

с е т е в о й   н а у ч н ы й   ж у р н а л

# НАУЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

R E S E A R C H   R E S U L T   **Том 2, № 1(7), 2016**

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ  
ИССЛЕДОВАНИЯ

ECONOMIC  
RESEARCH

ISSN 2409-1634

сетевой научный рецензируемый журнал  
online scholarly peer-reviewed journal

Сайт журнала:  
[rr.bsu.edu.ru](http://rr.bsu.edu.ru)



Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)  
Свидетельство о регистрации средства массовой информации Эл. № ФС77-55674 от 28 октября 2013 г.

The journal has been registered at the Federal service for supervision of communications information technology and mass media (Roskomnadzor)  
Mass media registration certificate El. № FS 77-55674 of October 28, 2013



Том 2, №1(7). 2016

СЕТЕВОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ  
Издается с 2014 г.  
ISSN 2313-8955



Volume 2, № 1(7). 2016

ONLINE SCHOLARLY PEER-REVIEWED  
JOURNAL  
First published online: 2014  
ISSN 2313-8955

#### РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:** *Владыка М.В.*, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики НИУ «БелГУ»

#### **ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:**

*Ваганова О.В.*, кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора Института экономики по научной и международной деятельности НИУ «БелГУ»

#### **ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ:**

*Кучерявенко С.А.*, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Института экономики НИУ «БелГУ»

#### **РЕДАКТОР АНГЛИЙСКИХ ТЕКСТОВ СЕРИИ:**

*Ляшенко И.В.*, кандидат филологических наук, доцент кафедры английской филологии и межкультурной коммуникации Институт межкультурной коммуникации и международных отношений НИУ «БелГУ»

#### **ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ:**

*Камышанченко Е.Н.*, доктор педагогических наук, профессор, заведующая кафедрой мировой экономики НИУ «БелГУ».

*Московкин В. М.*, доктор географических наук, профессор кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ».

#### **РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:**

*Гончаренко Л.И.*, доктор экономических наук, профессор, проректор по магистерской подготовке, заведующая кафедрой налогов и налогообложения ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Москва).

*Сян Цзыг*, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и управления, Дзэжоуский государственный университет (ДГУ) (Китай).

*Овчинникова О.П.*, доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научно-исследовательской работе и дополнительному образованию, заведующая кафедрой экономики и финансов Орловского филиала ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (г. Орел).

*Павлов К.В.*, Академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента Ижевского филиала АНО ВПО «Российский университет кооперации» (г. Ижевск).

*Тянькова В.И.*, доктор экономических наук, профессор кафедры информационных технологий и математических методов в экономике ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет» (г. Воронеж).

*Азаренкова Г. М.*, доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе и международным связям института банковского дела Национального банка Украины (г. Харьков, Украина).

*Эрик Даниэл Делаттре*, (Eric Daniel Delattre), доктор экономических наук и эконометрики, профессор университета Серж-Понтуаэ (г. Серж-Понтуаэ, Франция).

*Ютта Гюнтер*, доктор экономики, профессор Бременского университета, (г. Бремен, Германия).

*Станислав Иванов*, доктор экономики, профессор Международного университетского колледжа (г. Добрич, Болгария)

#### **ГРУППА ЭКСПЕРТОВ:**

*Дорошенко Ю.А.*, доктор экономических наук, профессор, директор института экономики и менеджмента, заведующий кафедрой стратегического управления ФГБОУ ВПО «Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова».

*Растворцева С.Н.*, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики Института экономики НИУ «БелГУ»

#### EDITORIAL TEAM:

**EDITOR-IN-CHIEF:** *Marina V. Vladika*, Doctor of Economics, Professor

**DEPUTY EDITOR-IN-CHIEF:** *Oksana V. Vaganova*, Ph.D. in Economics, Associate Professor.

**EXECUTIVE SECRETARY:** *Svetlana A. Kucheryavenko*, Ph.D. in Economics, Associate Professor

**ENGLISH TEXT EDITOR:** *Igor V. Lyashenko*, Ph.D. in philology, Associate Professor

#### EDITORIAL BOARD

*Elena N. Kamyshanchenko*, Doctor of Pedagogics, Professor.

*Vladimir M. Moskovkin*, Doctor of Geography, Professor.

#### CONSULTING EDITORS:

*Lyubov I. Goncharenko*, Doctor of Economics, Professor, Russia

*Xiang Tszgy*, Doctor of Economics, Professor, China

*Oksana P. Ovchinnikova*, Doctor of Economics, Professor, Russia

*Konstantin V. Pavlov*, Academician of the Russian Academy of Natural Sciences, Doctor of Economics, Professor, Russia

*Viktoriya I. Tinyakova*, Doctor of Economics, Professor, Russia

*Galina M. Azarenkova*, Doctor of Economics, Professor, Ukraine

*Eric Daniel Delattre*, Doctor of Economics and Applied Econometrics, Lecturer, France

*Jutta Gunther*, Doctor of Economics, Professor, Germany

*Stanislav Ivanov*, Doctor of Economics, Professor, Bulgaria

#### EXPERTS:

*Yuriy A. Doroshenko*, Doctor of Economics, Professor, Russia

*Svetlana N. Rastvortseva*, Doctor of Economics, Associate Professor, Professor, Russia

Учредитель: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Издатель: НИУ «БелГУ». Адрес издателя: 308015 г. Белгород, ул. Победы, 85. Журнал выходит 4 раза в год

Founder: Federal state autonomous educational establishment of higher professional education «Belgorod State National Research University»

Publisher: Belgorod State National Research University  
Address of publisher: 85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia  
Publication frequency: 4 /year

## СОДЕРЖАНИЕ

### СТАТЬЯ НОМЕРА

**Якимчук С. В., Гатилова И. Н.,  
Заболотная Н. В.** Экономические  
особенности минимизации рисков  
в электронной торговле 3

## CONTENTS

### MAIN FEATURE

**Svetlana V. Yakimchuk, Irina N. Gatilova,  
Natalia V. Zabolotnaya.** Economic  
features of minimizing the risks  
in e-commerce 3

### СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Клещева Ю. С.** Образование и  
инновации – ключевые факторы  
развития экономики 11

### STRATEGIC VECTORS OF DEVELOPMENT OF GLOBAL ECONOMY

**Yulia S. Kleshcheva.** Education and  
innovation - the key factors of economic  
development 11

**Асланова Д. Х., Саттарова З. И.,  
Алимова М. Т.** Региональный  
туристский кластер как инструмент  
повышения эффективности экономики  
региона 18

**Dilbar H. Aslanova, Mashkhura T.  
Alimova, Zukhra I. Sattarova.** Regional  
tourist cluster as an instrument of  
increasing the efficiency of economy of the  
region 18

**Омельченко Е. В.** Эффективность  
экономической системы:  
демографическая проекция 26

**Evgeniya V. Omelchenko.** The efficiency  
of the economic system: population  
projection 26

**Адамбекова А. А., Аманкелди Н. А.**  
Финансирование системы образования  
Казахстана (динамика расходов на  
образование: отечественный и  
международный опыт) 32

**Ainagul A. Adambekova,  
Nazigul A. Amankeldi.** Funding of the  
education system of Kazakhstan (the  
dynamics of expenditure on education:  
domestic and international experience) 32

**Чабанюк О. В.** Особенности экономики  
России в посткризисный период 38

**Oleg V. Chabanuk.** Features of the Russian  
economy in the post-crisis period 38

**Богма Е. С.** Классификация причин  
сопротивления персонала  
организационным изменениям на  
предприятиях 42

**Elena S. Bogma.** Classification of the  
reasons for resistance of the personnel  
to organizational changes  
at enterprises 42

### УЧЕТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ

**Проняева Л. И.** Новые подходы к  
формированию стоимости основных  
средств в бухгалтерском учете 48

### ACCOUNTING, ANALYSIS AND CONTROL

**Lyudmila I. Pronyaeva.** New approaches  
to the development of value of fixed assets  
in accounting 48

**Чеботарёва Н. Н., Файзулина Ю. В.**  
Анализ экспорта и импорта товаров и  
услуг в Украине 57

**Nataliya N. Chebotarova, Yuliya V.  
Fayzulina.** Analysis of exports and imports  
of goods and services in Ukraine 57

**Сапьяная Е. М., Косторовец Л. Б.**  
Анализ зарубежного опыта  
государственного управления  
структурными преобразованиями в  
экономике 64

**Elena M. Sapyanaya, Larisa B.  
Kostorovets.** The analysis of foreign  
experience of state management of  
structural changes in the economy 64

MAIN FEATURE  
СТАТЬЯ НОМЕРА

УДК 339.1:004.9

DOI: 10.18413/2409-1634-2016-2-1-3-10

Якимчук С. В.  
Гатилова И. Н.  
Заболотная Н. В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ  
В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ

- 1) профессор кафедры экономики, доктор экономических наук. Белгородский государственный национальный исследовательский университет. ул. Победы, д. 85, г. Белгород, 308015, Россия. *Yakimchuk@bsu.edu.ru*
- 2) доцент кафедры информационных систем и технологий, кандидат экономических наук. Белгородский университет кооперации, экономики и права. ул. Садовая, д. 116а, г. Белгород, 308023, Россия. *nura\_1806@mail.ru*
- 3) доцент кафедры информационных систем и технологий, кандидат экономических наук. Белгородский университет кооперации, экономики и права. ул. Садовая, д. 116а, г. Белгород, 308023, Россия. *znv6240@gmail.com*

**Аннотация**

Электронная торговля один из основных видов современной торговли, и важный сектор экономики страны. Электронной торговле в полной мере присущи традиционные предпринимательские риски, вместе с тем, зачастую проявляются и специфические риски, порожденные технологиями электронного бизнеса, организованные посредством применения средств компьютерной и телекоммуникационной техники. Однако работ, посвященных минимизации рисков в электронной торговле крайне мало. Актуальность обозначенных проблем и обусловила выбор темы исследования. В статье рассмотрены основные процессы и этапы минимизации рисков, цели и подходы их реализации.

**Ключевые слова:** электронная торговля, риски, цели, реализация, подходы, оценка, процесс.

Svetlana V. Yakimchuk  
Irina N. Gatilova  
Natalia V. Zabolotnaya

ECONOMIC FEATURES OF MINIMIZING THE RISKS  
IN E-COMMERCE

- 1) Doctor of Economics, Professor, Department of Economics, Belgorod State National Research University. 85 Pobedy St., Belgorod, 308015, Russia. *Yakimchuk@bsu.edu.ru*
- 2) PhD in Economics, Associate Professor, Department of Information Systems and Technologies. Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 116a Sadovaya St., Belgorod, 308023, Russia. *nura\_1806@mail.ru*
- 3) PhD in Economics, Associate Professor, Department of Information Systems and Technologies. Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 116a Sadovaya St., Belgorod, 308023, Russia. *znv6240@gmail.com*

**Abstract**

E-commerce is one of the main types of modern commerce and an important sector of the economy. E-commerce is fully inherent in traditional business risks, however, it can be often characterized by specific risks generated by the technologies of e-business, organized through the use of computer and telecommunication equipment. However, there is a small amount of research devoted to minimize the risks in e-commerce. The relevance of the problems identified is the reason for the topic being chosen. The article describes the main processes and steps to minimize the risks, objectives and approaches for their implementation.

**Keywords:** e-commerce; risks, objectives; implementation; approaches; evaluation process

**Введение.** Риск это неотъемлемая составляющая всякого экономического процесса. Современная рыночная экономика характеризуется высокой степенью неопределенности. Хозяйствующие рыночные субъекты осуществляют деятельность в условиях неустойчивой экономической среды, опасность неудач и непредвиденных потерь в таких условиях значительно возрастает.

Возникновение риска наиболее вероятно в случаях применения недостоверной информации и ограничения времени на её анализ. Таким образом, информационная составляющая присутствует в любом типе рисков, с разной долей значимости. При возникновении риска основная цель специалиста состоит в предвосхищении потенциальной проблемы и заблаговременной подготовке к ее решению.

Наступление риска связано с выполнением осознанных или бессознательных действий, или бездействия субъекта прямо или косвенно связанного с процессом, в результате которого может возникнуть риск.

Преобладающее число рисков событий связанных с техническими системами и процессами, имеют в своей основе четкие алгоритмы поведения и абсолютно не гибки в ситуациях, требующих принятия «не оцифрованных» решений. Чем более развитым и сложным с точки зрения техногенных процессов и систем становится общество и мир, тем больше появляется факторов, которые требуют принятия решений, приводящих к гарантированно положительному и качественному результату.

**Основная часть.** Электронной торговле в полной мере присущи традиционные предпринимательские риски, вместе с тем, зачастую проявляются и специфические риски, порожденные технологиями электронного бизнеса, организованные посредством применения средств компьютерной и телекоммуникационной техники. В частности, риски информационной безопасности: риск нарушения конфиденциальности информации; риск искажения информации; риск утраты информации; риск сбоя информации. Причины возникновения данных рисков кроются в специфических угрозах электронной деятельности и включают в себя внешние (вирусы и вредоносные программы; хакерские атаки; мошенничества; спам; угроза завладения интеллектуальной собственностью правообладателя) и внутренние угрозы (кража информации; саботаж; недостаточный

профессионализм или халатность сотрудников). Таким образом, риски в электронной торговле возникают практически на всех этапах деятельности и затрагивают интересы всех подразделений и структур, что подразумевает необходимость системного (комплексного) и скоординированного воздействия на них.

Следует отметить, что в понятие риска электронной торговли эксперты, как правило, не включают риски, связанные с возможным наличием ошибок в моделях, алгоритмах, программах обработки информации, которые используются для выработки управленческих решений. Это свидетельствует о том, что риски электронной торговли не ассоциируют со снижением качества информации ниже допустимого уровня, в результате низкокачественной аналитической и управленческой деятельности, которая происходит из-за множества связанных факторов.

Выводы, которые можно сделать, рассмотрев сущность понятия риска электронной торговли следующие:

- отсутствует единый, комплексный и системный взгляд на проблему/ы возникновения рисков;
- отсутствует однозначность в понимании конечных результатов воздействия рисков.

Из этого следует, что «риск электронной торговли» определяться связями информационной и технической систем. Под информационной системой следует понимать систему взаимосвязанных объектов, в результате деятельности которых реализуется целевой процесс, поддерживающий определенную функцию. Сущность процесса состоит в получении, обработке, хранении, представлении и передаче данных. В качестве объектов понимаются технические средства, программное обеспечение, другие ресурсы и специалисты, которые имеют отношение к информационному процессу.

Процесс минимизации рисков электронной торговли направлен на решение специфических задач, и имеет ряд конкретных целей, проиллюстрированных на рисунке 1.

Задачи по минимизации рисков электронной торговли решают специально обученные для этого сотрудники: риск-менеджеры, специалисты по страхованию, финансовые менеджеры и др. В качестве объектов минимизации выступают: рискованные вложения капитала, риски экономических взаимодействий хозяйствующих субъектов.



Рис. 1. Система целей минимизации рисков в электронной торговле  
Fig. 1. The system of objectives to minimize the risks in e-commerce

Для упреждения возможных потерь электронной торговли различают следующее подходы к минимизации рисков: активное управление, адаптивный подход, консервативный подход.

Активное управление подразумевает наибольшее использование имеющихся в распоряжении предприятия инструментов для минимизации рисков. При таком подходе управляющие воздействия должны опережать или упреждать рискованные факторы и события, которые могут оказать влияние на реализацию проводимой операции. Такой подход предполагает затраты на прогнозирование и оценку рисков, также организацию их непрерывного контроля и мониторинга [2, 8, 10].

Адаптивный подход к минимизации рисков строится на принципе «выбора меньшего из зол», т.е. на адаптацию к сложившейся ситуации. При таком подходе управляющие воздействия осуществляются в ходе проведения

хозяйственной операции как реакция на изменение среды. В этом случае предотвращается лишь часть потерь.

При консервативном подходе управляющие воздействия запаздывают. Если рискованное событие наступило, ущерб от него поглощается участниками операции. В данном случае управление направлено на локализацию ущерба, нейтрализацию его влияния на последующие события. Обычно затраты на управление риском при данном подходе минимальны, однако возможные потери могут быть достаточно высоки.

В современных рыночных условиях подходы к минимизации рисков электронной торговли смещены от фрагментарной, эпизодической, ограниченной модели к модели интегрированной, непрерывной и расширенной.

Процесс минимизации рисков, который носит непрерывный циклический характер и состоит из специфических стадий, отличающихся от стадий общего цикла управления.

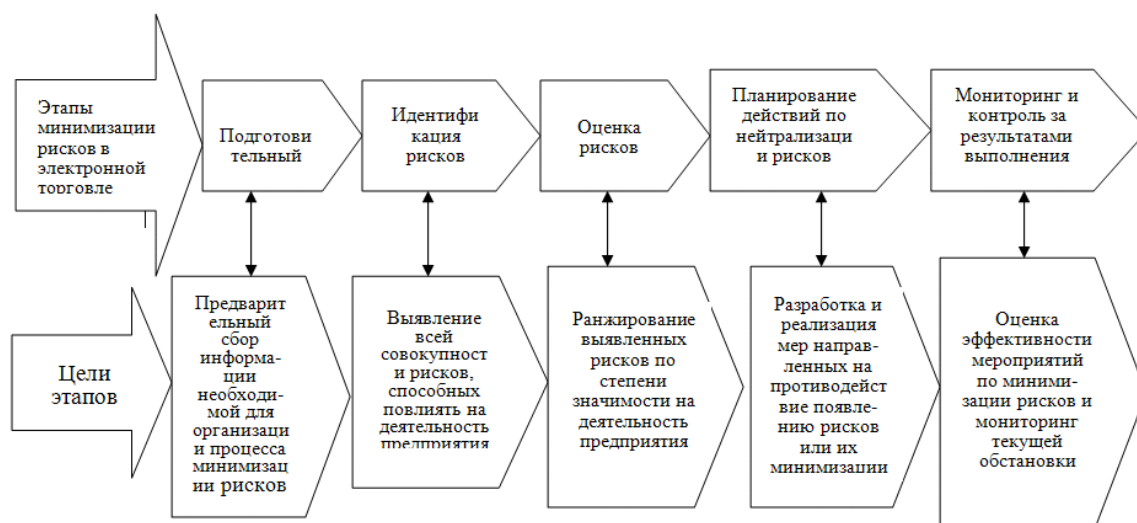


Рис. 2. Основные этапы минимизации рисков и цели их реализации

Fig. 2. The basic steps to minimize the risks and the purpose of their implementation

Данные стадии выделяются большинством авторов и являются необходимыми для принятия эффективных управленческих решений, способных снизить риски компании. Поэтому для достижения положительных результатов процесс минимизации рисков должен включать в себя последовательность из пяти этапов основные цели, которых представлены на рисунке 2. В зависимости от подходов, предложенных разными авторами, осуществление этапов требует исполнения ряда действий, которые значительно отличаются друг от друга. В рамках каждого этапа не обойтись без проведения конкретных процедур, выделяемых из всей совокупности

возможных мер. Обобщив полученные сведения об операциях, можно представить полное представление об алгоритме минимизации рисков в электронной торговле (таблица 1).

Минимизацию риска следует начинать с подготовительных процедур, направленных на получение комплексного представления о рискованной ситуации, возникшей на предприятии электронной торговли. В ходе предварительного этапа необходимо обобщить риски, присущие предприятию электронной торговли изучить их природу, а также собрать информацию о структуре предприятия, его стратегии, приоритетах, конкурентных позициях.

Таблица 1

Алгоритм минимизации рисков электронной торговли

Table 1

The algorithm of minimizing the risks of e-commerce

Этап	Процедура
Подготовительный этап	1. Первичный сбор информации. 2. Постановка целей минимизации рисков.
Идентификация рисков	1. Идентификация рисков в соответствии с выбранными методами. 2. Регистрация выявленных рисков.
Анализ (оценка) рисков	1. Качественный анализ рисков. 2. Количественный анализ рисков. 3. Ранжирование рисков по степени значимости.
Планирование мер по нейтрализации рисков	1. Определение методов воздействия на значимые риски. 2. Выработка плана действий в случае возникновения непредвиденных последствий. 3. Применение выбранной стратегии в рискованной ситуации.
Мониторинг рисков и оценка принятых мер	1. Анализ эффективности принятых решений и корректировка целей минимизации рисков. 2. Приведение плана противодействия рискам в соответствие с текущим состоянием дел в организации электронной торговли.

