структуры и её адаптивность к воздействию данных факторов. Анализировать показатель  $КСП(cu_m, t)$  нужно отдельно для каждого сценария развития внешней среды.

К сожалению, экспертный метод всегда субъективен, и полученные на его основе

оценки не всегда приносят ожидаемый положительный эффект. К примеру, сформированная структура по прогнозированию может оказаться неадекватной поставленным перед ней задачам вследствие несоответствия квалификации исполнителей сложности реальной ситуации. Тем не менее, эта проблема достаточно эффективно может быть устранена. Для этого при создании группы по прогнозированию нужно применить одну из адаптивных структур управления — в частности, матричную.

Таким образом, показатели конкурентоспособности предпринимательских структур и их продукции формируются под воздействием большого количества внешних и внутренних факторов, при этом часто по ним отсутствует информация либо их просто невозможно выделить. В этом случае ход изменения рассматриваемых показателей можно привязывать не к факторам, а ко времени, что приводит к образованию одномерных временных рядов.

Такие факторы конкурентоспособности предпринимательских структур предлагается прогнозировать методом экстраполяции на основе кривых роста экономической динамики при условии выполнения двух принципиальных положений [17]: временной ряд показателя имеет преобладающую тенденцию (тренд); общие условия развитие показателя в прошлом останутся неизменными в течение периода упреждения.

Прогнозирование будет производиться пошагово в следующей последовательности:

- предварительный анализ данных;
- решение проблемы выбора вида кривой роста для конкретного временного ряда с помощью метода конечных разностей или метода характеристики прироста;
- определение параметров отобранных кривых роста с помощью метода наименьших квадратов или приближенных методов вычислений (метод трех точек, метод трех сумм и т.д.);
- определение адекватности моделей, оценка точности адекватных трендовых моделей и выбор лучшей из них;
- получение точечного и интервального прогнозов и верификация прогноза.

Определение вида кривой роста осуществляется на основе матрицы исходных данных составляемой по следующей форме:

$t_i$	1	2	3	.....	n-1	n
$y_{ti}$	$y_{t1}$	$y_{t2}$	$y_{t3}$	.....	$y_{tn-1}$	$y_{tn}$

Здесь:  $t_i$  — год с порядковым номером  $i$ ;  $y_{ti}$  — значение фактора конкурентоспособности предпринимательской структуры в  $t_i$ -ом году.

В частности, для полиномиальных кривых роста метод наименьших квадратов приводит к системе нормальных уравнений для определения неизвестных коэффициентов-параметров этих кривых. Для полинома первой степени  $y_t = a_0 + a_1t$  система нормальных уравнений имеет вид:

$$\begin{cases} a_0 n + a_1 \sum_{i=1}^n t_i = \sum_{i=1}^n y_{t_i} , \\ a_0 \sum_{i=1}^n t_i + a_1 \sum_{i=1}^n t_i^2 = \sum_{i=1}^n y_{t_i} t_i . \end{cases} \quad (13)$$

Аналогичная система для полинома второй степени  $y_t = a_0 + a_1t + a_2t^2$  имеет вид:

$$\begin{cases} a_0 n + a_1 \sum_{i=1}^n t_i + a_2 \sum_{i=1}^n t_i^2 = \sum_{i=1}^n y_{t_i} , \\ a_0 \sum_{i=1}^n t_i + a_1 \sum_{i=1}^n t_i^2 + a_2 \sum_{i=1}^n t_i^3 = \sum_{i=1}^n y_{t_i} t_i , \\ a_0 \sum_{i=1}^n t_i^2 + a_1 \sum_{i=1}^n t_i^3 + a_2 \sum_{i=1}^n t_i^4 = \sum_{i=1}^n y_{t_i} t_i^2 . \end{cases} \quad (12)$$

В случае изменения внешних условий наиболее эффективными оказываются адаптивные методы прогнозирования, которые принимают в расчёт неравноценность уровней временного ряда. В этом случае для прогнозирования факторов конкурентоспособности предпринимательских структур целесообразно использовать адаптационную модель Брауна. Она представляет процесс развития как линейную тенденцию с постоянно изменяющимися параметрами и видоизменённую для конкретного случая. Модифицированная модель Брауна содержит следующие этапы:

Этап 1. По первым пяти точкам временного ряда оцениваем начальные значения  $A_0$  и  $A_1$  параметров модели с помощью метода наименьших квадратов для линейной аппроксимации:

$$Y_p(t) = A_0 + A_1 t, \text{ где } (t=1, 2, \dots, 5) \quad (13)$$

Этап 2. С использованием параметров  $A_0$  и  $A_1$  по модели Брауна находим прогноз на один шаг ( $k=1$ ):

$$Y_p(t, k) = A_0(t) + A_1(t)k \quad (14)$$

Этап 3. Расчетное значение  $Y_p(t, k)$  экономического показателя сравниваем с фактическим  $Y(t)$  и вычисляем величину их расхождения (ошибки). При  $k=1$  имеем:

$$e(t+1) = Y(t+1) - Y_p(t-1) \quad (15)$$

Этап 4. В соответствии с этой величиной корректируем параметры модели. В модели Брауна модификацию осуществляем следующим образом:

$$A_0(t) = A_0(t-1) + A_1(t-1) + (1-\beta)^2 e(t);$$

$$A_1(t) = A_1(t-1) + (1-\beta)^2 e(t) \quad (16)$$

где:  $\beta$  — коэффициент дисконтирования данных, изменяющийся в пределах от 0 до 1 ( $\alpha + \beta = 1$ ), характеризующий обесценение данных за единицу времени и отражающий степень доверия более поздним наблюдениям.

Оптимальное значение  $\beta$  находим итеративным путем, т.е. многократным построением модели при разных  $\beta$  и выбором наилучшей, либо по формуле:

$$\beta = (N-3)/(N-1), \quad (17)$$

где:  $N$  — длина временного ряда;

$\alpha$  — параметр сглаживания ( $\alpha = 1 - \beta$ );

$e(t)$  — ошибка прогнозирования уровня  $Y(t)$ , вычисленная в момент времени  $(t-1)$  на один шаг вперед.

Этап 5. По модели со скорректированными параметрами  $A_0$  и  $A_1$  находим прогноз на следующий момент времени. Возвращаемся в пункт 3, если  $t < N$ . При  $t = N$ , используем построенную модель для прогноза на будущее.

Этап 6. Интервальный прогноз строим как для линейной модели кривой роста.

В целом рассмотренные методы прогнозирования факторов конкурентоспособности предпринимательской структуры позволяют:

- проводить в рамках одного сценария развития внешней рыночной среды расчет и анализ показателя потенциальных возможностей предпринимательской структуры, обеспечивая при этом возможность выявления момента времени крайне благоприятного (или не благоприятного) состояния этой среды для последующей разработки плана проведения организационно-экономических мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности;
- выявлять самый худший (или лучший) сценарий развития внешней рыночной среды с точки зрения потенциальных возможностей предпринимательской структуры;
- сравнивать потенциальные возможности предприятий-конкурентов;
- осуществлять прогноз степени удовлетворения требований рынка конкурентоспособной продукцией и проводить ее сравнительный анализ с соответствующими уровнями конкурентов с целью разработки организационно-экономических и маркетинговых мероприятий, направленных на изучение потребностей рынка с целью их удовлетворения;

- осуществлять прогноз уровня результатов хозяйственной деятельности предпринимательской структуры и проводить его сравнительный анализ с аналогичными показателями конкурентов с целью разработки организационно-экономических мероприятий, направленных на повышение ресурсосбережения и финансового положения предпринимательской структуры;

- осуществлять прогноз уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры и проводить его сравнительный анализ с соответствующими показателями конкурентов.

Следует отметить, что, несмотря на свою определённую и относительную простоту рассмотренные методы прогнозирования и оценки конкурентоспособности едва ли могут быть эффективно использованы в условиях малых форм предпринимательских структур в туризме. В этой связи можно сделать вывод, что необходимы дальнейшие исследования, результаты которых позволили бы адаптировать существующие методики прогнозирования и оценки к возможностям малых форм предпринимательства.