Кроме того, на данном этапе необходимо уточнить цели минимизации рисков и определить направления для действий. Целью предприятия может стать минимизация рисков конкретного проекта, корректировка (сглаживание) наиболее значимых рисков, а так же построение комплексной системы минимизации рисков. В каждом конкретном случае необходимо определиться со сроками проведения мероприятий по минимизации, а также сравнить полученный эффект с затратами на его реализацию.

Целью второго этапа идентификации рисков является выявление и оценка всех возможных угроз, с которыми сталкивается организация электронной торговли на определенном промежутке времени. Для построения комплексной системы минимизации рисков, необходимо учесть всеобъемлющий характер такого выявления. Коллектив из шести технически грамотных специалистов в проекте, длительность которого больше года, должна выявить более 100 рисков, что позволит в дальнейшем своевременно принимать меры по минимизации отрицательных последствий. Идентифицированные риски могут стать основой для составления портфеля или каталога рисков, присущих деятельности предприятия электронной торговли [1, 3, 6, 7].

На третьем этапе происходит анализ (оценка) выявленных рисков. Здесь оценивается степень потенциального влияния риска на функционирование предприятия электронной торговли. В ходе реализации этого этапа необходимо разработать процедуры выявления рисков на основе качественных и количественных критериев.

Большинство авторов предлагают, для оценки влияния рисков использовать три показателя: вероятность возникновения риска, степень воздействия, и сумму возможного ущерба, а также идентифицировать риски с использованием методов качественного и количественного анализов.

Качественный анализ исключает исследование факторов возникновения и движения рисков. Обычно в ходе данного анализа определяются варианты развития событий, а также оцениваются вероятность и сила воздействия риска. Результаты проведения анализа могут стать основой для количественной оценки.

Количественный анализ риска обычно проводится после качественного и необходим для оценки риска в числовом или стоимостном выражении. Он помогает выявить вероятности риска и суммы возможного ущерба в денежном выражении (абсолютная величина убытка в случае проявления риска) [4, 5, 10].

Качественный и количественный методы можно применять отдельно или в параллели друг с другом, это будет зависеть от целей минимизации рисков, веса предполагаемых потерь и опыта сотрудников.

Вероятность возникновения риска – это вероятность того, что событие риска наступит. Все риски имеют вероятность больше нуля и меньше 100%. Риск с вероятностью 0 не может произойти и не считается риском. Риск с вероятностью 100% также не является риском, поскольку это достоверное событие, которое предусмотрено деятельностью предприятия.

Последствия риска, если он случится, выражаются через трудозатраты, денежные единицы и определяют степень воздействия на цели/результаты электронной торговли.

Сумма возможного ущерба (величина риска) – показатель, объединяющий вероятность возникновения риска и его последствия. Возможный ущерб рассчитывается путем умножения вероятности возникновения риска на соответствующие последствия [1, 2, 9].

Классификации рисков по степени воздействия и вероятности возникновения представлены в таблицах 2 и 3.

Таблица 2

**Классификация рисков по степени воздействия**

Table 2

**Risk classification according to the impact**

Виды рисков	Величина потерь	
	I <sub>q</sub> (баллы)	I (в % от плановой прибыли по объекту)
Минимальные	1	0% < I ≤ 10%
Низкие	2	10% < I ≤ 40%
Средние	3	40% < I ≤ 60%
Высокие	4	60% < I ≤ 90%
Максимальные	5	90% < I ≤ 100%



Таблица 3

**Классификация рисков по вероятности воздействия**

Table 3

**Risk classification according to the likelihood of exposure**

Виды рисков	Вероятность возникновения (P)		
	Количественный подход		Качественный подход
	P <sub>q</sub> (баллы)	P (в долях единицы)	
Слабовероятные	1	0,0 < P ≤ 0,1	Событие может произойти в исключительных случаях
Маловероятные	2	0,1 < P ≤ 0,4	Редкое событие, но, уже имело место
Вероятные	3	0,4 < P ≤ 0,6	Наличие свидетельств достаточных для предположения возможности события
Весьма вероятные	4	0,6 < P ≤ 0,9	Событие может произойти
Почти возможные	5	0,9 < P ≤ 1,0	Событие, как ожидается, произойдет

На основании известных величин степени воздействия риска (I<sub>q</sub>) и вероятности возникновения риска (P<sub>q</sub>) можно рассчитать и оценить индекс риска:

$$R = P_q * I_q,$$

где: R – индекс риска (в баллах),

P<sub>q</sub> – вероятность возникновения рисков, в соответствии с классификацией (в баллах),

I<sub>q</sub> – степень воздействия, в соответствии с классификацией (в баллах).

По сути, индекс риска – это показатель величины вероятных потерь в баллах, определяется посредством матрицы «Вероятность-Потери» и даёт возможность судить о степени воздействия и уровне риска.

Процесс оценки идентифицированных рисков представлен на рисунке 3.

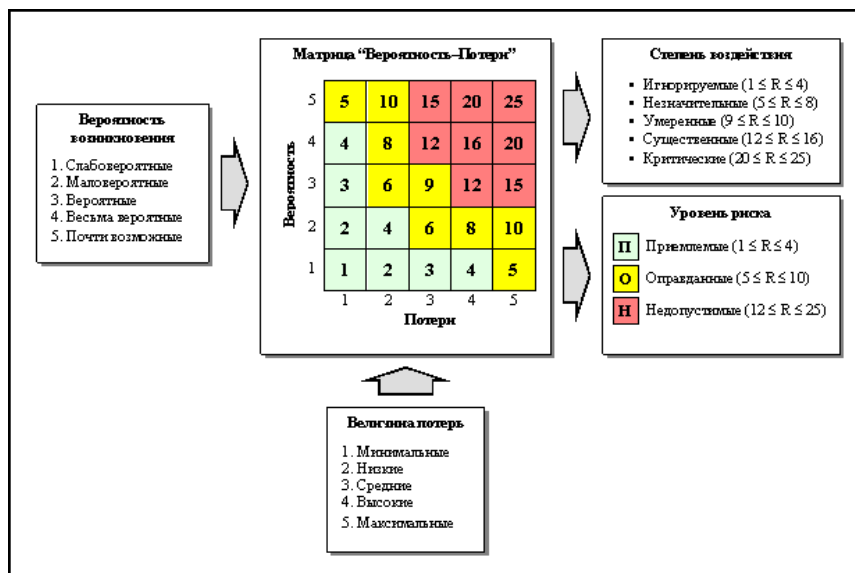


Рис. 3. Процесс оценки идентифицированных рисков

Fig. 3. The process of assessing the identified risks

На четвертом этапе, ведется планирование мер по нейтрализации рисков, противодействию появления рисков или снижению их величины. Данный процесс может включать четыре методики: избежание риска, снижение риска, принятие риска на себя или передачи риска третьим лицам [1, 7].

Электронная торговля динамическая система и поэтому процесс минимизации рисков не ограничивается рассмотренными процедурами, поскольку во времени могут изменяться вероятность, последствия и оценка приоритета, однажды опознанного риска, а также могут появляться новые опасности и угрозы (риски).

Значит, процесс минимизации рисков электронной торговли должен включать еще один пятый этап, позволяющий контролировать правильность своевременности выполнения процедур по минимизации рисков. В ходе этого этапа контроля рисков надлежит проводить анализ эффективности принятых решений. И если окажется, что меры малоэффективны, необходимо дополнять их новыми рекомендациями по пересмотру и оптимизации минимизации рисков на последующих этапах [5,9].

**Результат.** К числу основных результатов исследования, составляющих научную новизну работы, можно отнести следующие положения:

– электронной торговле в полной мере присущи традиционные предпринимательские риски, вместе с тем, проявляются специфические риски, возникающие из технологий электронного бизнеса;

– под риском электронной торговли следует понимать состояние условий и результатов проведения коммерческой операции методами электронного бизнеса, при котором с большой степенью вероятности возможны материальные и/или иного рода потери;

– под управлением рисками электронной торговли следует понимать целенаправленную деятельность по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности электронными технологиями с целью максимизации прибыли и минимизации или предотвращения материальных и/или иного рода потерь.

**Выводы.** Результаты выполненного исследования позволили сделать следующие выводы:

В настоящее время нет стройной классификации рисков электронной торговли. Управление рисками электронной торговли процесс непрерывный и включает в себя выявление, оценку и контроль рисков, его характерной чертой является комплексный характер, нацеленный на достижение конкретных результатов. Управление рисками базируется на своевременной оценке негативных факторов, влияющих на успех реализации принимаемого решения. Целью разработки модели управления риском электронной торговли является обеспечение успешного функционирования рискованного проекта и включает в себя совокупность процедур: установление рисков; оценку факторов рисков влияющих на вероятность рисков, размеры потерь и ущербов; выбор способов и средств для

сокращения и удержания рисков; покрытие ущербов и ликвидацию других негативных последствий проявления рисков; накопление и обработку ретроспективной информации о рискованных ситуациях и последствиях появления рисков, выработку рекомендаций для учета получения опыта в будущем.

### Список литературы

1. Rahab, Jogyanto Hartono Adoption of Information Technology on Small Businesses: The Role of Environment, Organizational and Leader Determinant // International Journal of Business, Humanities and Technology Vol. 2 № 4; June 2012 ¾ P. 60—66.
2. U.S. Electronic Shopping and Mail-Order Houses (NAICS 4541) - Total and E-commerce Sales by Merchandise Line: 2008-2012. Table 6/Historical / United States Census Bureau. URL: <http://www.census.gov/> (дата обращения: 20.10.2015)
3. Вильсон А. Электронные методы моделирования сложных систем / пер. с англ. – М.: Наука, 1978 – 254с.
4. Галкин Г. Управление рисками [Электронный ресурс] / Г. Галкин // Intelligent enterprise: 2005. URL: <http://www.iemag.ru/?ID=492711> (дата обращения: 10.11.2015).
5. Гатилова И.Н. Процессы оптимизации рисков электронной торговли [Текст] / И.Н. Гатилова // Международная научно-практическая конференция профессорско-преподавательского состава и аспирантов «Инновационное развитие экономики: реалии и перспективы» Секция: «Управление бизнес-процессами в социально-экономических системах: проблемы и перспективы», Белгород: Издательство БУКЭП, 2015
6. Заболотная Н.В. Необходимость использования автоматизированных систем обработки данных для управления бизнес-процессами предприятия [Текст] / Н.В. Заболотная // «Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права» Белгород: Кооперативное образование. 2015.- №1 (53). С.169-174.
7. Закис А. Как внедрить управление риском: [Электронный ресурс] // статья. URL: <http://www.iemag.ru> (дата обращения: 20.10.2015).
8. Нехотина В.С., Маторин С.И., Гатилова И.Н. Исследование эффективности IT-проектов [Текст] / В.С. Нехотина, С.И. Маторин, И.Н. Гатилова // Материалы научной конференции: Вопросы науки. Современные технологии и технический прогресс. II Международная научно-практическая конференция – Воронеж: ВГУИТ, 2015. – С. 366-367
9. Планирование рисков: [Электронный ресурс] // Интуит: национальный открытый университет. URL: <http://www.intuit.ru> (дата обращения: 20.10.2015).
10. Якимчук С.В., Никулина Т.В. Оценка эффективности функционирования системы социальной защиты населения в РФ [Текст] / С.В. Якимчук, Т.В. Никулина // Научный журнал Scopus Актуальные проблемы экономики №5(167) - 2015. – Киев Украина: Издательство Национальная Академия Управления, 2015. – С. 413-420.

### References

1. Rahab, Jogyanto Hartono Adoption of Information Technology on Small Businesses: The Role of Environment, Organizational and Leader Determinant // International Journal of Business, Humanities and Technology Vol. 2 number 4; June 2012 ¾ Pp. 60-66.
2. U.S. Electronic Shopping and Mail-Order Houses (NAICS 4541) - Total and E-commerce Sales by Merchandise Line: 2008-2012. Table 6 / Historical / United States Census Bureau. URL: <http://www.census.gov/> (date of access: October 20, 2015).
3. Wilson A. Electronic Methods of Modeling Complex Systems / transl. from English. М.: Science, 1978. 254 p.
4. Galkin G. Risk Management [electronic resource] / Galkin // Intelligent enterprise: 2005. URL: <http://www.iemag.ru/?ID=492711> (date of access: October 11, 2015).
5. Gatilova I. N. The Process of Optimizing the Risk of E-commerce [Text] / I. N. Gatilova // International Scientific Conference of the faculty and graduate students' innovative economic development: Realities and Prospects series: «Business Process Management in social and economic systems: problems and prospects», Belgorod: Publishing BUKER, 2015.
6. Zabolotnaya N. V. The Need for the Use of Automated Data Processing Systems for Business Process Management of the Enterprise [Text] / N. V. Zabolotnaya // «Vestnik Belgorod University of Cooperation, Economics and Law» Belgorod: cooperative education. 2015. №1 (53). Pp. 169-174.
7. Soured A. How to Implement Risk Management [electronic resource] // article. URL: <http://www.iemag.ru> (date of access: October 20, 2015).
8. Nehotina V. S. , Matorin S. I., Gatilova I. N. Investigation of the Effectiveness of IT-projects [Text] / V. S. Nehotina, S. I. Matorin, I. N. Gatilova // Proceedings of Scientific Conference: Science Issues. Modern technologies and technical progress. II International Scientific and Practical Conference - Voronezh VGUIT, 2015. Pp. 366-367.
9. Planning Risk: [electronic resource] // Intuit: The National Open University. URL: <http://www.intuit.ru> (date of access: October 20, 2015).
10. Yakymchuk S. V., Nikulina T. V. Evaluating the Effectiveness of the System of Social Protection of the Population in Russia [Text] / S. V. Yakimchuk, T. V. Nikulina // Scientific journal Scopus Actual problems of economy №5 (167). 2015. Kiev Ukraine: Publisher National Academy of Management, 2015. Pp. 413-420.

**STRATEGIC VECTORS OF DEVELOPMENT OF GLOBAL ECONOMY**

**РУБРИКА «СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ»**

УДК 338.001.36

DOI: 10.18413/2409-1634-2016-2-1-11-17

Клещева Ю.С.

**ОБРАЗОВАНИЕ И ИННОВАЦИИ – КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ  
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

старший преподаватель кафедры мировой экономики и менеджмента, канд. экон. наук. Кубанский государственный университет. ул. Ставропольская, 149, г. Краснодар, 350040, Россия. [rector@kubsu.ru](mailto:rector@kubsu.ru)

**Аннотация**

Экономико-социальные трансформации общества, вызванные глобализацией, актуализируют необходимость пересмотра приоритетов человеческого развития и ценностной ориентации общества с целью формирования положительного человеческого капитала. Данное обстоятельство означает, что при переходе в новый технологический уклад необходимы инвестиции в обновление опыта, знаний, этики труда и предпринимательства с целью модификации отрицательного человеческого капитала в положительный, способный работать в условиях новых требований к систематическому повышению качества жизни. Анализ процессов, происходящих в глобальной экономике показывает, что периоды роста и накопления положительного человеческого капитала являются катализаторами глобальных инновационных сдвигов, и, как следствие выхода уровня и качества жизни социума на новый, усовершенствованный этап. Экономический рост, в большинстве случаев положительно отражающийся на росте уровня и качества жизни населения, зачастую сопряжен с развитием науки и техники, которая, опосредованно и напрямую улучшает показатели качества жизни населения. Накопление человеческого капитала повышает скорость создания и распространения научно-технических открытий и изобретений.

**Ключевые слова:** образование; инновационная активность населения; человеческий капитал; качество жизни; интеллектуальный капитал; инновации; инвестиции.

Yulia S. Kleshcheva

**EDUCATION AND INNOVATION – THE KEY FACTORS  
OF ECONOMIC DEVELOPMENT**

PhD of Economics, Senior Lecturer, Department of World Economics and Management, Kuban State University  
149 Stavropolskaya St., Krasnodar, 350040, Russia. [rector@kubsu.ru](mailto:rector@kubsu.ru)

**Abstract**

The economic and social transformation of society brought about by globalization actualizes the need to review the priorities of human development and the value orientation of society in order to create positive human capital. This fact means that in the transition to a new technological way investments are needed for renovation of the experience, knowledge, work ethic and entrepreneurship in order to modify the negative human capital into a positive, able to work under the new requirements for systematical improvement of the quality of life. The analysis of the processes occurring in the global economy shows that periods of growth and accumulation of human capital are positive catalysts for global innovation shifts in consequence of the output level and the quality of life of society to a new, advanced stage. The economic growth which in most cases positively impacts the level and quality of life, is often connected with the development of science and technology, which indirectly and directly improves the quality of life.

The accumulation of human capital increases the speed of creation and expansion of scientific and technological discoveries and inventions.

**Keywords:** education; innovative activity of the population; human capital; the quality of life; intellectual capital; innovation; investments.

Экономический рост, в большинстве случаев положительно отражающийся на росте уровня и качества жизни населения, зачастую сопряжен с развитием науки и техники, которая, опосредованно и напрямую улучшает показатели качества жизни населения. К примеру, развитие науки помогает сегодня решать вопросы, благодаря которым увеличивается средняя продолжительность жизни, практически исключается вероятность развития эпидемий и многие другие вопросы решение которых ранее было невозможным. Развитие науки и техники как результат интеллектуального труда зависит от квалификации, уровня образования, навыков и способности к инновационному мышлению работников [1]. Инновации обладают свойством мотивации к труду, так как поощрение новаторской деятельности повышает эффективность деятельности работников, повышая, одновременно показатели качества жизни.

Смена технологических укладов, введенных в научный оборот С.Ю. Глазьевым и его коллегами, совпадает со сменой длинных волн Н.Д. Кондратьева и инновационных волн Й. Шумпетера, причиной наступления которых стали именно инновационные прорывные достижения креативных профессионалов в области науки и техники. Согласно Шумпетеру, именно способность к инновационной активности является определяющим конкурентным преимуществом стран и территорий, способствующих повышению качества жизни населения. По его мнению, причиной наступления циклов являлось появление новых технологий для создания которых, необходимо накопление человеческого капитала [2].

В условиях глобализации мировой экономики главным ресурсом для повышения качества и уровня жизни населения, по мнению многих ученых, становится человеческий капитал. Исследование взглядов различных ученых и политиков, лидеров государств и общественных движений на человеческий капитал и его концепцию свидетельствует о его становлении в качестве важнейшего ресурса национальной и мировой экономики, национальным богатством развитых стран, фактором повышения конкурентоспособности бизнес-структур. Осознание устойчивой связи между уровнем человеческого

капитала работников и эффективностью предприятий привело (сначала на японских, а затем европейских и американских предприятиях) к замене концепции фактора труда на концепцию человеческого капитала. В России пока такой трансформации не произошло, но постепенно такие словосочетания как «управление

**персоналом**», «кадровая политика» преобразуются в «управление человеческими ресурсами» [3].

Процесс глобализации характеризуется усилением взаимозависимости и взаимовлияния государств, обществ, институтов, индивидов посредством ускорения процессов интеграции и развития глобальных телекоммуникационных технологий. А.И. Юрьев отмечает, что глобализация настолько сильно изменила современных индивидов (их мировоззрение, картину мира, образ жизни, жизненные позиции), что требуется «аудит человеческого капитала», подобный финансовому [4].

Т. Шульц в своей работе по теории человеческого капитала отмечал, что эффективность инвестиций в здравоохранение, образование и науку выше, чем вложения в строительство заводов и фабрик [5]. Основной причиной кризисов при формировании новых технологических укладов, согласно концепции Майкла Портера, является запоздалая реакция на необходимость усовершенствования производительных сил, а страны первые сумевшие приспособиться к тенденции перехода оказываются впоследствии ведущими экономиками мира. И здесь ключевую роль играет качество труда и рабочей силы. Новаторство может выражаться в новой конструкции продукта, новом производственном процессе, новом подходе к маркетингу или новом методе подготовки кадров. Новаторство всегда подразумевает осуществление инвестиций в приобретение навыков и знаний рабочей силы, а также в материальные активы и репутацию фирм [6].

В результате недостаточных вложений в человеческий капитал в мировых рейтингах Россия оказывается среди отстающих экономик мира по многим показателям уровня и качества

жизни, например, в объемах производимого валового внутреннего продукта (ВВП), являющегося одним из наиболее значимых индикаторов уровня и качества жизни населения. ВВП на одного занятого – это сумма валового внутреннего продукта, разделенная на общую численность экономически активного населения. ВВП по паритету покупательной способности – это стоимость продукции, преобразованная в цены в постоянных международных долларах 1990 г. с использованием коэффициентов паритета покупательной способности. Международный доллар имеет такой же паритет покупательной способности в сравнении с ВВП, какой имеет доллар в США. ВВП является одним из важнейших показателей эффективности экономики и качества жизни населения, так как является источником финансирования науки и образования, медицины, культуры, искусства, обороноспособности и внутренней безопасности страны. Он также показывает уровень расходов и доходов населения и государства. Отсюда, можно определить существование зависимости между инвестициями в человеческий капитал и качеством жизни населения. В подтверждение

изложенного можно сопоставить инвестиции в исследования и разработки наиболее развитых экономик мира и объем ВВП произведенного этими странами с учетом ППС (рис. 1, 2).

Из рис. 1 видно, что начиная с 1990 г. финансирование исследований и разработок в России резко сократилось по сравнению со странами, являющимися ведущими в мировой экономике и за последующие двадцать лет Россия лишь незначительно наращивала их финансирование в сравнении со странами-лидерами. Ниже представлена динамика ВВП, являющегося одним из основных индикаторов эффективности экономики, производительности труда и качества жизни аналогичных стран имеющая схожую тенденцию.

Таким образом, для повышения качества жизни населения необходимо стимулирование экономического роста посредством поощрения инновационной активности как на отдельных предприятиях для повышения их эффективности, так и всего общества с целью повышения стандартов качества жизни. Важным стимулом развития инновационной активности является рост уровня образованности человеческого капитала.

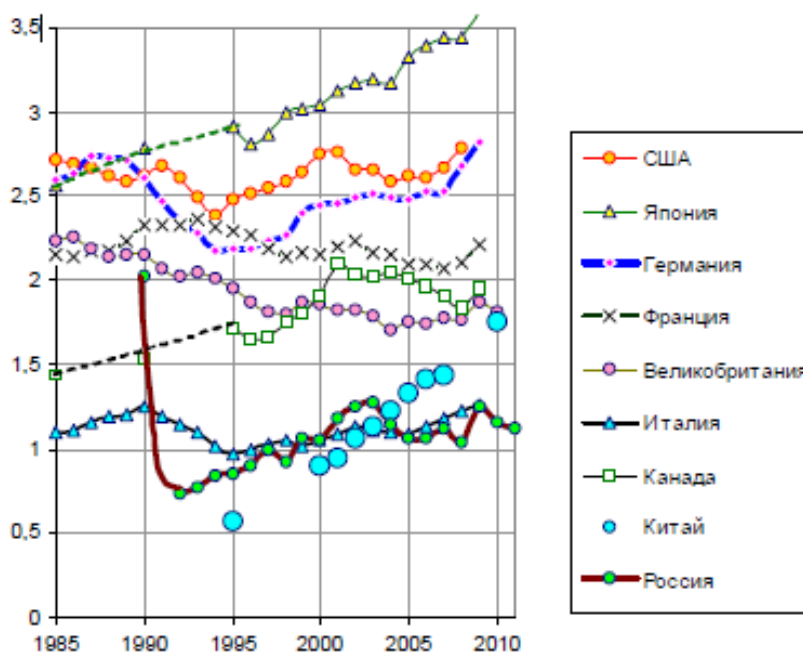


Рис. 1. Внутренние затраты на исследования и разработки (R&D) в странах «восьмерки», % от ВВП  
Fig. 1. Gross domestic expenditure on research and development (R&D) in the Group of Eight countries, as a percentage of GDP [7]

Источники: U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States: 2009; Statistical Handbook of Japan 2008; Российский статистический ежегодник. 2010: стат. сб. / Росстат. М., 2010; Группа восьми в цифрах. 2009:

стат. сб. / Росстат. М., 2009; Содружество Независимых Государств и Европейский союз. Статистические сравнения: стат. сб. / Межгосударственный статистический комитет СНГ. М., 2008.

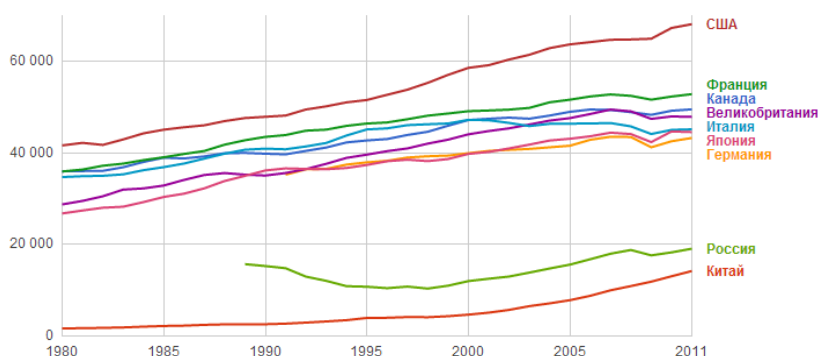


Рис. 2. ВВП на одного занятого, в пост. долл. США 1990 г. по ППС (построено автором по данным [8])

Fig. 2. GDP per person employed, in fixed US \$ 1990 by purchasing power parity (constructed by the author according to the data [8])

В настоящее время осуществляется переход к новому технологическому укладу С.Ю. Глазьева, к новой длинной волне Кондратьева и инновационной волне Шумпетера. Ведущий локомотив мировой экономики – развитые страны остаются на протяжении нескольких десятков лет мировыми лидерами именно за счет более быстрого формирования и накопления человеческого капитала, благодаря системному подходу к повышению качества жизни, ключевую роль отводя системе образования.

Для активизации инновационной деятельности, эффективные результаты которой являются главным конкурентным преимуществом в XXI в. необходимо накапливать интеллектуальный капитал, который является следствием повышения уровня образования.

Отдача от повышения образовательного уровня может выступать как в денежной (например, рост доходов индивидуума, рост прибыли предприятия, экономический рост определенной территории страны), так и в неденежной – развитие эстетических представлений человека при учебе, расширение круга общения в процессе образования,

положительная информация о предприятии, формирование моральных и нравственных принципов нации). Одним из наиболее продуктивных и надежных методов оценки человеческого капитала, эффективности инвестиций в образование является рост уровня заработной платы (метод пожизненных заработков), который повышает качество жизни и способствует накоплению человеческого капитала [9]. Представление о величине доходности инвестиций в человеческий капитал, возможно, получить, например, при сравнении заработной платы индивидов, принадлежащих к различным группам, различающимся по уровню образования. Издержки инвестирования в образование подразделяются на прямые (например, плата за обучение, учебники и т.п.) и альтернативные расходы (потенциальная величина заработной платы, которую учащийся может получать, предпочтя обучению работу). Повышение уровня образования способствует росту уровня дохода (рис. 3), также происходит накопление интеллектуального капитала в обществе, формируется общество профессионалов.



Рис. 3. Средняя начисленная заработная плата работников по уровню образования (по результатам выборочных обследований организаций за октябрь, р.)

Fig. 3. Average added salary of employees by educational attainment (based on sample surveys of organizations in October, in rubles.)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Построено автором по данным официального сайта Росстат. URL: [http://www.gks.ru/wps/portal/OSI\\_N/DEM#](http://www.gks.ru/wps/portal/OSI_N/DEM#)

Составляющие интеллектуального капитала можно рассматривать как факторы, создающие богатство современного общества. Полученные навыки и знания в значительной степени являются продуктом инвестиций, а в сочетании с иными видами инвестиций в человека создают технологическое превосходство развитых стран. Инвестиции в сферу образования осуществляются на трех различных уровнях: бюджетное финансирование – на макроуровне, инвестиции предприятий – на мезоуровне и частных лиц – на микроуровне. Развивая сферу образования, государство может получить не только более высокий уровень добавленной стоимости в экономике, но и повысить качество жизни граждан, путем формирования потребностей более высокого уровня, по А. Маслоу, такие как эстетические, познавательные, потребность в уважении и самовыражении.

Помимо повышения образования следует стимулировать имеющийся инновационный человеческий потенциал путем поощрения предприятий к созданию и реализации наукоемких технологий.

В современных условиях только конкурентоспособная личность способна выполнять сложные проблемы, стоящие перед конкретным человеком и обществом в целом. От современного участника социальных и экономических отношений требуется обладание такими качествами как умение максимально эффективно реализовывать личные знания и умения в нестандартных ситуациях, креативность мышления, инициативность. Дело в том, что в рамках концепции человеческого развития

человек является субъектом, а не объектом развития.

Опираясь на расширение вариантов выбора человека как главную ценность, концепция устойчивого развития подразумевает, что человек должен участвовать в процессах, которые формируют сферу его жизнедеятельности, содействовать принятию и реализации решений, контролировать их исполнение. Наиболее дальновидные представители правительственных кругов и деятели не могли не понимать, что успехи экономического процветания страны невозможны без подготовленных специалистов в рамках производства, где важной компонентой является качество экономической жизни человека, что определяется как возможность выбора формы, вида и других обстоятельств трудовых занятий. По мнению Х. Сомавия, возглавляющего Международную Организацию Труда (МОТ), на современном мировом рынке труда создались серьезные проблемы, связанные с уровнем безработицы среди молодежи, превышающим в два-три количество безработных среди взрослого населения и составляющим почти 80 млн. чел. [10].

Это обстоятельство свидетельствует о несоответствии качества экономической жизни, которое может выражаться в неудовлетворенности трудоспособного населения различными аспектами работы, особенно заработком. Низкая удовлетворенность работников приводит к низкой мотивации к труду и его производительности, когда индивид заботится прежде всего об удовлетворении первичных потребностей (рис. 4).

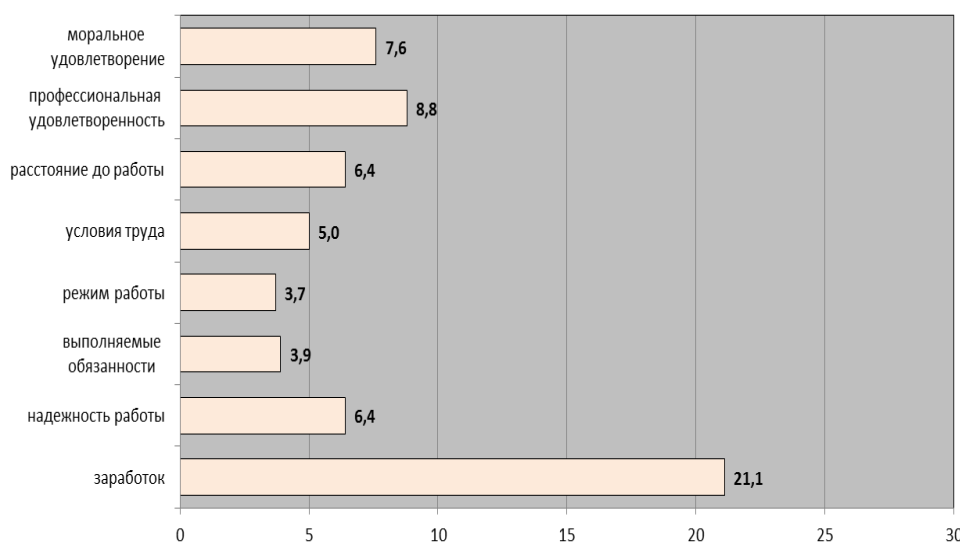


Рис. 4. Неудовлетворенность различными аспектами работы (% к занятому населению)  
Fig. 4. Dissatisfaction with various aspects of work (a percentage of the employed population) [11]



На рис. 5 подтверждается потребность бизнеса в квалифицированных работниках с соответствующим уровнем образования. Наибольшую потребность Российский Союз Промышленников и предпринимателей испытывает в специалистах с высшим образованием, за ними следуют рабочие со средним профессиональным образованием и специалисты со средним техническим образованием.

Для повышения качества и уровня жизни населения необходимо его соответствие потребностям социально-экономического развития России, которое может быть достигнуто путем перепрофилирования, повышения квалификации населения, что будет способствовать снижению показателей безработицы и социальной напряженности в регионах.

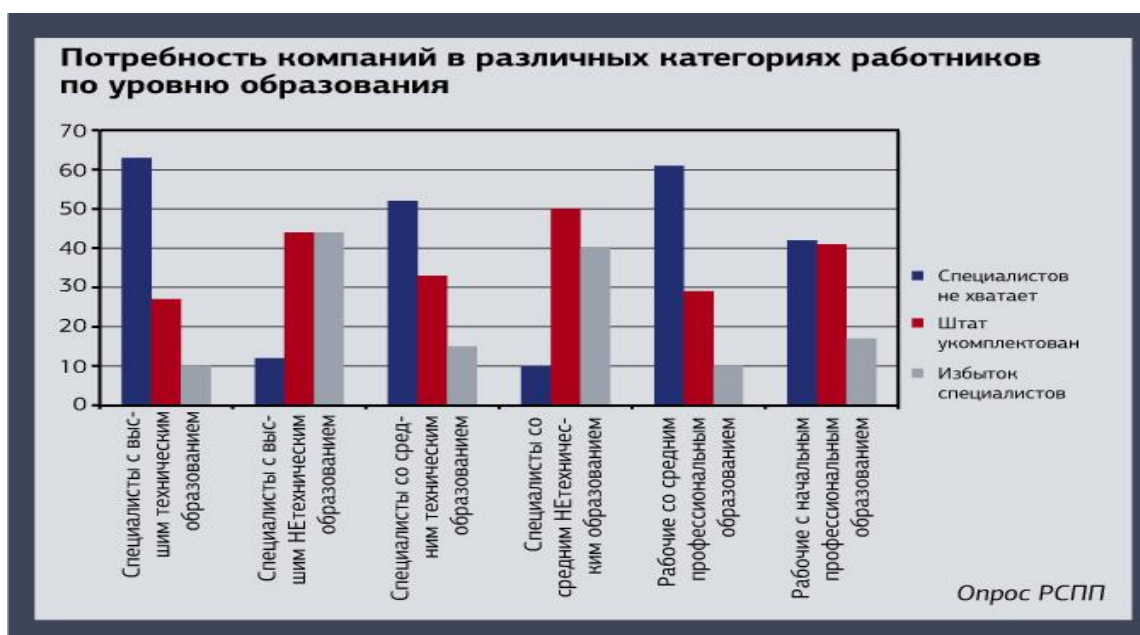


Рис. 5. Потребность компаний в различных категориях работников по уровню образования  
Fig. 5. Need of companies in various categories of workers by level of education [12]

В экономике знаний образование является первостепенной ценностью общества, для его дальнейшего приращения требуется стабильный рост расходов на науку, образование, инвестирование в сферы передачи знаний и производства со стороны местных, региональных структур власти и правительства России [13].

Более образованные индивиды, в большинстве случаев, первыми осваивают новые продукты и технологии и применять их в своей производственной и потребительской практике. В результате выигрывают как они, так и все общество в целом, так как сокращается интервал от появления инноваций до их применения в массовом порядке.

Таким образом, в условиях постиндустриального глоболизирующегося общества основным инструментом повышения производительности труда, уровня и качества жизни населения является наращивание интеллектуального капитала (креативных, инновационно

мыслящих профессионалов, способных предлагать нестандартные способы решения возникающих в обществе проблем.

#### Список литературы

1. Старкова Н. О., Рзун И. Г., Старков И. С. Информационные ресурсы и интеллектуальные активы современного предприятия // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9. С. 769-772.
2. Schumpeter J. A. Essays on entrepreneurs, innovations, business cycles, and the evolution of capitalism / ed. by R. V. Clemence. New Brunswick (USA) and Oxford (UK): Transactions Publishers, 1989.
3. Зарецкий А. Д., Иванова Т. Е., Клещева Ю. С. Региональная «экономика знаний» как фактор повышения качества жизни // Вестник Южно-Российского государственного технического университета. 2012. № 5. С. 52–56.
4. Стратегическая психология глобализации: психология человеческого капитала: учеб. пособие / под науч. ред. А.И. Юрьева. СПб.: Logos, 2006. С. 494.

5. Schultz T. W. The Economic Value of Education. New York: Colambia University Press, 1963.

6. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения, 1993.

7. Калабеков И. Г. Российские реформы в цифрах и фактах. 2-е изд., перераб. и доп. М.: РУСАКИ, 2010.

8. Google Public Data по данным Всемирного банка. URL: [http://www.google.com/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9\\_#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met\\_y=sl\\_gdp\\_pcap\\_em\\_kd&scale\\_y=lin&ind\\_y=false&rdim=count ry&idim=country:GBR:RUS:USA:FRA:JPN:DEU:CAN:ITA:CHN&ifdim=country&hl=ru&dl=ru&ind=false](http://www.google.com/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met_y=sl_gdp_pcap_em_kd&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=count ry&idim=country:GBR:RUS:USA:FRA:JPN:DEU:CAN:ITA:CHN&ifdim=country&hl=ru&dl=ru&ind=false) (дата обращения: 27.09.2013).

9. Капелюшников Р. Сколько стоит человеческий капитал России? // Вопросы экономики. 2013. № 2. С. 24 – 46.

10. Сомавия Х. 200 миллионов без работы. Рынок труда создает в экономике не меньше рисков, чем финансовые проблемы // Российская газета. 2011. 2 нояб.

11. Итоги Комплексного наблюдения условий жизни населения. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/uov/kn-ujn/tab12.html](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/uov/kn-ujn/tab12.html) (дата обращения: 20.08.2014).

12. Кадры решают все. Если они есть... // Промышленник России. URL: <http://www.promros.ru/magazine/2012/sep/kadry-reshayut-vsyo-esli-oni-est.phtml> (дата обращения: 20.08.2014).

13. Колядин А. П. Знания как фактор экономического развития // TERRA ECONOMICUS. 2008. Т. 6. №4-4. С. 6-8.

#### References

1. Starkova N. O., Rgun I. G., Starkov I. S. Information Resources and Intellectual Assets of the Modern Enterprise // Economy and Entrepreneurship. 2014. № 9. Pp. 769-772.

2. Schumpeter J. A. Essays on entrepreneurs, innovations, business cycles, and the evolution of capitalism / ed. by R. V. Clemence. New Brunswick (USA) and Oxford (UK): Transactions Publishers, 1989.

3. Zaretsky A. D., Ivanova T. E., Kleshcheva Y. S. The regional «knowledge economy» as the factor improving the quality of life // Bulletin of the South-Russian State Technical University. 2012. № 5. P. 52-56.

4. Strategic Psychology of Globalization: the Psychology of Human Capital: Proc. allowance / under scientific. Ed. A.I. Yuryev. SPb.: Logos, 2006. P. 494.

5. Schultz T. W. The Economic Value of Education. New York: Colambia University Press, 1963.

6. Porter M. International competition: competitive advantages of countries. Moscow.: International Relations, 1993.

7. Kalabekov I. G. Russian Reforms in Facts and Figures. 2nd ed., revised and added. Moscow: Rusaki, 2010.

8. Google Public Data according to the World Bank. URL: (date of access: September 27, 2013).

9. Kapelyushnikov R. How much is the Russian Human Capital? // Problems of Economics. 2013. № 2. Pp. 24-46.

10. Somavia H. 200 Million without Work. The Labor Market in the Economy Creates less Risk than Financial Problems // The Russian Newspaper. Nov 2, 2011.

11. Results of the Comprehensive Monitoring the Living Conditions of the Population. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/uov/kn-ujn/tab12.html](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/uov/kn-ujn/tab12.html) (date of access: August 20, 2014).

12. Cadres Decide everything. If they are ... // The Russian Industrialist. URL: <http://www.promros.ru/magazine/2012/sep/kadry-reshayut-vsyo-esli-oni-est.phtml> (date of access: August 20, 2014).

13. Kolyadin A. P. Knowledge as a Factor of Economic Development // TERRA ECONOMICUS. Vol. 6. №4-4. 2008. Pp. 6-8.

УДК 338.48 (575.141)

DOI: 10.18413/2409-1634-2016-2-1-18-25

Асланова Д. Х.  
Саттарова З. И.  
Алимова М. Т.