Проанализировав вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

1. Туристский бизнес имеет большое значение для отраслевой экономики и экономики страны в целом, при этом система управления отраслью несовершенна и не способствует её развитию через укрепление конкурентоспособности предпринимательских структур, в особенности их малых форм.

2. Индустрия туризма как сфера деятельности имеет свои специфические особенности, которые следует принимать в расчёт при формировании стратегии развития предпринимательских структур, а также при решении задач повышения конкурентоспособности. Предпринимательские структуры индустрии туризма имеют свою отраслевую специфику, которая определяет особенности управления их маркетингом.

3. Предпринимательские структуры в туризме, работающие на региональных рынках, преимущественно относятся к малым формам предпринимательства, поэтому для них не подходят механизмы повышения конкурентоспособности, разработанные для крупных структур.

4. Управление конкурентоспособностью малой предпринимательской структуры имеет некоторые особенности, исключаяющие его идентификацию с управлением конкурентоспособностью форм среднего и крупного предпринимательства.

5. Предпринимательство в туризме – явление в некоторой степени неоднозначное, поскольку сама индустрия туризма имеет размытые границы. Это обусловлено комплексным характером отрасли и наличием различных точек зрения на туризм и трактовку его содержания. В этой связи необходимо чётко обозначить границы исследования и определить содержание понятия «предпринимательская структура в туризме», чтобы иметь возможность учитывать отраслевую специфику.

### Библиографический список

1. Федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» [Электронный ресурс].– URL: <http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124140405/>

2. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. — URL: <http://base.garant.ru/12154854/#ixzz3RnCT0fYI>

3. Постановление от 22 июля 2008 г. N 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс].– URL: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=78660>

4. Линн ван дер Ваген. Гостиничный бизнес. Ростов-на-Дону: Феникс, 2001

5. Квартальнов, В.А. Туризм. М.: Финансы и статистика, 2002
6. Муравьев, А.И. и др. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. - М.: Бизнес и банки, 1999. - С. 127
7. Тарасова, Т.Н. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур в сфере туризма — Дис. ... канд. экон. наук / Т.Н. Тарасова; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. - Москва, 2013. - 144 с.
8. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Министерства культуры РФ [Электронный ресурс].— URL <http://www.russiatourism.ru/rubriki/-1124140683/>
9. Сеть ТБГ. Сайт туристических брендов [Электронный ресурс].— URL: <http://profi.tbг-brand.ru/agencies/151/>
10. Hotline travel. Онлайн журнал о жизни в туризме [Электронный ресурс].— URL: <http://hotline.travel/magazines/arhive/>
11. Профессиональный туристический портал TourDom.ru [Электронный ресурс].— URL: <http://www.tourdom.ru/>
12. Проект сети ТБГ Туристические бренды [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.tourblogger.ru/about>
13. Синько В. Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия // Стандарты и качество. 2000. №4. С.54-59.
14. Шалагинова Л.Н. «Особенности конкурентоспособности туристической фирмы». Материалы I научно-практической конференции магистрантов «Теоретические и прикладные исследования социально-экономической системы» от 27 ноября 2009 г.
15. Гольдин А.А. Методические основы оценки конкурентоспособности туристской фирмы: Препринт.— СПб.: СПбГУЭФ, 2002
16. Портер М.Е. Международная конкуренция: - Пер. с англ. / Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. - 896 с.
17. Яновский А. Конкурентоспособность товара и производителя //Бизнес-Информ. - 2002. - №5. -С. 21-23.
18. Тарасова Т.Н. Роль и значение оценки конкурентоспособности микропредприятий в сфере туризма. Апрельские экономические чтения. Сборник трудов 17-ой международной научно-практической конференции. – СПб.: Инфо-да, 2012. – 168 с.
19. Тарасова Т.Н. Особенности развития турагентской деятельности в России // Сибирский торгово-экономический журнал. – № 1 (17) – 2013 г.