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ ТУРИСТСКИЙ КЛАСТЕР КАК ИНСТРУМЕНТ  
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

- 1) проректор по науке СамИЭиС, кандидат экономических наук, доцент. Самаркандский институт Экономики и Сервиса. ул. А.Темура, 9, Самарканд, 140100, Узбекистан. *ilm\_bulim@rambler.ru*
- 2) старший преподаватель кафедры «Экономика» СамИЭиС. Самаркандский институт Экономики и Сервиса ул. А.Темура, 9, Самарканд, 140100, Узбекистан. *samisi\_sayoh@bk.ru*
- 3) ассистент кафедры «Экономическая теория» СамГУ. Самаркандский государственный университет имени Алишера Навои. Университетский бульвар, 15, Самарканд, 140100, Узбекистан. *alimovamashhura@mail.ru*

**Аннотация**

В статье проанализированы основные факторы формирования регионального туристского кластера в Самаркандской области. Подробно рассмотрены сильные и слабые стороны, обуславливающие формирование туристского кластера. Возможности формирования и факторы, препятствующие формированию регионального туристского кластера.

**Ключевые слова:** кластер, региональный кластер, СВOT анализ, кластерная политика, экономика, туризм, анализ рынка туристских услуг.

Dilbar H. Aslanova  
Mashkhura T. Alimova  
Zukhra I. Sattarova

**REGIONAL TOURIST CLUSTER AS AN INSTRUMENT  
OF INCREASING THE EFFICIENCY OF ECONOMY OF THE REGION**

- 1) PhD in Economics, Associate Professor, Vice Rector for Science, Samarkand Institute of Economy and Service 9 A. Temur St., Samarkand, 140100, Uzbekistan. *ilm\_bulim@rambler.ru*
- 2) Senior Teacher, Department of Economy. Samarkand Institute of Economy and Service 9 A. Temur St., Samarkand, 140100, Uzbekistan. *samisi\_sayoh@bk.ru*
- 3) Assistant Lecturer, Department of Economic Theory, Samarkand State University named after Alisher Navoi 15 Universitetsky Boulevard, Samarkand, 140100, Uzbekistan. *alimovamashhura@mail.ru*

**Abstract**

The article analyzes the main factors of regional tourism cluster in Samarkand region. The strengths and weaknesses, causing the formation of tourist cluster, are considered in detail. The potential factors for and against the formation of a regional tourist cluster are also examined.

**Keywords:** cluster; regional cluster; SVOT analysis; cluster policy; economy; tourism; analysis of the market of tourist services

Эффективное функционирование и достижение международных стандартов конкурентоспособности туристского сектора является важнейшим направлением социально-экономического развития, поскольку предполагает решение ряда приоритетных задач: повышение качества жизни населения и уровня занятости, создание эффективного механизма воспроизводства трудовых ресурсов, повышение роли региона в международном и межрегиональном разделении труда, увеличение доходной части бюджета, стимулирование притока инвестиций, в том числе иностранных, решение вопросов рационального землепользования, развитие современной инфраструктуры и т.д. В настоящее время, во всем

мире одним из направлений обеспечивающих конкурентоспособность туристского сектора, выступает соответствующий организационно-экономический (кластерный) механизм. Наиболее эффективным организационно-внедренческим механизмом кластеризации признается механизм государственно- частного партнерства (ГЧП) – «юридически оформленные отношения органов власти и субъектов предпринимательства в отношении объектов, находящихся в юрисдикции государства, основанные на обязательном разделении рисков, учете интересов и координации усилий сторон, осуществляемые в целях наиболее эффективной реализации проектов, имеющих важное общественно-государственное значение».

Поэтому в настоящее время, развитие региональных туристских кластеров в Узбекистане является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства: между наукой, государством, образованием и бизнесом.

В туристской отрасли, согласно Постановления Кабинета Министров РУЗ от 10.10.2012 года №288 «О мерах по дальнейшей поддержке и развитию сферы туризма в Республике Узбекистан» государственно-частное партнерство предусматривает «эффективное взаимодействие всех органов власти, туристского бизнеса, научных и общественных организаций в реализации масштабных туристских проектов и программ, направленных на развитие туристской привлекательности регионов, увеличение внутреннего и въездного туристских потоков, повышение качества туристских продуктов». В Узбекистане на сегодняшний день, уделяется особое внимание комплексному развитию туристской индустрии, ведутся широкомасштабные мероприятия по совершенствованию инфраструктуры туризма, расширению ассортимента туристских услуг, улучшению качества сервиса оказываемых услуг и диверсификации туристского продукта.

В период 2000-2014 годы среднегодовой прирост численности международных туристских прибытий в Республику Узбекистан превышает аналогичные мировые показатели в два раза, а также среднегодовой прирост объёма международных туристских поступлений превышают аналогичные показатели в 4,5 раз. Как ведущая отрасль экономики туризм во многих странах мира вносит весомый вклад в производство валового внутреннего продукта. Однако в Узбекистане, обладающем колоссальными туристскими ресурсами (на сегодняшний день в Узбекистане насчитывается более 7 тысяч памятников разных эпох и цивилизаций [1]), туризм еще не достиг уровня развития, адекватного своим потенциальным возможностям. По данным Всемирного совета по туризму и путешествиям, в 2014 году в Узбекистане данная сфера обеспечила занятостью свыше 387,6 тыс. человек или 2,6% общего количества занятых в республике, на его долю приходится 1,6% общего объёма экспорта товаров и услуг, а удельный вес поступлений от туризма в ВВП страны пока не превышает 3% [2]. Для государства, имеющего столь огромные возможности, этот показатель является весьма незначительным, по сравнению с государствами, в которых туризм является ведущей отраслью

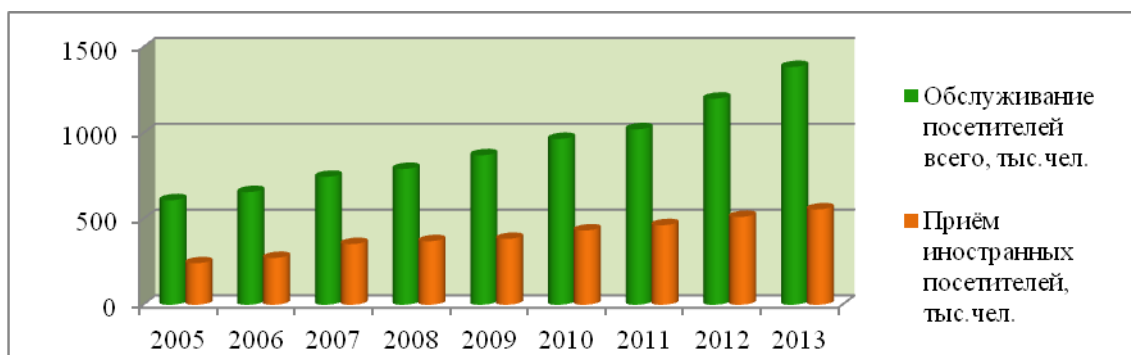
национальной экономики (например, доля туризма в ВВП страны: в Мальтах –25,5%, в Кипре –20,6%, в Греции – 16,3%, в Испании – 15,7%, в Португалии – 15,6%, в Турции 12,6% [3]). Аналогичным показателем развития туристской отрасли на уровне региона является суммарная доля объёма гостиничных и экскурсионных услуг в ВВП. Как известно важным туристским регионом Узбекистана является Самаркандский регион. По Самаркандской области в 2012 году составляло 0,47 %, которое превышало значение аналогичного показателя по республике (доля объёма туристских и гостиничных услуг в ВВП страны за соответствующий период составляет 0,25%). Это свидетельствует об опережающем росте туристской отрасли на региональном уровне.

По данным государственного комитета Республики Узбекистан по статистике, среднегодовой прирост туристских услуг за данный период составил 19,4%. Если рассматривать туристские услуги по видам: объём туристско-рекреационных услуг за данный период увеличился в 4 раза, со среднегодовым реальным приростом 23,8%; объём гостиничных услуг увеличился в 3 раза, со среднегодовым реальным приростом 16,8%. Эти показатели превышают темп роста валового внутреннего продукта страны, среднегодовой прирост которого за 2007-2013 года составил 8,5%, а так же темпы роста показателей передовых отраслей национальной экономики: темп роста отраслей сельского хозяйства, где среднегодовой прирост за аналогичный период составил 6,2%; темп роста отраслей промышленности, где среднегодовой прирост за данный период составил 8,1%. Приведённые данные обосновывают утверждение о том, что даже придерживая текущие темпы роста в ближайшие десятилетия, туризм может превратиться в передовую отрасль национальной экономики Республики Узбекистан.

Анализ развития туризма в Самаркандской области за последние шесть лет (2007-2013гг.) показывает передовое развитие данной отрасли по сравнению с другими отраслями региональной экономики. По данным статистического управления Самаркандской области, среднегодовой прирост туристских услуг за данный период составлял 27%, который выше аналогичных показателей по республике. Если рассматривать туристские услуги по видам: объём туристско-рекреационных услуг за данный период увеличился в 2,8 раз (с среднегодовым реальным приростом 27%); объём гостиничных услуг увеличился в 2,2 раза (с среднегодовым реальным приростом 25,3%). При этом значение

данных показателей превышают темпы роста валового регионального продукта (среднегодовой реальный прирост данного показателя за 2007-2012 года составлял 10,6%). Темпы роста показателей развития туристской отрасли также опережают темпы роста показателей развития передовых отраслей региональной экономики: темпы роста объёма произведённой продукции отраслей сельского хозяйства (среднегодовой

прирост данного показателя за 2007-2013 гг. составлял 9,9%) и темпы роста объёма произведённой продукции отраслей промышленности (среднегодовой прирост данного показателя за 2007-2013гг. составлял 19,6%). Приведённые выше данные доказывают утверждение, что в ближайшие десятилетия туризм может превратиться в передовую отрасль региональной экономики.



Источник: годовые отчёты НК «Узбектуризм»

Рис 1. Тенденции развития туризма в Республике Узбекистан  
Fig. 1. Tendencies of development of tourism in the Republic of Uzbekistan

Показатель «валовой въездной туристский поток» включает количество иностранных однодневных (экскурсантов) и ночующих туристов въехавших с разнообразными

туристскими целями в Самаркандскую область (сумма количества размещённых иностранных посетителей в коллективных средствах размещения и экскурсантов).

Таблица 1

**Тенденции развития туризма в Самаркандской области**

Table 1

**Tendencies of development of tourism in Samarkand region**

анализируемый период	валовой туристский поток по системе «туризм» в Самаркандской области			численность туристов обслуженных туроператорами Самаркандской области			Количество иностранных туристов размещённых в коллективных средствах размещения Самаркандской области** (чел.)
	валовой въездной туристский поток** (чел.)	валовой внутренний туристский поток** (чел.)	валовой выездной туристский поток** (чел.)	принято иностранных туристов** (чел.)	принято граждан РУ** (чел.)	отправлено за рубеж** (чел.)	
<b>2008</b>	53 370	73 915	65 605	46 000	25 323	0	36 279
<b>2009</b>	52 464	122 581	75 869	47 958	80 179	293	34 646
<b>2010</b>	65 978	63 689	70 982	13 932	3 170	428	60 802
<b>2011</b>	77 370	80 836	89 636	14 676	8 692	451	71 917
<b>2012</b>	86 265	86 700	84 215	16 572	13 106	211	79 948
<b>2013</b>	73 545	119 276	85 326***	13 949	38 206	112	68 498

Источник: \*\*Статистический Бюллетень Государственного Комитета РУз по статистике «Основные показатели развития туризма и отдыха в Республике Узбекистан» 2008-2012 гг.

Примечание: Рассчитано автором по прогнозным данным

Ситуация на мировом рынке товаров и услуг, вызванная мировой финансовой нестабильностью, отразилась на значении данного показателя, что привело к снижению валового количества потенциальных иностранных потребителей региональных туристских услуг в 2009 году на 1,7%. После стабильного роста в 2013 году также заметно снижение данного показателя на 15%. Показатель «валовой внутренний туристский поток» отражает общий объем спроса на внутреннем региональном рынке туристских услуг, а показатель «выездной туристский поток» отражает количество национальных туристов выезжающих за рубеж с туристскими целями.

Из выше приведенных данных явно заметен положительный дисбаланс в пользу въездного туризма, хотя количество потенциальных потребителей на внутреннем рынке туризма заметно увеличивается. Сравнительно высокий показатель валового внутреннего туристского потока по сравнению с количеством внутренних туристов, чьи туры были организованы туроператорами регионального рынка туризма, свидетельствует о том, что внутренние потребители региональных туристских услуг не пользуются услугами организаторов туров регионального рынка туристских услуг. Кроме этого опрос субъектов регионального рынка туризма показал, что предприятий ведущих свою деятельность на внутреннем рынке туризма почти нет. Стабильный рост спроса на данном сегменте рынка туризма выдвигает потребность к развитию и совершенствованию нужной инфраструктуры для дальнейшего развития, как внутреннего туризма, так и всей системы туризма.

На территории Самаркандской области наблюдается процесс концентрации предприятий индустрии туризма, сопряженных отраслей, исследовательских институтов, общественных организаций, поддерживающих развитие туризма

в регионе. Концентрация предприятий в сфере туризма формирует заказ на квалифицированные кадры предприятий сервиса и туризма, приводит к диверсификации туристского продукта, актуализирует проведение научных исследований в данной сфере. Меняется характер конкурентной борьбы между хозяйствующими субъектами. На смену «острой, конфликтной, оборонительной» стратегии ведения бизнеса приходит стратегия взаимовыгодного сотрудничества, получение конкурентных преимуществ за счет синергетического эффекта, общей конкурентоспособности отрасли.

Для анализа основных факторов формирования регионального туристского кластера в Самаркандской области проведем SWOT-анализ, который является одним из универсальных инструментов анализа ситуации в отрасли, и его можно эффективно использовать для разработки стратегии развития туристической отрасли региона.

Проведение SWOT-анализа предусматривает построение матрицы, в соответствующие ячейки которой заносятся сильные, слабые стороны отрасли, ее возможности и угрозы. Сильные стороны предусматривают те особенности, которые представляют дополнительные возможности (благоприятные обстоятельства, которые можно использовать для развития отрасли), а слабые стороны (элементы, наступление которых может оказать негативное влияние на развитие туристического потенциала) представляют отсутствие чего-то необходимого для функционирования туризма в регионе или те элементы, которые оказывают на отрасль негативное влияние.

SWOT-анализа основных факторов формирования регионального туристского кластера Самаркандской области, представлен в таблице 2.

Таблица 2

**SWOT-анализ основных факторов формирования регионального туристского кластера Самаркандской области**

Table 2

**SWOT-analysis of major factors of formation of a regional tourist cluster of Samarkand region**

Сильные стороны обуславливающие формирование туристского кластера	Слабые стороны обуславливающие формирование туристского кластера
<ul style="list-style-type: none"> <li>– существующая нормативно – правовая база развития малого и среднего предпринимательства;</li> <li>– действующий механизм поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;</li> <li>– развитая структура начального, среднего и высшего профессионального образования, значительный научный и инновационный потенциал;</li> <li>– наличие большого количества ресурсов для развития нескольких видов туризма: исторического,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствие понимания в необходимости использования кластерного подхода в деятельности хокимията области для развития региональной экономики;</li> <li>– нет опыта подготовительной работы по созданию кластеров в сфере туризма ;</li> <li>– отсутствие сформированных кластеров в экономике Самаркандской области;</li> <li>– отсутствие базовых нормативных правовых</li> </ul>

Сильные стороны обуславливающие формирование туристского кластера	Слабые стороны обуславливающие формирование туристского кластера
<p>познавательного, научного, этнографического, экологического, спортивного, приключенческого;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– наличие развитого гостиничного комплекса;</li> <li>– стратегическое географическое положение Самаркандской области, центральное место на участке Великого шелкового пути;</li> <li>– транспортная система области (международный аэропорт);</li> <li>– наличие развитой инфраструктуры питания;</li> <li>– разнообразный природно-ресурсный потенциал;</li> <li>– наличие богатого историко-культурного наследия;</li> <li>– благоприятная экологическая ситуация;</li> <li>– заинтересованность населения области в развитии въездного и внутреннего туризма;</li> <li>– стабильная социально-экономическая обстановка;</li> <li>– событийные мероприятия, связанные с культурой и историей области;</li> <li>– опыт проведения выставок, ярмарок, фестивалей, семинаров как элемент развития делового туризма;</li> <li>– опыт проведения соревнований по различным видам спорта;</li> <li>– наличие памятников археологии: городище Афросиаб пещера Гунджак, пещера Аман кутан, пещера Хазрати Довуд пещера Еттикиз, пещера Ходжа Гургур ота;</li> <li>– наличие памятников истории: Ансамбль Регистан, Мечеть Биби Ханым, Мавзолей Гур Эмир, мемориальный комплекс Шахи Зинда, Мемориальный комплекс Святого Даниила, Обсерватория Улугбека ;</li> <li>– наличие памятников архитектуры, градостроительства и музеев;</li> <li>– наличие природных памятников, среди которых можно выделить «Заравшанский заповедник» «Аманкутан», «Долина Демонов», «Миранкуль», «Агалык», «Ургут», огромный валун «Камень сердце»</li> <li>– наличие бальнеологических ресурсов (12 санаторно курортных комплексов)</li> <li>– наличие 12 достопримечательных объектов природы, среди которых 2 объекта – особо охраняемые природные территории, 6 объектов – особо охраняемые памятники природы, 7 объектов – не охраняемые государством и одна курортная зона;</li> <li>– возможность развития системы частных гостиниц;</li> <li>– возможность использования меньших капитальных и организационных затрат (по сравнению другими видами туризма)</li> </ul>	<p>актов по определению основных направлений и механизмов кластерной политики области;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– часть выпускаемой в регионе туристских продуктов и услуг проходит стадии жизненного цикла - зрелость и/или спад и имеет невысокую конкурентоспособность на мировом уровне;</li> <li>– индивидуальная и зачастую краткосрочная стратегия развития туристских предприятий региона;</li> <li>– неразвитая система государственной поддержки туристской деятельности в Самаркандской области;</li> <li>– недостаток у хозяйствующих субъектов (туристских предприятий, малого и среднего бизнеса, вузов и научно-исследовательских институтов (далее – НИИ) информации о преимуществах и мерах государственной поддержки развития бизнеса в рамках кластеров; отсутствие мер, ориентированных на повышение заинтересованности хозяйствующих субъектов в согласовании форм и долей участия в организациях по формированию кластеров и управлению ими;</li> <li>– отсутствие у хозяйствующих субъектов опыта и собственных средств для разработки документации, необходимой для получения государственной поддержки их инвестиционных проектов и программ развития на уровне Узбекистана и Самаркандской области;</li> <li>– нестабильные связи между туристскими предприятиями, вузами и НИИ в процессе создания новых конкурентоспособных видов продуктов и услуг, проведения научных исследований и внедрения разработок в производство;</li> <li>– нехватка подготовленных инвестиционных площадок для развития существующих и создания новых предприятий;</li> <li>– отсутствие системной информационной и методической поддержки хозяйствующих субъектов – потенциальных участников кластеров, недостаточный уровень компетенции их специалистов в вопросах кластерной политики.</li> <li>– высокая цена туристического продукта на национальном и международном рынках;</li> <li>– несоответствие туристических услуг международным стандартам;</li> <li>– сезонность туристических услуг, связанная с климатическими условиями;</li> <li>– низкая конкурентоспособность гостиничного фонда;</li> <li>– нехватка номерного фонда во время туристического сезона;</li> <li>– недостаточный брендинг области;</li> </ul>

Сильные стороны обуславливающие формирование туристского кластера	Слабые стороны обуславливающие формирование туристского кластера
<ul style="list-style-type: none"> <li>– наличие природных ресурсов для развития пешеходного, лыжного, водного, велосипедного и горного туризма;</li> <li>– наличие биоресурсов для развития охотничье-рыболовного туризма;</li> <li>– наличие инфраструктуры</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– малое количество современных автотранспортных средств для обслуживания туристических потоков;</li> <li>– отсутствие региональной авиакомпании, способной организовывать чартерные рейсы;</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствие придорожного сервиса;</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– необходимость реконструкции объектов туризма;</li> <li>– отсутствие информационной базы, содержащей субъекты туристической деятельности;</li> <li>– малое количество мероприятий, связанных с историей и культурой области;</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– недостаток стимулирующих факторов для развития въездного и внутреннего туризма;</li> <li>– недостаток квалифицированных специалистов в туристической индустрии;</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– неблагоприятные демографические процессы;</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– неизвестность области, недостаток маркетинговых мероприятий;</li> <li>– недостаток рекламных материалов о туристическом продукте Самаркандской области;</li> <li>– малое количество музеев и выставок;</li> <li>– малое количество мероприятий, связанных с историей и культурой области;</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– малая доступность объектов археологического туризма для туристов;</li> <li>– неудовлетворительное состояние объектов археологии;</li> <li>– низкая безопасность путешествий к природным памятникам;</li> <li>– недостаток выставочных залов, демонстрирующих товары народных художественных промыслов;</li> <li>– недостаточное продвижение народных художественных ремесел;</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– нехватка инвестиционных ресурсов;</li> <li>– увеличение стоимости туристического продукта при обновлении оборудования и снижение его конкурентоспособности</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствие механизма регулирования антропогенных нагрузок;</li> <li>– отсутствие оборудования на экологических тропах, стоянках;</li> <li>– отсутствие смотровых площадок</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– изношенность материально-технической базы;</li> <li>– отсутствие рекламных материалов для продвижения туристических продуктов на международном рынке</li> </ul>
Возможности развития кластера	Угрозы развития кластера
<ul style="list-style-type: none"> <li>– возможность получения финансовой поддержки от институтов развития а также субсидий из государственного бюджета на государственную</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– нет политической и методической поддержки создания и развития кластеров на государственном и региональном уровне;</li> </ul>



Сильные стороны обуславливающие формирование туристского кластера	Слабые стороны обуславливающие формирование туристского кластера
<p>поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, разработку и реализацию проектов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) и др.;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– интерес узбекских и иностранных инвесторов к реализации инвестиционных проектов по открытию новых туристских бизнес-структур в Самаркандском регионе;</li> <li>– доступ к информационным ресурсам, объединяющим наиболее успешный мировой опыт формирования и развития кластеров в сфере услуг (туризма) в мире .</li> <li>– наличие международных связей;</li> <li>– возможность для развития разнообразных видов туризма;</li> <li>– возможность сочетать несколько видов туризма;</li> <li>– возможность привлечения туристов из Китая, Японии, Кореи;</li> <li>– возможность развития туристической инфраструктуры за счет привлечения инвестиций</li> <li>– рост экономического потенциала за счет развития рынка услуг;</li> <li>– повышение привлекательности области на основе стабильной тенденции реализации маркетинговой политики территории;</li> <li>– возможность при модернизации производственной базы вписаться в общую стратегию развития Узбекистана.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сложное финансово-экономическое состояние предприятий и организаций – хозяйствующих субъектов, субъектов малого и среднего предпринимательства - потенциальных участников создаваемых кластеров в связи с мировым экономическим кризисом;</li> <li>– недоступность для хозяйствующих субъектов кредитных ресурсов для финансирования операционной деятельности и для реализации инвестиционных проектов и программ развития;</li> <li>– ограниченный набор механизмов государственной поддержки создания и развития кластеров в Узбекистане, ограниченность объема средств из государственного бюджета;</li> <li>– вступление Узбекистана во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО) и высокая конкуренция мировых производителей на глобальном рынке</li> </ul> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> <li>– несовершенство нормативно-правовой базы;</li> <li>– низкий спрос населения на услуги въездного и внутреннего туризма Самаркандской области;</li> <li>– жесткая конкуренция со стороны других регионов Узбекистана;</li> <li>– конкуренция туристических фирм области с внешними туристическими предприятиями;</li> <li>– высокая стоимость туристических путевок в связи с высокими транспортными издержками;</li> <li>– отсутствие программы поддержки фирм, занимающихся въездным туризмом.</li> </ul>

Анализ развития туристской сферы позволяет сделать обобщающий вывод, что при целенаправленной и ресурснообеспеченной региональной политике можно нейтрализовать большинство слабых сторон туристического потенциала территории.

Существующие преимущества развития туристской отрасли Самаркандской области являются благоприятной основой для создания и развития кластеров в регионе. Первоочередными шагами Хокимията области являются:

- проведение глубокого анализа конкурентоспособности туристских предприятий, включая изучение текущего положения и потенциала существующих хозяйствующих субъектов, их продукции и услуг, учебных заведений и научных организаций, а также инвестиционного и кадрового потенциала области для создания перспективных (пилотных) кластеров, возможных механизмов и форм получения финансовой поддержки на

государственном уровне, реализации проектов ГЧП и т.д.;

- пропаганда и организация активного общественного обсуждения преимуществ кластерного подхода как эффективного инструмента активной политики развития туризма на региональном уровне;

- создание и подготовка перспективных инвестиционных площадок, включая обеспечение их инженерной и транспортной инфраструктурой для привлечения прямых инвестиций в туризм.

Проведение подготовительной работы позволит Хокимияту области перейти к системным действиям по использованию существующих возможностей для создания и развития кластеров. Ключевыми направлениями на данном этапе являются:

- определение и формирование наиболее перспективных (или пилотных) потенциальных туристских кластеров на основании сбалансированного подхода между развитием

традиционных видов туризма и поиском новых возможностей;

– стимулирование взаимовыгодного взаимодействия экономических субъектов, учебных заведений и НИИ в рамках создания перспективных (пилотных) кластеров, создание координационных и совещательных органов, содействующих развитию перспективных кластеров (координационных советов), согласование и определение приоритетов развития их потенциальных участников с возможностью разработки стратегии развития кластеров;

– разработка политики развития туризма Хокимията Самаркандской области и организация мер по ее реализации;

– разработка региональных инвестиционных проектов с участием потенциальных участников кластеров для получения финансовой поддержки от государства в рамках целевых программ

– выбор и активное «точечное» привлечение инвесторов для локализации туристских предприятий на территории Самаркандской области с целью «доукомплектования» создаваемых перспективных кластеров.

В связи с вышесказанным назрела необходимость подготовки методологических основ создания кластеров на территории Самаркандского региона.

### Список литературы

1. Выступление Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на открытии 99-й сессии Исполнительного совета Всемирной туристской организации ООН [Электронный ресурс] URL: <http://press-service.uz/ru/news/5013/> (дата обращения: 20.12.2015).

2. Travel & Tourism Economic Impact 2015 Uzbekistan [Электронный ресурс]: URL: <http://www.wttc.org/focus/research-for-action/economic-impact-analysis/country-reports/> (дата обращения: 23.12.2015).

3. Travel & Tourism Economic Impact 2015 World [Электронный ресурс]: URL: <http://www.wttc.org/focus/research-for-action/economic-impact-analysis/country-reports/> (дата обращения: 23.12.2015).

### References

1. Speech of the President of the Republic of Uzbekistan Islam Karimov at the opening of the 99th session of Executive council of the World tourism organization of the UN [Electronic resource]: URL: <http://press-service.uz/ru/news/5013/> (date of access: December, 20 2015).

2. Travel & Tourism Economic Impact 2015 Uzbekistan [Electronic resource]: URL: <http://www.wttc.org/focus/research-for-action/economic-impact-analysis/country-reports/> (date of access: December, 23 2015).

3. Travel & Tourism Economic Impact 2015 World [Electronic resource]: URL: <http://www.wttc.org/focus/research-for-action/economic-impact-analysis/country-reports/> (date of access: December, 23 2015).

УДК 339

DOI: 10.18413/2409-1634-2016-2-1-26-31

Омельченко Е.В.

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ:  
ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПРОЕКЦИЯ**

кандидат экономических наук, старший преподаватель. Новый экономический университет. ул. Жандосова 55, г. Алматы, 050048, Республика Казахстан. [e\\_om@mail.ru](mailto:e_om@mail.ru)

**Аннотация**

Статья посвящена изучению возможности изменения институциональной экономики как последствия внутренних структурных изменений под воздействием различных факторов. Одним из наиболее весомых факторов влияния может быть признан демографический фактор.

**Ключевые слова:** институциональная экономика, демографический фактор, старение населения, экономическая эффективность, рост населения, инновационное развитие, количество патентов-резидентов.

Evgeniya V. Omelchenko

**THE EFFICIENCY OF THE ECONOMIC SYSTEM:  
POPULATION PROJECTION**

PhD in Economics, Senior Lecturer. New Economic University. 55 Zhandosov St., Almaty, 050048, Kazakhstan  
[e\\_om@mail.ru](mailto:e_om@mail.ru)

**Abstract**

The article studies the possibility of changing the institutional economy as a result of internal structural changes under the influence of various factors. The demographic factor can be recognized as one of the most important factors of influence.

**Keywords:** institutional economics; demographics; population aging; economic efficiency; population growth; innovative development; the number of patents-residents

**Введение.** Изменение институциональной экономики становится последствием внутренних структурных изменений под воздействием различных факторов. Одним из наиболее весомых факторов влияния может быть признан фактор создания новых технологий.

Сухарев О.С. в своем труде «Экономика будущего: теория институциональных изменений» (новый эволюционный подход) отмечает, что область институциональных исследований обладает, как минимум, тремя неотъемлемыми ограничениями. Во-первых, сами институты многообразны, т.е. мы имеем дело с высоким разнообразием, которое осложняет сопоставление, учет всех факторов и особенностей, во вторых трудно оценить их предполагаемые результаты или что-то весомое сказать в ходе таких изменений, в силу их

непредсказуемости. К тому же повторяемость событий при институциональных изменениях обычно не достигается [1].

Так в чем можно выразить эффективность экономической системы? В равновесии экономики? По каким критериям можно определить успешность той или иной экономической системы, какие основополагающие факторы будут влиять на эту успешность?

Российские ученые Львов Д.С. и Сухарев О.С. выделяют четырехблочную систему складывающихся тенденций: уровень конфликтности в мировой политике, эффективность воспроизводства элементов национального богатства (климат, ресурсы, энергия) состояние институтов, закономерности социального развития.

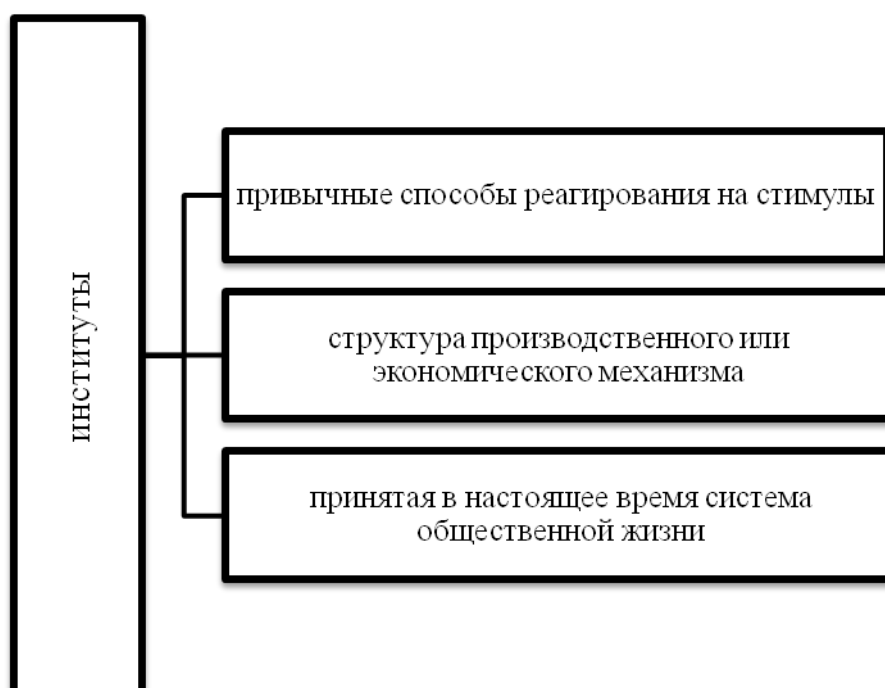


Рис. 1. Классификация институтов по Веблену  
Fig. 1. Classification of institutions by Veblen

Понятие институциональности или «института» имеет социологическую природу, поскольку принимается во внимание последовательная реакция индивидов или их групп на внешние изменения.

Проведем небольшой экскурс по наиболее авторитетным определениям институтов. Так, Шаститко Е.А. в своем труде «Новая институциональная экономическая теория» определяет институт как совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности[2]. Основоположник теории институционализма в экономической теории Торстейн Веблен определял институты как систему жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или а любой момент развития как преобладающая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе [3].

В настоящее время более широкое представление нашло определение Дугласа Норта. Институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [4].

Оливер Уильямсон трактует институты как как механизмы контрактных отношений фирм, рынков в свете развития новаторской теории институциональной экономики [5].



Рис. 2. Типология институтов  
Fig. 2. Typology of institutions

Так какими же критериями определяется функционирование институтов? Какие факторы оказывают решающее воздействие? Почему происходят перемены?

В связи с возникшими вопросами обратимся к теории Эрроу-Дебре, в которой используется инженерный подход к институтам, суть которого заключается в оценке институтов с позиции результативности и обеспечения повышения эффективности действия в совокупности с рациональным изменением институциональной

структуры при помощи модели общего конкурентного равновесия.

В экономической науке принято разделять институты на формальные и неформальные. К формальным мы относим политические, экономические институты и системы контрактации. По способу установления основных правил выделяют внешние и внутренние институты.

Внешние институты – институты, устанавливающие основные нормы, критерии, правила, определяющие основные характеристики системы.

Внутренние институты – институты контрактационные, обеспечивающие возможность сокращения транзакционных издержек и степень риска.

В сложившейся практике на данный момент нет четко сформулированного и общепризнанного определения эффективности экономической системы.

Как правило, под экономической эффективностью системы мы понимаем результат функционирования экономической системы – экономический эффект.

Мировые рейтинги изобилуют разнообразными интегральными показателями эффективности экономических и социальных систем – от индекса глобальной конкурентоспособности и оценки национального бренда до индекса развития человеческого потенциала.

Традиционно на макроэкономическом уровне экономическую эффективность можно представить в виде отношения ВВП к затратам факторов производства минус единица.

Кроме всего вышеуказанного, современная экономическая теория рассматривает Парето-эффективность в виде основного подхода к определению экономической эффективности функционирования экономической системы.

Практически параметрическое регулирование национальной экономики нашло свое отражение в трудах многих ученых – экономистов. Результаты макроэкономического анализа национального хозяйства могут быть представлены в виде соответствующих экономических моделей рыночной экономики страны. В своем труде «Макроэкономический анализ и параметрическое регулирование национальной экономики» ученые из России и Казахстана Ашимов А. А., Боровский

Ю. Б., Султанов Б. Т., Адилев Ж. М., Новиков Д.А., Алшанов Р. А., Ашимов Ас. А. представили результаты разработки и развития теории параметрического регулирования статического равновесия и эволюции национальной экономики. «Необходимость макроэкономического анализа и осуществление дискреционной экономической политики остро обозначены мировым кризисом 2007-2009 гг.,

Продолжающееся развитие и внедрение информационных технологий, экономический рост в развивающихся странах и сокращение темпов роста населения в результате повышения уровня жизни образуют основную группу тенденций, характеризующих современное экономическое развитие.

**Основная часть.** Мы предлагаем провести небольшое исследование влияние демографических факторов на инновационное развитие.

Таблица 1

**Рост населения (в % к предыдущему году)**

Table 1

**Population growth (in % to previous year)**

№ п/п	Регион	Рост населения в 2013 г. по отношению к 2012 г.
1.	Восточная Азия	7,1
2.	Европа и Центральная Азия	3,7
3.	Латинская Америка	2,5
4.	Центральный Восток и Северная Африка	4,1
5.	Южная Азия	6,6
6.	Европа	-0,5

Примечание: составлено автором по материалам World Development Indicators 2015 у. p.28 [1]

По данным Всемирного банка, с 2000 по 2025 год произойдет увеличение населения с 6116 до 8131 млн. чел. в мировом масштабе.

В настоящее время используется эконометрический анализ для того, чтобы измерить отношение между демографическими изменениями и уровнем ВВП на душу населения. Группой Всемирного банка была предложена модель конвергенции вышеуказанных параметров с учетом скорости, с которой экономика приближается к установившемуся состоянию [6].

Таблица 2

Население в мире (млн. чел)

Table 2

The population in the world (million persons)

№ п/п	Регионы	2010	2014	2015
1.	Мир	6 116	7 260	8 131
2.	Страны с низким уровнем дохода	426	622	821,8
3.	Страны со средним уровнем дохода	4 832,4	5 861,9	6 675,2
4.	Страны с высоким уровнем дохода	1 283,6	1 398,8	1 455,8

Примечание: составлено автором по материалам World Development Indicators 2015 у. р.28 [6]

Было проведено конвергенционное исследование между изменением доли трудоспособного населения в общей структуре населения и показателем ВВП на душу населения.

Ученые установили прямую взаимосвязь между ростом трудоспособного населения и показателем ВВП на душу населения. Зависимость оказалась прямой при коэффициенте корреляции 0,96.

При тестировании модели ученые пришли к выводу о том, что скорость демографических

изменений в мире довольно низкая. За 15 лет, с 2000 г. по 2025 г. несмотря на то, что прогнозируемый рост мирового населения составит 32 %, темпы роста населения планеты замедляются.

Рассмотрим темпы роста населения. С 2000 по 2014 год среднемировые темпы роста составили 118%, темпы роста в странах с низким уровнем дохода 146%, в странах со средним уровнем дохода этот показатель составил 121%, в странах с высоким уровнем дохода 18 % .

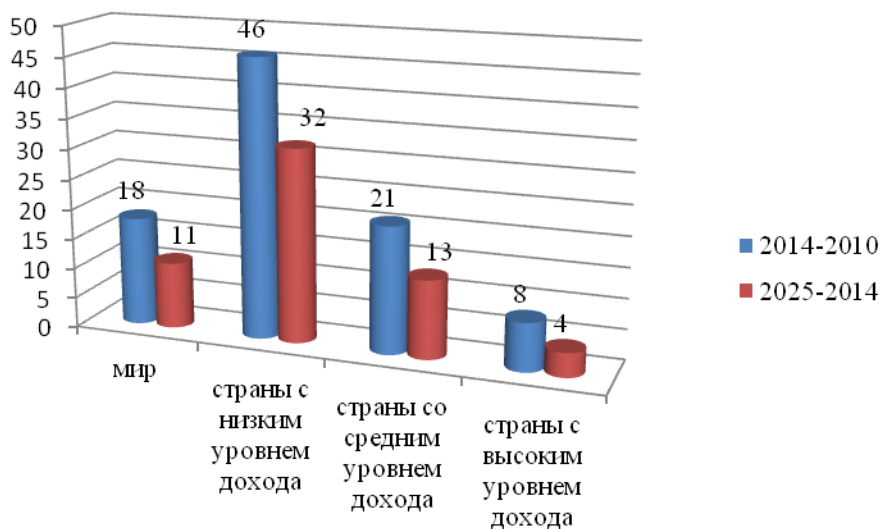


Рис. 3. Темпы роста населения в мире (%)

Fig. 3. The rate of the world population growth (%)

При прогнозном значении количества населения в 2025 году темпы роста населения будут следующими: среднемировые 11%, в странах с низким уровнем дохода 32%, в странах со средним уровнем дохода этот показатель составил 13%, в странах с высоким уровнем дохода 4 %. Для наглядности этот материал представлен графически на рисунке 1.

По данным Всемирного банка, удельный вес трудоспособного населения старше 15 лет в мире с 1991 по 2013 год сократился с 66,2% до 63,4%.

В 2013 году странами-лидерами по сокращению доли трудоспособного населения по отношению к 1991 году стали:

В 2013 году странами-лидерами по увеличению доли трудоспособного населения по отношению к 1991 году стали: Колумбия, Израиль, Кувейт, Макао (Китай), Мальдивы, Мали, Перу, Тринидад и Тобаго, Зимбабве.

Таблица 3

**Сокращение доли трудоспособного населения  
с 1991 по 2013 г.(%)**

Table 3

**The decreasing share of the working-age population  
from 1991 to 2013(%)**

№ п/п	Регион	Сокращение доли трудоспособного населения с1991 по 2013 г.(%)
1.	Молдавия	26
2.	Тимор-Лесте	23,2
3.	Самоа	17,8
4.	Вануату	12,1
5.	Ямайка	10,7
6.	Белоруссия	10,2
7.	Китай	7,5

Примечание: составлено автором по материалам World Development Indicators 2015 у.

В странах с высоким уровнем доходов количество трудоспособного населения сократилось на 0,56 %, в странах с доходом ниже среднего на 3,23%, в странах с низким и средним уровнем дохода сокращение составило 3,85%, в

среднем по миру 2,83%, только лишь в странах с низким уровнем доходов наблюдается рост 0,66%. В Казахстане зафиксирован рост 2,8%.

Таблица 4

**Увеличение доли трудоспособного населения  
с 1991 по 2013 г. (%)**

Table 4

**The increase in the share of the working-age  
population between 1991 and 2013 (%)**

№ п/п	Регион	Увеличение доли трудоспособного населения с 1991 по 2013 г.(%)
1.	Колумбия	13,3
2.	Израиль	11,5
3.	Кувейт	9
4.	Макао, Китай	13,7
5.	Мальдивы	16,7
6.	Мали	15,4
7.	Перу	16
8.	Тринидад и Тобаго	8,9
9.	Зимбабве	13,1

Примечание: составлено автором по материалам World Development Indicators 2015 у.

Таблица 5

**Динамика доли трудоспособного населения старше 15 лет в структуре общего населения (%)**

Table 5

**Dynamics of the share of the working-age population over 15 years in the structure of total population (%)**

Страны	1991	2013	Отклонение
Австралия	63,3	65,2	1,90
Австрия	55,9	61	5,10
Бразилия	66,9	69,8	2,90
Центральная Европа и страны Балтии	60,64	56,38	-4,26
Чили	54	61,8	7,80
Восточная Азия ( только развитые страны)	76,71	71,09	-5,62
Восточная Азия	75,02	69,98	-5,04
Европа и Центральная Азия (только развитые страны)	60,76	57,15	-3,61
Европа и Центральная Азия	59,85	58,65	-1,21
Европа	55,23	56,89	1,66
Европейский Союз	57,38	57,54	0,16
Страны с высоким уровнем дохода	61,28	60,73	-0,56
Казахстан	69,7	72,5	2,80
Киргизия	66	67,5	1,50
Страны с низким уровнем дохода	76,98	77,64	0,66
Российская Федерация	66,2	63,7	-2,50
Мир	66,29	63,45	-2,83

Примечание: составлено автором по материалам World Development Indicators 2015 у.

Какое влияние эти демографические факторы окажут на экономическое и инновационное развитие?

Проанализируем инновационное развитие по количеству резидентов на получение патентов.

Таблица 6  
Количество патентов резидентов в 2013 г. (шт)  
Table 6  
The number of patents-residents in 2013 (PCs)

№ п/п	Страна	2013
1.	Китай	704 936
2.	Германия	47 353
3.	Европейский Союз	108 534
4.	Япония	271 731
5.	Южная Корея	159 978
6.	Россия	28 765
7.	Казахстан	1 824
8.	Мир	1 624 969

Примечание: составлено автором по материалам World Development Indicators 2015 y.

Таблица 7  
Динамика доли трудоспособного населения  
в странах-лидерах по получению патентов  
с 1991 по 2013 г. [6]  
Table 7  
Dynamics of the share of the working-age population in  
the countries-leaders in obtaining patents from 1991  
to 2013 [6]

Страна	1991	2013	отклонение
Китай	65,7	73,6	-7,5
Германия	68,9	65,9	-3
Европейский Союз	66,86	65,64	-1,22
Япония	69,69	61,3	-8,5
Южная Корея	60,40	61	0,59
Россия	66,19	63,70	-2,5
Казахстан	66,29	72,5	2,83

Примечание: составлено автором по материалам World Development Indicators 2015 y.

По официальным данным, в КНР проживает 169 млн. китайцев, которым за 60 лет. Из них 18,99 млн. людей, которым за 80 лет; 9,4 млн. людей, потерявших трудоспособность и 18,94 млн. утративших трудоспособность наполовину. Старение населения в Китае, по мнению специалистов, идёт быстрее, чем в среднем в мире и быстрее, чем может позволить рост экономики страны [2]. В общей выборке с 1991 по 2013 год, хотелось бы отметить тенденцию старения населения в КНР, поскольку с 2009 года, в котором зафиксирована доля трудоспособного населения в 74,2 % сократилась в 2014 году до 73,6%. Отклонение составило -0,6.

**Методика.** При проведении исследования использовались эмпирический и интуитивный методы.

**Заключение.** Можно сделать вывод о том, что в странах-лидерах по получению патентов доля трудоспособного населения в общей структуре населения либо сокращается, либо замечен незначительный рост. На инновационное развитие оказывает непосредственное влияние такой фактор как доля трудоспособного населения в общей структуре населения страны. По предварительным данным, чем ниже доля трудоспособного населения страны в общей структуре населения, тем выше инновационная активность, выраженная в количестве полученных патентов.

Переустройство мирового хозяйства направлено на создание экономической системы инновационного типа с изменяющимися формами трудовых отношений. Эффективность вовлечения трудоспособного населения в инновационную экономику в дальнейшем будет определять эффективность экономики как на национальном так и на мировом уровне.

#### Список литературы

1. Сухарев О. С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход). – М: Финансы и статистика, 2011. – 432 с. – С. 8.
2. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. – М., 2003 г.
3. Veblen T. theory of the leisure class. М. 1994.
4. North D. Institutions, institutional change the functioning of the economy. М. – 1997.
5. Williamson O. The Economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational Contracting, St. Petersburg. – 1996.
6. World Development Indicators 2015.

#### References

1. Sukharev O. S. Economy of the Future: the Theory of Institutional Changes (the new evolutionary approach) / Moscow: Finance and statistics, 2011. 432 p. P. 8.
2. Shastitko A. E. The New Institutional Economic Theory / Moscow, 2003.
3. Veblen T. Theory of the leisure class / Moscow. 1994.
4. North D. Institutions, institutional change the functioning of the economy. Moscow. 1997.
5. Williamson O. the Economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational Contracting / St. Petersburg. – 1996.
6. World Development Indicators 2015.



УДК 336.1; 336.22

DOI: 10.18413/2409-1634-2016-2-1-32-37

Адамбекова А.А.  
Аманкелди Н.А.

**ФИНАНСИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА  
(ДИНАМИКА РАСХОДОВ НА ОБРАЗОВАНИЕ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ  
И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ)**

- 1) декан Школы «Финансы и учет», доктор экономических наук, профессор. Новый экономический университет им. Турара Рыскулова. ул. Жандосова, 55, г. Алматы, 050035, Республика Казахстан. *ainagul.adambekova@newuni.kz*  
2) докторант. Каспийский общественный университет. ул. Сейфуллина, 521, г. Алматы, 050000, Республика Казахстан. *namankeldy@mail.ru*

**Аннотация**

В статье представлены информационные и аналитические данные о динамике расходов государственного бюджета Республики Казахстан на образование за период 2008–2014 годы. Проводится анализ как общего уровня расходов, так и их структуры по уровням образования. Актуальность проведенного анализа в том, что рассматривается уровень государственной вовлеченности в сферу образования, в качестве основной формы инвестиций государства в человеческий капитал страны. Представляют интерес выводы по оценке степени участия государства на примере стран Евразийского экономического союза.

**Ключевые слова:** расходы, государственный бюджет (ГБ), валовой внутренний продукт (ВВП), страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС), индекс уровня образования.

Ainagul A. Adambekova  
Nazigul A. Amankeldi

**FUNDING OF THE EDUCATION SYSTEM OF KAZAKHSTAN (THE  
DYNAMICS OF EXPENDITURE ON EDUCATION: DOMESTIC AND  
INTERNATIONAL EXPERIENCE)**

- 1) Doctor of Economics, Professor, Dean of the School of Finance and Accounting, Turar Ryskulov New Economic University 55 Zhandossov St., Almaty, 050035, Kazakhstan. *ainagul.adambekova@newuni.kz*  
2) Doctoral Candidate. Caspian Social University. 521 Seyfullin St., Almaty, 050000, Kazakhstan, *namankeldy@mail.ru*

**Abstract**

The article presents some information and analytical data on the dynamics of Kazakhstan's state budget expenditures made on education system in the period of 2008-2014 years. The article provides the analyses of both the overall level of expenditures and their structure by the levels of education. The relevance of the conducted analysis is that the level of state involvement in education is considered as a basic form of state investment in the human capital of the country. The conclusions concerning the assessment of the state involvement degree on the basis of Eurasian Economic Union countries are of great interest.

**Keywords:** expenditures; state budget; gross domestic product (GDP); the countries of the Eurasian Economic Union (EAEC); the index of the education level

Основа устойчивого развития любого общества и государства в целом связана с его социально-экономическим развитием. В условиях экономического кризиса и политического дисбалансита инвестиции в человеческий капитал рассматриваются важной основой для построения экономики знаний.

Современное состояние системы образования Казахстана характеризуется ограничением финансирования со стороны государства. Это обусловило необходимость изучения причин такой тенденции на основе детального анализа расходов на образование.

Анализ абсолютных значений показал, что в целом объемы государственных расходов на систему образования в структуре государственного бюджета Республики Казахстан с учетом реализуемых социальных проектов и программ увеличились за период 2008–2014 годов в 2,3 раза, на систему высшего образования – в 2,4 раза. Доля расходов на образование в расходах государственного бюджета Республики Казахстан в среднем за последние семь лет составляет около 17%, доля расходов на высшее образование – 1,6 % (таблица 1).

Таблица 1

**Расходы государственного бюджета на образование в РК, млрд.тенге**

Table 1

**State budget expenditures on education in the Republic of Kazakhstan, billions tenge**

Год	Расходы ГБ РК, всего	Расходы ГБ РК на образование		Расходы ГБ РК на высшее образование		
		всего	в % к расходам ГБ	всего	в % к расходам ГБ	в % к расходам на образование
2008	4 367,7	641,1	14,6	54,8	1,3	8,5
2009	3 998,0	746,5	18,7	76,2	1,9	10,2
2010	4 826,4	797,4	16,5	73,4	1,5	9,2
2011	5 939,4	1 000,3	16,8	89,1	1,5	8,9
2012	6 703,3	1 255,6	18,7	113,9	1,7	9,1
2013	7 083,3	1 284,4	18,1	129,3	1,8	10,1
2014	7 791,9	1 471,7	18,9	133,1	1,7	9,0

Источник: Агентство по статистике РК [1].

Несмотря на в целом положительную динамику увеличения доли расходов на образование в общих расходах ГБ (от 14,6% до 18,9%), доля расходов на высшее образование остается достаточно низкой, как в структуре ГБ, так и в структуре расходов на образование (в среднем 1,63% и 9,29% соответственно). Рассматривая структуру расходов на образование по уровням образования, следует отметить что, наибольшая доля государственных расходов приходится на среднее образование из-за большего охвата населения и длительности обучения<sup>2</sup> (таблица 2).

Таблица 2

**Структура государственных расходов на образование по уровням образования, млн.тенге**

Table 2

**The structure of governmental expenditures on education by levels of education, mln tenge**

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Дошкольное воспитание и обучение	27 288	32 067	63 332	112 430	131 418	160 961	246 670
в % к расходам ГБ	0,6	0,8	1,3	1,9	2,0	2,3	2,3
Среднее образование	517 535	582 035	600 691	723 562	911 591	879 110	968 259
в % к расходам ГБ	11,8	14,6	12,4	12,2	13,6	12,4	12,4
Техническое и профессиональное образование	38 921	50 393	53 832	67 527	88 570	101 784	95 501
в % к расходам ГБ	0,9	1,3	1,1	1,1	1,3	1,4	1,2
Высшее и послевузовское образование	54 815	76 243	73 429	89 076	113 940	129 337	133 066
в % к расходам ГБ	1,3	1,9	1,5	1,5	1,7	1,8	1,7
Прочие программы образования	2 501	5 739	6 130	7 690	10 087	13 231	28 203
в % к расходам ГБ	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4
<b>ИТОГО</b>	<b>641 060</b>	<b>746 477</b>	<b>797 414</b>	<b>10 002 855</b>	<b>1 255 606</b>	<b>1 284 423</b>	<b>1 471 699</b>
в % к расходам ГБ	14,6	18,7	16,5	16,8	18,7	18,1	18,9

Источник: Агентство по статистике РК [1].

<sup>2</sup>среднее образование в Казахстане является обязательным и бесплатным

При том, что абсолютные объемы расходов на образование выросли на 466%, долевой рост составил лишь 116%.

Увеличение абсолютных объемов связано с реализацией различных программ и проектов, направленных на обеспечение конкурентоспособности отечественного образования, его доступности, повышение соответствия потребностям рынка труда, а также увеличение расходов на дошкольное, среднее, высшее образование, путем строительства новых объектов образования, а так же повышения потенциала преподавательского состава.

Более уточненные данные будут получены нами при оценке расходов по отношению к ВВП, как к интегрированному относительному показателю, характеризующему глубину вовлечения государства как инвестора системы образования.

В системе образования ежегодно задействовано около 4,1 млн. человек, что составляет примерно в среднем 25% от общей численности населения, в системе высшего образования задействовано в среднем 0,62 млн. человек, или 3,1% от общей численности населения страны (таблица 3).

Таблица 3

**Численность населения в системе образования и коэффициент подушевого финансирования**

Table 3

**Education system population and the coefficient of per capita funding**

Годы	Общая численность населения – всего, млн. чел.	Численность населения в системе образования		Коэффициент подушевого финансирования в СО, тенге	Численность населения в системе высшего образования		Коэффициент подушевого финансирования в ВО, тенге
		всего, млн. чел.	в % к общей численности населения		всего, млн. чел.	в % к общей численности населения	
2008	16,0	4,0	25,0	160 265	0,72	4,5	76 132
2009	16,2	3,9	24,1	191 404	0,63	3,9	121 020
2010	16,4	4,0	24,4	199 354	0,61	3,7	120 375
2011	16,7	4,2	25,1	238 163	0,62	3,7	143 671
2012	16,9	4,2	24,9	298 954	0,63	3,7	180 857
2013	17,2	4,3	25,0	298 703	0,57	3,3	226 907
2014	17,4	4,4	25,3	334 477	0,53	3,0	251 068

Источник: Агентство по статистике РК [1].

При этом следует сказать, что при расчете коэффициента подушевого финансирования, его значение распределилось в коридоре 334,5 тыс. тенге на человека по всей системе образования и 251,1 тыс. тенге на высшее образование. Если же учесть, что в первом значении размещены ресурсы второго показателя, то возникает вопрос о значительном недофинансировании системы высшего образования. Этот вывод подтверждается и тем, что размер гранта выделяемого сегодня из госбюджета на обучение в вузах варьируется в пределах – 228,6 тыс.тенге.

Дальнейший анализ показал, что количество образовательных организаций в 2014 в целом

увеличилось в 1,7 раз (по отношению к 2008 г.), при этом увеличение в целом произошло по количеству дошкольных организаций и составило 8467 ед. (увеличилось в 5 раз), а также по количеству колледжей – составило 785 ед. (увеличилось в 1,7 раз). Уменьшение количества образовательных учреждений наблюдается в системах среднего и высшего образования (уменьшилось на 3,8% и 23,4% соответственно), контингент обучающихся – увеличился в среднем на 10,3% (таблица 4).

Таблица 4

**Сведения по изменению сети и контингента обучающихся системы образования**

Table 4

**Data on the change in the network and students' contingent in the education system**

Показатели/годы	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Количество дошкольных учреждений, единиц (с 2010г. включая миницентры)	1 692	1 852	4 781	6 133	7 221	7 661	8 467
Количество детей в дошкольных учреждениях, тыс. человек	257,1	274,9	390,8	489,4	584,3	634,5	727,5
Количество школ, единиц	7 859	7 811	7 755	7 706	7 636	7 561	7 562
Численность учащихся в школах, тыс.	2 561,6	2 534,0	2 531,0	2 522,8	2 533,9	2 581,6	2 685,1
Количество колледжей, Единиц	460	471	480	494	494	610	785
Численность учащихся колледжей, тыс. человек	499,5	504,7	495,2	490,9	491,7	520,4	557,4
Количество ВУЗов, единиц	167	143	148	149	146	139	128
Численность учащихся ВУЗов, тыс. человек	717,1	633,8	610,3	620,4	629,5	571,7	527,2

Источник: Агентство по статистике РК[1].

Наряду с вышесказанным следует отметить, что расходы в 2014 году (по отношению к 2008 году) увеличились на дошкольное образование в 3,0 раза (численность детей, охваченных дошкольным образованием, увеличилось в 2,8 раза), на среднее образование уменьшились – на 27% (численность лиц, охваченных средним образованием, увеличилась на 4,6%), на техническое и профессиональное образование расходы составили в среднем 0,27% по отношению к ВВП (численность лиц, охваченных

техническим и профессиональным образованием, увеличилась на 11,6%), на высшее образование расходы составили в среднем 0,37% по отношению к ВВП (численность учащихся ВУЗов, уменьшилась на 26,5%).

Расчеты показали, что ежегодно расходы на образование по отношению к ВВП в среднем составляют 3,96%. При этом мировой экономической кризис обусловил минимальный уровень этого показателя именно в 2014 году и составил 3,6% (таблица 5).

Таблица 5

**Расходы на образование по отношению к ВВП, %**

Table 5

**Education expenditures in relation to GDP, %**

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Образование – всего, в том числе:	4,0	4,4	4,1	3,8	4,0	3,8	3,6
Дошкольное воспитание и обучение	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6
Среднее образование	3,3	3,5	3,1	2,8	2,9	2,6	2,4
Техническое и профессиональное образование	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
Высшее и послевузовское образование	0,3	0,5	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3
Прочие программы образования	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,07

Источник: Агентство по статистике РК [1].

Так, представленные сведения показывают, что расходы на дошкольное воспитание и обучение по отношению к ВВП в среднем составляют 0,37%, на среднее – 2,9%, на техническое и профессиональное – 0,27%, на высшее и послевузовское образование – 0,37%, на прочие программы образования – 0,03%.

Кроме того, следует добавить что, в 2014 году по отношению к предшествующему году наблюдалась общая тенденция к снижению доли расходов республиканского бюджета Республики Казахстан на образование по отношению к ВВП,

в том числе по всем уровням образования, за исключением дошкольного обучения и прочих программ образования.

Если рассматривать динамику расходов на образование по отношению к ВВП в странах Евразийского экономического союза, необходимо отметить, что уровень расходов на образование относительно равномерный по странам, что на наш взгляд, свидетельствует о сохранении «совдеповских» подходов к планированию и управлению системой образования в наших странах.

Таблица 6

**Расходы на образование стран ЕАЭС по отношению к ВВП, %**

Table 6

**Education expenditures in EAEC countries in relation to GDP, %**

Страна	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Армения	3,2	3,8	3,2	3,1	3,3	2,3	н.д.
Беларусь	н.д.	4,5	5,4	4,8	5,1	5,3	4,8
Казахстан	4,0	4,4	4,1	3,8	4,0	3,8	3,6
Кыргызстан	5,9	6,2	5,8	6,8	7,4	6,8	6,5
Россия	4,03	4,6	4,09	3,99	4,12	4,36	4,28

Источник: Сайт Всемирного банка развития (URL: <http://www.worldbank.org>) [2].

В тоже время исследование показало, что Казахстан занимает последнее место по уровню расходов в выборке (страны ЕАЭС) и 125 место в

мировом рейтинге по уровню расходов на образование с учетом данных рейтинга стран мира по уровню образования (таблицы 6,7).

Таблица 7

**Рейтинг стран ЕАЭС по уровню расходов на образование, данные представлены по состоянию на 2010–2012 годы (опубликованы в 2014 году)**

Table 7

**EAEC countries ranking in terms of education expenditures, data presented as of 2010-2012 (published in 2014)**

№ п/п	Место	Страна	Расходы (%)
1	25	Кыргызстан	6,2
2	83	Беларусь	4,5
3	98	Россия	4,1
4	121	Армения	3,2
5	125	<b>Казахстан</b>	3,1

Источник: Сайт информационно–аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий» (URL: <http://gtmarket.ru>) [3].

Еще менее приглядной выглядит позиция нашей страны в страновом рейтинге по уровню образования в стране, в котором Казахстан занимает 44 место с индексом 0,762.

Таблица 8

**Рейтинг стран ЕАЭС по уровню образования, данные представлены по состоянию на 2012 год (опубликованы в 2013 году)**

Table 8

**EAEC countries ranking by level of education, data presented as of 2012 (published in 2013)**

№ п/п	Место	Страна	Индекс
1	21	Беларусь	0,820
2	36	Россия	0,780
3	44	<b>Казахстан</b>	0,762
4	63	Армения	0,701
5	88	Кыргызстан	0,656

Источник: Сайт информационно–аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий» (URL: <http://gtmarket.ru>) [3].

Таким образом, проведенный анализ показал, что в Казахстане за последнее десятилетие уровень расходов на образование относительно стабилен, но остается всё также на невысоком уровне в относительном сравнении, с учетом демографической ситуации и особенностей социально–экономической политики в стране (таблица 5).

Следует отметить, что ситуация сложившаяся в сфере образования требует к себе должного внимания со стороны государства. В то же время необходимо отметить, то что изменения и реформы в системе образования принесли хорошие плоды:

– в системе дошкольного образования на основании Послания Президента РК и стратегического плана развития РК, была разработана и принята программа «Балапан». Не маловажно и то, что программа «Балапан» осуществляется не только профильным Министерством образования и науки, но также привлечены Министерство труда и социальной защиты населения, Министерство экономического развития и торговли республики, Министерство финансов, и Министерство здравоохранения, Агентство по делам строительства и жилищно–коммунального хозяйства, а также Акимы областей и городов Астаны и Алматы. Целью данной программы является удовлетворение потребности населения в качественных услугах организаций дошкольного воспитания и обучения. Однако проблемы в данном сегменте существуют, хотя опыт субсидирования из средств республиканского бюджета государственного заказа в частных дошкольных организациях обеспечивает положительный рост сети частных детских садов [4].

– в системе среднего образования наблюдается гендерная непропорциональность, феминизация профессии (81,3% учителей – женщины). Низкая зарплата (около 60% от средней по стране), непрестижность профессии педагога способствуют утечке высококвалифицированных кадров. Несмотря на то, что с 2000 года зарплата работников образования возросла на 400%, ее уровень остается одним из низких в стране. Негативными факторами среднего образования являются устаревшая методология и принципы отбора содержания образования. Информационная перегрузка ведет к снижению мотивации обучения и ухудшению здоровья учащихся. Обучение ориентировано на получение формальных результатов, а не на развитие личности. Кроме того, также требует решения вопрос непрерывного обучения и повышения квалификации в течение всей жизни [5].

– система технического и профессионального образования играет ключевую роль в удовлетворении интересов и потребностей рынка труда, а так же перспектив развития экономики и социальной сферы. Однако подготовка специалистов в данном сегменте не отвечает запросам и реалиям рынка труда и не соответствует требованиям для развития экономики и социальной сферы. Внедрение обязательного механизма аккредитации не гарантирует повышения качества в данном секторе образования.

– в системе высшего и послевузовского образования существуют такие же проблемы, как и в системе технического и профессионального образования, так называемая слабая связь образования, науки, производства и бизнеса. В стране не развиты институциональные формы поддержки инновационных структур, выполняющих разработки, не говоря уже об их практической реализации. Большой темой для системы высшего образования является и коррупция.

В этой связи, увеличение расходов на образование и доведение его к общемировым стандартам, является важным на данный момент. Имеющиеся проблемы обуславливают необходимость модернизации всей системы образования в соответствии с современными требованиями развития казахстанского общества и условиями интеграции в мировое образовательное пространство. В тоже время, достижение данной цели в условиях экономического кризиса, возможно на наш взгляд, за счет глубокого аудита и мониторинга реализуемых государственных

программ и выявление ресурсов неэффективно используемых в них. Перераспределение таких ресурсов позволило бы обеспечить расширение государственного финансирования при несомненной необходимости активизации и вовлечения частных инвестиций, пожертвований и спонсорской помощи в систему высшего образования.

#### Список литературы

1. Официальный сайт Агентства по статистике РК. [Электронный ресурс]. URL: [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz). (дата обращения: 12.12.2015 г.).
2. Сайт Всемирного банка развития. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org>. (дата обращения: 01.02.2016 г.).
3. Сайт информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий». [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru> (дата обращения: 01.02.2016 г.).
4. Программа по обеспечению детей дошкольным воспитанием и обучением «Балапан» на 2010 – 2020 годы, утверждена постановлением Правительства РК от 20.12.2013 № 1377. [Электронный ресурс]. URL: [http://adilet.zan.kz/rus/docs/P100000488\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/P100000488_). (дата обращения: 02.02.2016 г.).
5. Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 годы утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 7 декабря 2010 года № 1118. [Электронный ресурс]. URL: [http://adilet.zan.kz/rus/docs/U1000001118\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/U1000001118_). (дата обращения: 02.02.2016 г.).

#### References

1. The Official Website of the RK Statistics Agency. [Electronic resource]. URL: [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz). (date of access: December 12, 2015).
2. The Official Website of the World Development Bank. [Electronic resource]. URL: <http://www.worldbank.org>. (date of access: February 1, 2016).
3. Website of Information-analytical Agency «Humanitarian Technologies Centre». [Electronic resource]. URL: <http://gtmarket.ru> (date of access: February 1, 2016).
4. The Program on Provision of Children with Preschool Education and Training «Balapan» for 2010–2020, approved by the Government of the RK from 20.12.2013 № 1377. [Electronic resource]. URL: [http://adilet.zan.kz/rus/docs/P100000488\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/P100000488_). (date of access: February 2, 2016).
5. State Program for Development of Education of the Republic of Kazakhstan for 2011–2020 approved by the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated December 7, 2010 № 1118. [Electronic resource]. URL: [http://adilet.zan.kz/rus/docs/U1000001118\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/U1000001118_). (date of access: February 2, 2016).

UDC 338.2

DOI: 10.18413/2409-1634-2016-2-1-38-41

Oleg V. Chabanuk

**FEATURES OF THE RUSSIAN ECONOMY  
IN THE POST-CRISIS PERIOD**

PhD in Economics, Associate Professor, Professor of RMAI, Head of Department of Tourism and Hospitality, Deputy Director for Scientific and Methodical Work, Department of Economics and Management, Voskresensk Institute for Tourism – The Branch of the Russian International Academy for Tourism. Russian International Academy for Tourism, Voskresensk Institute for Tourism. 9g Sovetskaya St., Voskresensk, Moscow Region, 140200, Russia. *Chabanuk\_oleg@mail.ru*

**Abstract**

The article studies the stages of development of the modern Russian economy. It analyzes the processes of recovery of the Russian economy after the two crises of 1998 and 2008.

**Keywords:** innovative development; the stage; the crisis; the growth; the Russian economy.

Чабанюк О.В.

**ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД**

канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики и управления, зав. кафедрой туризма и гостеприимства, зам. директора по научно-методической работе Воскресенского института туризма – филиала Российской международной академии туризма. Российская международная академия туризма, Воскресенский институт туризма ул. Советская, 9г, г. Воскресенск, Московская обл., 140200, Россия. *Chabanuk\_oleg@mail.ru*

**Аннотация**

В статье обоснованы стадии развития современной российской экономики. Проанализированы процессы восстановления российской экономики после 2-х кризисов 1998 и 2008 годов.

**Ключевые слова:** инновационное развитие; стадия; кризис; рост; российская экономика.

In modern conditions, the Russian economy is experiencing a major transformation, transitioning to innovative development. Therefore, one of the main questions that should be answered to scientists and economists is – what model of innovative development of the economic system to choose.

In the post-war history of the Russian economy, we can distinguish five stages [6].

In this article, we will focus on the latter two, the most relevant in the light of the transition of the Russian economy to innovative development.

The fourth stage. Accounts for 1998-2007. This stage can be characterized by fairly rapid extensive growth, triggered by the devaluation of the ruble in 1998, and reasonable macroeconomic policies. The generalized indicator of material well-being of Russia surpassed the world average in 2005 (respectively 7.9 and 6.1 thousand per year) and entered into an advanced group of moderately developed countries, but in 3-4 times lower than the leaders.

Foreign direct investment in 2007 reached \$ 47 billion, and it accounting for 3.78% of GDP. Investments in fixed assets in 2000-2007 increased from 41 to 249 billion dollars. By 2008, Russia has

become middle-income countries again, as it was in the twentieth century. This growth has been achieved not only by increasing the production of oil and gas, an engine of growth was the construction (in 2007 – an increase of 16%), trade (12%), manufacturing (8%), and the appreciation of the ruble and prices. These statistics confirm the rapid growth of car ownership, modern appliances, internet users.

According to interviews of independent experts from Levada Center between 1998 and 2007, the number of respondents experiencing confusion and fear of the future declined from 24 to 5%, fatigue and apathy – from 45 to 25%, having hope – has grown from 13 to 41%, over 56% of respondents believe in the best in 2008. From 2000 to 2007 estimating the number of market-oriented reforms as harmful decreased from 76 to 15%, and as useful – has grown from 14 to 43%. Three times as many respondents felt that they had personally benefited from the reforms.

However, the economic growth was mainly due to extensive and external factors – the reactivation of idle production capacity, which are physically and morally outdated, use, set up in the Soviet era

infrastructure and technical developments. Assessment Primakov, 2/3 of GDP growth in 2007 was achieved by internal factors – the growth of construction, trade and manufacturing industries. However, calculations of the Institute for the Economy in Transition indicate that external market factor - an increase in prices for oil and natural gas could provide an annual GDP growth of 12-14% (in fact, in 2007 it was 8.1%). According to the Finance Ministry's oil and gas exports to bark more than 52% of government revenue, including the Stabilization Fund, and the consolidated budget was 37% of GDP. The rise in prices of exported raw materials during the rapid growth of the world economy to cope with the possible collapse of the 1990s., Has created an essential, but not sufficient conditions for the transition from the inertia of the commodity to the innovative development of fragmented - a comprehensive modernization of the economy.

The fifth stage. Began in 2008. In 2008-2020 is planned to increase labor productivity in 4 times, and on this basis to qualitatively change the economy and the social sphere, to stabilize the population by reducing the mortality rate (1.5-fold) and an increase in life expectancy. This stage is strategically divided into three stages, the passage of which should lead to the achievement of research and innovation policies [5, p. 185].

The first stage of the Russian economy is currently (2008-2012). During this time, it was planned to justify the innovation strategy and priorities for the development of science, create the NIS, to create a legal and regulatory mechanisms for the development of innovative economy. During this period, also planned to increase innovation-oriented funding the production sector to 20% of GDP on the basis of public support targeted programs, the share of budget funding of basic science to 4% of GDP. In the period up to 2010 was the goal on the basis of domestic macro-developed high-tech manufacturing industries: aviation, space technology, radio industry, nuclear energy, defense industry.

In the second stage (2012-2016) it is planned diversification of the economics' structure on the basis of structural and investment flexibility for priority development of high-tech industries and innovative technologies for the expansion of social innovation infrastructure through the development and deployment of NIS domestic market of Innovation and Technology (RIT). During this period it is planned to form an investment-stimulating tax system, to develop international co-operation based

on the growth of exports of high technology and high-tech products [5, p. 191].

And finally, in the third stage (2016-2025) Provides a transition to the deployment of completed cycles, expanded reproduction through innovative integration of scientific and innovation potential, recovery of highly qualified scientific and human capacity through the introduction of universal higher education [5, p. 194].

Thus, for many decades, the foundation of the Russian economy was based on the extensive guidelines to focus mainly on quantitative rather than qualitative changes. Abundant natural and human resources, and centralized management raised the Russian economy from the ruins of the war. Such economic leap allowed to shorten the technological gap between Russia and developed countries. However, even a change of policy in the 70's and 80's. did not cause qualitative changes in the economy. Rate has been made on the development of the commodity sector. Although in these years was an attempt to develop small businesses. It should be noted that the majority of this class later went to trade (the so-called «shuttle traders» in the 90's), avoiding the real production sector of the economy. Scientific-technical sphere of the economy and at all left unnoticed. Private business refused to fund basic research. No funding is not possible to buy modern equipment to replace obsolete and, therefore, there is no scientific research and projects. This caused the exodus of scientists from the country. In science, there are only people «ideological». Young professionals from science abandoned in favor of business as well as the salary of a young scientist could not solve many of the social and domestic problems. So faded scientific and technical potential. Commodity and financial markets were promised an «easy» and «quick» profits (even profit) on investments, which could not guarantee research projects. However, the crisis of 2008-2009 showed that only raw materials and financial sectors cannot provide the stability of the economy and society. At the same time came the final realization of the need of Russia's transition to innovative development and non-resource-based economy.

So what happens now? The Russian economy in 2011, according to Rosstat, grew by 4.3%. At the same time, the Statistical Office restated 2010 results: the same 4.3% instead of 4%. Thus, the GDP has finally reached pre-crisis levels [8].

Comparison of the two crises have shown that in both cases a lot of stress provoked about the same decline in production of 10%. The similarities end.



On recovery in 1998 left 21 months, and this time the economy recovers, according to «Renaissance Capital», twice as long [1]

At the same time, 13 years ago changed the model of development, and now it is the same. After 1998, the main driver of growth were investments, and now the Russian economy is strongly dependent on the willingness of people to spend their borrowed money: consumer boom is a key to sustaining growth. Recovery rate of consumption, this time really surprised: consumer demand has returned to good growth much faster than it did the last time.

The low speed of the current recovery is mainly due to sluggish business investment. Data on rates of investment growth after two crises fully reflect the differences in the economic recovery after the 1998 and 2008

Compared with the market during the crisis of 1997-1999, during the crisis of the last episode of the stock market crashed not so much, and restored comparable rates. Based on the RTS index, the market for eight months of the downward trend – from June 2008 to January of 2009 - fell by 80%. Whereas in the late 1990s, The value of the cumulative decline from August 1907 to September 1998 was 91%. Pre-crisis levels RTS index reached only in the fall of 2003. Now, in the long-term recovery, the market is far behind the rate of a decade ago. For the first 36 months of recovery the updating RTS index in 1998-2001 increased by 4.1 times, and for the period of the same duration from February 2009 to January 2012 the first - 3 times [4].

From the foregoing, it can be stated: when the possibility of financing domestic economic processes depend on the external environment, foreign creditors and investors – it creates unnecessary risk. After a short interruption due to the crisis, once again began to grow the Russian corporate external debt - industrial companies and banks. [7] The situation is complicated by the fact that adequate mechanisms for replacement of external sources inside hardly used.

The main issue center – Central Bank – in the implementation of the issue and the formation of the monetary base since the crisis returned to external sources, when ruble liquidity created by foreign exchange inflows and export earnings by attracting foreign currency loans from abroad. The practice of relying on internal factors in shaping the ruble monetary base, which have become more important in times of crisis, again put on the backburner. As a result of increased dependence of the monetary areas of the Russian economy on the world market, with all the negative consequences. Obviously, in the case of

preservation of such trends in the future, not only complicate the decision to diversify and modernize the economy, its departure from the raw materials, but also the status of raw materials exporter in time could be lost due to the depletion of resources. [3]

It is no accident that the Russian authorities in recent years-old are to give preference to domestic capital markets, in every way possible to avoid the growth of foreign loans. In absolute terms, the volume of funds raised through internal bond reached a new record high.

Only in January-February 2012 domestic debt increased by almost 76 billion rubles. Build up of debt is accelerated, and after three years, he more than doubled in nominal terms, or about 2/3 of GDP. [2] The external borrowing to rise almost will not – their government still considers a «threat to sovereignty».

As heard reports the Ministry of Finance, the amount of domestic debt securities at March 1, 2012 exceeded 3.6 trillion. rub. If we take into account the state guarantees for raising funds in various projects (last year, for example, guarantees the obligations of defense companies and «Rusnano»), then at the beginning of the year domestic commitments Russia made more than \$ 4 trillion. rub.

According to forecasts of the Ministry of Finance of this year the Government may draw from the domestic market 1.8 trillion. rub., and by the end of 2014, total domestic debt can achieve impressive numbers (almost 10 trillion. rub.). Total debt from the current 10% of GDP will rise to 17%. The main purpose of attracting money from the external market – covering the budget deficit.

The low level of external debt has become a kind of pride for the government, which try to mention at every opportunity. However, the leading rating agency of this one to raise Russia's sovereign rating is still considered inadequate.

The events that occurred in the world in recent years, gave a powerful impetus to the formation of qualitatively different base of the global economic system. Now there are unique (by historical standards), the opportunity to form a qualitatively different approaches and mechanisms that can lay the foundation for sustainable development in Russia for many years ahead, strengthening its international position and turning it into one of the major centers of economic and political influence in the world. But with only one exception.

Due to the unconditional and non-stop the spread of free trade rules and, above all, the free movement of capital and financial account, «the

economy» is increasingly free from political control, in fact, the basic meaning of the term «economics» was – «non-political area».

One of the most important implications of the new global freedom displacements – something that is becoming increasingly difficult, perhaps even impossible to recast social problems in an effective collective action. Now, the main source of surprise and uncertainty was the behavior of the «markets» – in the first place, the world of finance. Accordingly, it is easy to see why replacing territorial «weak states» some legislative and governing bodies of the global nature would cause damage to the interests of the «world market» therefore begs the suspicion that political fragmentation and economic globalization do not collide and do not fight with each other, and, on the contrary, are close allies. Integration and parcellation, globalization and territory rializatsiya – is mutually complementary processes. That is due to the coincidence and the interweaving of opposing tendencies, the same pu-ber in the course of the differential impact of the new freedom of movement, so-called «globalizing» processes which lead to a redistribution of privileges and deprivations, resources and impotence, freedom and coercion. Today we are witnessing the world restratifikatsii in which develops a new socio-cultural hierarchy on a worldwide scale. Therefore, it is the new wave of the global crisis will not allow us to relax.

### References

1. After 1998, Russia Reduced Investors, and after 2008 – Consumers // The Website of IA «Finmarket» [Electronic resource]: URL: <http://finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=2718427> (date of access: January, 20 2016).
2. Debt – an Internal Affair of Russia // Website News Agency «Finmarket» [Electronic resource]: URL: <http://finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=2802689> (date of access: January, 18 2016).
3. Ershov M. Peace in Post-crisis Conditions – New Problems // Day-gi and credit. 2012. Number 1. P. 53.
4. Indicators. Business Climate // Ekspert.2012. № 6 (789). P. 94.
5. Novitsky, N.A. Innovative Economy in Russia: Theoretical Foundations and Strategic Priorities. M.: URSS, Knizh. Dom «LIBROKOM», 2009. 328 p.
6. Peshkov, A.A., Matsko, N. Paradoxes of Economic growth Based on the Development of the Mineral Sector [Electronic resource]. // Problems of the modern economy. 2008. 1 (25). URL: [http:// www.m-economy.ru/art.php3?artid=23338](http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=23338) (date of access: January, 19 2016).
7. Shapovalov A. Private External Debt back to RUSSIA // Kommersant. 2011. № 58 (4599). [Electronic resource]: URL: <http://www.kommersant.ru/doc-y/1615109> (date of access: January, 20 2016).
8. The Official Website of the Federal State Statistics Service (date of access: January, 18 2016).

УДК 331.101.35 : 331.109.62

DOI: 10.18413/2409-1634-2016-2-1-42-47

Богма Е.С.

**КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИЧИН СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА  
ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

доцент кафедры финансов и кредита, кандидат экономических наук, доцент. Государственное высшее учебное заведение «Запорожский национальный университет». ул. Жуковского, 66, г. Запорожье, 69600, Украина.  
*Miledi1982@mail.ru*

**Аннотация**

**Введение:** На сегодняшний день необходимым условием выживания отечественных предприятий в условиях переменчивой внешней среды деятельности выступает внедрение организационных изменений в различных сферах. При этом, процесс внедрения организационных изменений на предприятиях связан с возникновением сопротивления персонала изменениям. **Цель:** Исследование и построение обобщенной классификации причин сопротивления персонала внедрению организационных изменений на предприятиях. **Методы:** Системного анализа, формализации. **Результаты:** На основе анализа классификационных признаков возможных причин сопротивления персонала организационным изменениям с точки зрения разных авторов построена обобщенная классификация, которая представляет собой инструмент определения причин сопротивления персонала организационным изменениям и выбора на этой основе оптимальных технологий их преодоления. **Выводы:** Причины сопротивления персонала предприятий изменениям предложено разделять на групповые, индивидуальные и организационные.

**Ключевые слова:** организационные изменения; сопротивление персонала; классификация; уровень сопротивления.

Elena S. Bogma

**CLASSIFICATION OF THE REASONS FOR RESISTANCE OF THE  
PERSONNEL TO ORGANIZATIONAL CHANGES AT ENTERPRISES**

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Finances and Credit, State Higher Educational University «Zaporizhzhya National University». 66 Zhukovski St., Zaporizhzhya, 69600, Ukraine. *Miledi1982@mail.ru*

**Abstract**

**Background:** Nowadays, the implementation of organizational changes in different spheres is a necessary for surviving of home enterprises in conditions of the changing environment. At the same time, the implementation process of organizational changes at enterprises is connected with the appearance of the personnel resistance to changes. The objective is to research and create a general classification of the reasons for the personnel resistance to implementation of organizational changes at enterprises. **Methods:** System analysis, formalization. **The results include:** there was developed a general classification which is the instrument for definition of the reasons for the personnel resistance to organizational changes and for choosing on this basis an optimal technology for their solving. **Conclusions:** the article offers to divide the reasons for the personnel resistance to organizational changes into group, individual and organizational reasons.

**Keywords:** organizational changes; personnel resistance; classification; resistance level.

**Введение.** На сегодняшний день результаты ведения хозяйственной деятельности отечественных предприятий подтверждают их значительное отставание от предприятий развитых стран. Данная проблема обуславливает необходимость введения организационных изменений, которые были бы направлены на увеличение гибкости поведения, повышение

технологического уровня и внедрение новых технологий, увеличение производительности труда, повышение уровня квалифицированности персонала, создание нового продукта, усовершенствование организационной структуры предприятия, корпоративной культуры, улучшение кадровой политики и т.д. Однако, процесс введения различных инноваций на предприятиях обычно

сталкивается с проблемой противодействия персонала вводимым изменениям, что противоречит интересам предприятия и, соответственно, мешает добиваться успеха в активизации его развития. При этом следует подчеркнуть, что основой успешного преодоления сопротивления персонала организационным изменениям является понимание причин такого поведения, что и обуславливает необходимость их классификации.

На сегодня изучению проблематики сопротивления персонала организационным изменениям посвящены научные труды таких известных ученых, как И. Ансофф, А. Виханский, Дж. П. Коттер, Р. Кох, А. Пригожин, Х. Рамперсад, Дж. Френч, Э. Хьюз, Г. Широкова, Л. Шлезингер, Д. Щербакова и др. При этом, в научной литературе можно встретить как исследователей, которые рассматривают причины сопротивления без выделения их специальных признаков или систематизации: Н. Улыбина, М. Армстронг, Р. Дафт, Р. Гонсалвез, Дж. Б. Куин, Д. Коттер и др., так и исследователей, которые пытаются сгруппировать причины сопротивления изменениям по определенным признакам: Р.Г. Бухбиндер [1], С. Розенберг [2], М. Хоссейн [3], Н. Кобзева [4] и др. Однако, учитывая важность проблем повышения эффективности процесса введения организационных изменений на основе

преодоления сопротивления персонала с целью обеспечения устойчивого развития отечественных предприятий, основные причины возникновения сопротивления персонала требуют более детального рассмотрения.

**Цель исследования.** Провести анализ совпадения классификационных признаков причин сопротивления персонала организационным изменениям с точки зрения разных авторов. Выделить основные группы причин сопротивления изменениям. Предоставить обобщенную классификацию причин сопротивления персонала вводу организационных изменений на предприятиях.

**Основные результаты исследования.** Отметим, что анализ научной литературы по исследуемому вопросу позволяет сделать вывод, что разные исследователи выделяют разное количество и разный состав причин сопротивления персонала организационным изменениям, что усложняет разработку эффективного и универсального инструментария преодоления сопротивления, и, в свою очередь, требует проведения четкой классификации причин сопротивления. Следовательно, для большей наглядности с помощью метода формализации выполним анализ совпадения классификационных признаков причин сопротивления персонала у разных авторов (таблица).

Таблица

**Совпадение основных классификационных признаков причин сопротивления персонала организационным изменениям в работах разных авторов**

Table

**The coincidence of the basic signs of classification of the causes of staff resistance to organizational changes in the works of different authors**

Признак классификации	Автор							
	Р.Г. Бухбиндер [1]	Дж. Гринберг, Р. Бейрон [5]	С. Розенберг [2]	Дж. Джордж, Г. Джоунс [6]	М. Хоссейн [3]	Н.М. Кобзева [4]	Е. Сазанов [7]	Эюзиа М.Л., Шеронова Н.А., Кудрявцева В.В., Фомина Ю.К. [8]
Психологические (социально-психологические)	+					+		
Социальные	+							
Профессиональные	+							
Экономические	+							
Индивидуальные		+		+	+		+	+
Организационные	+	+	+	+	+	+	+	+
Личностные			+					
Связанные со спецификой конкретного изменения			+					
Групповые (социально-групповые)				+	+			+
Ресурсные						+		
Мотивационные						+		
Управленческие						+		

Из табл. 1 можно увидеть, что, не смотря на тот факт, что среди исследователей не существует единой точки зрения на классификацию причин сопротивления персонала организационным изменениям, большинство ученых выделяют в качестве основных признаков индивидуальные, групповые и организационные признаки.

Считаем, что именно такое разделение причин является наиболее приемлемым, подтверждением чего можно считать теорию организационного поведения, которая обнаруживает себя именно на трех уровнях: на уровне индивида (поведение индивидов), на уровне группы (поведение групп, команд и других группировок) и на уровне организации (поведение организационных единиц, таких как отделы, предприятия или их объединения), а также в их взаимодействии. При этом, сопротивление персонала выступает в качестве одной из моделей организационного поведения вместе с дисциплинированностью и принятием организационных ценностей и норм предприятия; приспособлением, которое проявляется в не принятии ценностей предприятия одновременно с поведением в пределах норм и принятых форм поведения; оригинальным поведением, которое проявляется в принятии целей деятельности организации одновременно с не принятием существующих традиций и норм поведения.

Учитывая сказанное выше, считаем, что основные причины сопротивления персонала введению организационных изменений на предприятиях наиболее целесообразно разделять на групповые (групповой уровень, связанный с наличием в группе сформированной субкультуры, которая отличается от субкультур других групп), индивидуальные (индивидуальный уровень, связанный с психологическими особенностями конкретного работника, его умениями, навыками, знаниями, привычками, наставлениями, личным опытом) и те, которые генерируются самим предприятием, как системой (организационный уровень).

Следующим шагом, на основе анализа научной литературы по отмеченной проблематике [1, 2, 3, 6, 9], считаем целесообразным с помощью метода системного анализа выделить в пределах выделенных трех уровней отдельные группы причин сопротивления изменениям:

I. Индивидуальные причины сопротивления изменениям включают:

1. Психологические факторы, которые связаны с наличием так называемых «отрицательных подкреплений», необходимостью ломать привычки и недостатком информации – не желание работника исполнять роль, которая отводится ему в результате изменений, брать на себя дополнительную ответственность, не желание учиться новым видам деятельности, повышать квалификацию, осваивать новый стиль поведения, не желание изменять привычки и заведенный порядок, неуверенность в себе, собственных знаниях и силах, инертность и консерватизм мышления; страх перед новым и неизвестным, боязнь потерять стабильность, комфорт (комфортные условия труда) и привычную рабочую обстановку; не понимание изменений и их необходимости; ожидание неудачи; ощущение бессилия и отсутствия возможностей влияния на ситуацию, при котором от работника ничего не зависит и он не может повлиять на процесс внедрения изменения, а просто должно выполнять распоряжение и следовать рекомендациям, то есть возникновение эффекта «потери контроля над собственной жизнью»; не желание рисковать, чтобы противоречит натуре работника; усталость от изменений, которая в пассивной форме проявляется в отсутствии усилий для того, чтобы новое изменение прошло успешно, а в активной форме – в желании избавиться от инициаторов изменения.

2. Экономические факторы, которые, в первую очередь, связаны с изменением личных соглашений, которые регулируют отношения работника с организацией – ощущение работника, что в результате изменений он может оказаться на предприятии лишним (угроза трудовой занятости), угроза снижения уровня заработной платы и материального благосостояния, выборочное восприятие, которое проявляется в том, что если сотрудник не видит личную выгоду для себя, он может оказывать сопротивление изменениям.

3. Социальные факторы – угроза понижения или потери должности, объема полномочий, что предопределяет потерю личной власти, уважения со стороны коллег, угроза потери социального статуса, привычных социальных контактов и роли в организации, угроза нарушения социальных отношений, которые сложились у работника на предприятии и имеющемуся статусу-кво, угроза

нарушения системы коммуникаций, которая сложилась у работника на предприятии.

4. Отношение с руководством – отсутствие доверия и уважения к лицам, которые инициируют изменения, недоверие к используемым такими лицами методов, непринятие пренебрежительного и несправедливого отношения со стороны лиц, которые проводят изменения, мысль о том, что руководство просто заставляет к изменениям.

5. Социально-демографические характеристики персонала – возраст, пол, уровень квалификации и образования, которые могут определять уровень восприятия изменений. Например, более молодые работники намного легче воспринимают изменения и адаптируются к ним, чем работники более преклонных лет. Уровень образования и квалификация, с одной стороны, являются необходимыми составляющими для понимания сущности и необходимости изменений, с другой стороны – их уровень может повышать критичность мышления и отношения, что, в свою очередь, будет генерировать негативное отношение к изменениям.

Подчеркнем, что понимание сути индивидуальных причин сопротивления персонала связано с существованием у работника разнообразных психологических барьеров в условиях внедрения изменений [10]:

– барьер профессиональной некомпетентности – связан с непониманием сути изменения, принимая во внимание низкую экономическую и юридическую подготовленность;

– барьер перестраховки – члены коллектива опасаются, что изменение может привести к негативным последствиям, потому считают лучшим оставаться на имеющихся позициях;

– барьер привычки – одной из важнейших субъективных трудностей при принятии изменений персоналом является необходимость изменения существующих способов деятельности, адаптации своей системы ценностей к новым формальным условиям деятельности. Данный барьер тем больше выражен, чем более длительное время человек был включен в конкретную социальную, организационную систему. Поскольку молодые люди легче осваивают нововведение, то этот психологический барьер наиболее выражен у членов коллектива, которые имеют значительный стаж работы.

II. Групповые причины сопротивления изменениям включают:

1. Групповое мышление – наличие неформальных групповых норм, традиций, группового мышления, которые идут в разрез с изменениями и определяют не совпадение целей группы и организации в случае проведения изменений.

2. Групповое взаимодействие – страх расформирования группы, потери взаимодействия с коллегами и друзьями, потери близких связей.

3. Авторитет – влияние авторитета отдельных членов группы, который преобладает над желанием отдельных ее членов принять изменения, давление со стороны коллег по группе.

4. Потеря власти – угроза потери или снижения власти в результате организационных изменений, что определяет потерю группой возможностей для влияния на процессы и явления, которые происходят на предприятии.

III. Организационные причины сопротивления изменениям включают:

1. Организационная структура управления – централизация (жесткость) или децентрализация (гибкость), жесткая организационная иерархия, порядок контроля за процессом изменений, размер предприятия, порядок и особенности взаимодействия между отдельными структурными единицами и уровнями иерархии, расхождения в функциональной ориентации отдельных направлений и подразделений предприятия.

2. Организационные коммуникации – отсутствие системы эффективной координации усилий и коммуникаций в процессе проведения изменений, что определяет отсутствие или недостаток информации у персонала относительно сущности и необходимости проведения изменений и порождает распространение сплетен.

3. Организационная культура – несоответствие организационных изменений имеющимся на предприятии ценностям, нормам, традициям и правилам, наличие неблагоприятного прошлого опыта внедрения изменений на предприятии, наличие климата, который является неблагоприятным для внедрения изменений через конформизм, значительная бюрократизация культуры, которая приводит к консервированию существующего состояния дел из-за необходимости жесткого

соблюдения имеющихся организационных правил.

4. Неэффективное руководство – отсутствие лидера, который будет контролировать процесс изменений, неэффективное распределение полномочий, интриги и конфликты на высшем уровне, отсутствие поддержки изменений на высшем уровне, отсутствие понятной стратегии развития компании, низкий уровень авторитета инициатора изменений, неосознаваемые противоречия в поведении руководителя в момент управления изменением. К этой группе причин следует также отнести тот факт, что обычно осуществление изменения вызывает необходимость значительного количества вторичных, производных изменений, в результате чего может увеличиться трудоемкость и уменьшиться реальная значимость исходного изменения. Отсюда – рост трудности осуществления изменений и появление сопротивления им.

5. Дискретность изменений – если внедренные изменения касаются лишь отдельных аспектов деятельности организации, а все другие процессы, процедуры, системы вознаграждения и тому подобное остаются старыми, то достаточно часто такие локальные улучшения приводят к дестабилизирующему эффекту для всей организации. То есть, заданная несправедливость исходных условий (когда, например, происходит рост производительности труда и, соответственно, зарплат на тех участках, где внедрены изменения, что выступает в качестве де мотивирующего фактора для работников других участков, которые становятся относительно менее оплачиваемыми) является дополнительным поводом для сопротивления, следовательно, вся система для сохранения равновесия начинает работать против исходного организационного изменения.

В общем виде классификация причин сопротивления персонала введению организационных изменений на предприятиях приведена на рисунке.

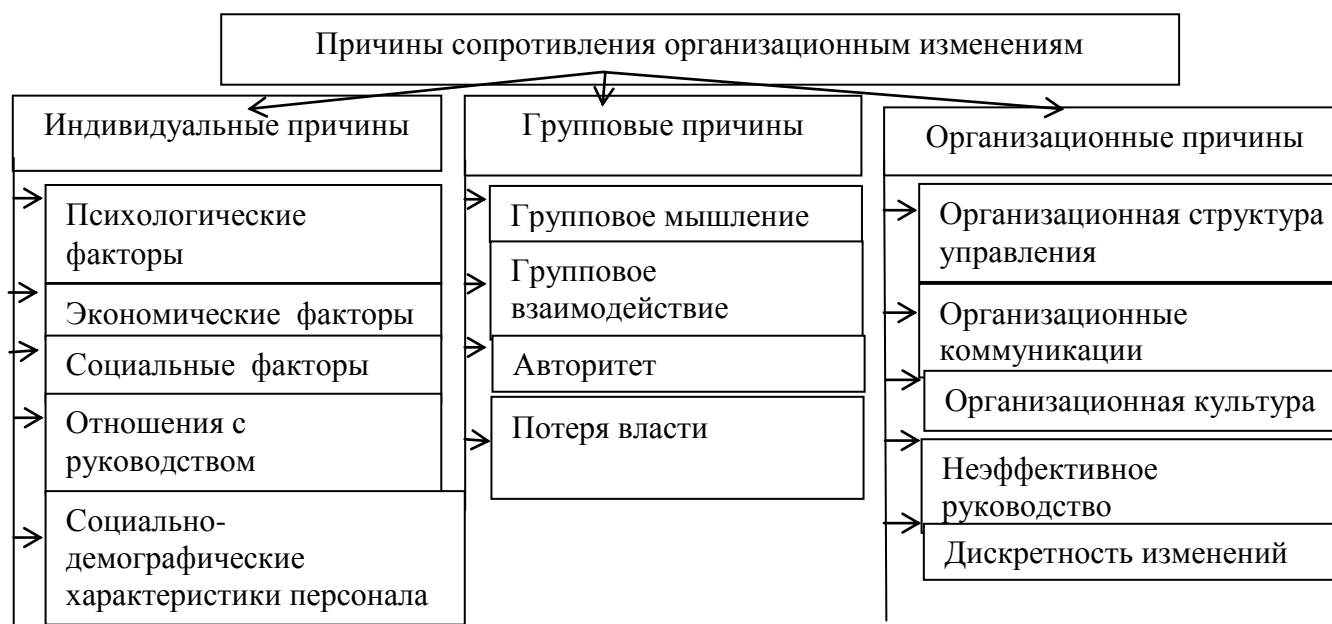


Рис. Классификация причин сопротивления персонала вводу организационных изменений на предприятиях [составлено на основе [1, 2, 3, 6, 9]]

Fig. The classification of the causes of staff resistance to the input of organizational changes at enterprises (based on [1, 2, 3, 6, 9])

Отметим, что предложенная классификация представляет собой инструмент определения причин сопротивления персонала организационным изменениям, применение которого будет облегчать выбор оптимальных технологий их преодоления.

**Заключение.** Таким образом установлено, что основные причины сопротивления персонала введению организационных изменений на предприятиях наиболее целесообразно разделять в зависимости от уровня сопротивления на групповые (связаны с наличием в группе субкультур, отличающейся от субкультур

других групп), индивидуальные (связаны с психологическими особенностями работника, его умениями, навыками, знаниями, привычками, наставлениями) и те, которые генерируются самим предприятием, как системой (организационные).

Использование предложенной классификации позволяет установить состав причин сопротивления на каждом из выделенных уровней – групповом, индивидуальном, организационном – что, в свою очередь, позволяет повысить эффективность нейтрализации сопротивления персонала введению организационных изменений.

#### Список литературы

1. Бухбиндер Р. Г. Организационные изменения: проблема сопротивления персонала и пути ее решения. Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2009. № 4. С. 100-106.
2. Rosenberg S. Breaking down the barriers to organizational change. The 2011 New Orleans Academic Conference. New Orleans. Louisiana. USA. 2011. P. 461-467.
3. Hossein M. M. J. Evaluation effect of management information system: Implementation on personnel resistance causes in Isfahan power plant management corporation in Iran, Mahboubeh Delshad Dastjerdia. Procedia Computer Science. 2011. № 3. P. 1296-1303.
4. Кобзева Н. М. Феномен сопротивления изменениям: сущность, виды и формы проявления. Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2013. № 4. С. 298-303.
5. Гринберг Дж. Организационное поведение: от теории к практике : учеб. пособие [пер. с англ.]. М. ООО «Вершина». 2004. 912 с.
6. Джордж Дж. М. Организационное поведение. Основы управления: учеб. пособие: [пер. с англ.]. – М. ЮНИТИ-ДАНА. 2012. 463 с.
7. Сазанов Е. Г. Сопротивление организационным изменениям: диагностика и преодоление. Проблемы теории и практики управления. 2003. № 6. С. 22-23.
8. Факторы, причины и методы преодоления сопротивления персонала организационным изменениям / М. Л. Зюзина, Н. А. Шеронова, В. В. Кудрявцева, Ю. К. Фомина // Образовательный сайт fullref.ru. URL: [http://fullref.ru/job\\_f93faa9830d02877bf3ecf4a6a54cf51.html](http://fullref.ru/job_f93faa9830d02877bf3ecf4a6a54cf51.html) (дата обращения: 16.11.2015).

9. Нестерова М. Сопротивление изменениям – как его преодолеть. Официальный сайт сообщества кадровиков и специалистов по управлению персоналом. URL:

<http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=707> (дата обращения: 16.11.2015).

10. Шипилова О. А. Как преодолеть сопротивление персонала нововведениям. Кадры предприятия. 2004. № 9. URL: <http://www.dis.ru/im/article.shtml?id=3743> (дата обращения: 16.11.2015).

#### References

1. Bukhbinder R. G. Organisational Changes: the Problem of Staff Resistance and Ways of its Solvation// Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «Ekonomika». № 4 (2009): Pp. 100-106.
2. Rosenberg S., Mosca J. The 2011 New Orleans Academic Conference. New Orleans. (2011): Pp. 461-467.
3. Hossein M. M. J. Procedia Computer Science. № 3 (2011): P. 1296-1303.
4. Kobzeva N. M. The Phenomenon of Resistance to Changes: the Essence, Types and Forms // Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo yuniversiteta inzhenernyh tekhnologiy. № 4 (2013): Pp. 298-303.
5. Grinberg Dzh., Beyron R. Organizational conduct: from Theory to Practice. Moscow: ООО «Verшина», 2004. 912 p.
6. Dzhordzh Dzh. M. Organizational Conduct. Government Bases. Moscow: Yuniti-dana, 2012. 463 p.
7. Sazanov E. G., Resistance to Organisational Changes: Diagnostics and Negotiation. The Problems of theory and Practice of Management. № 6 (2003): Pp. 22-23.
8. Zyuzina M.L., Sheronova N.A., Kudryavtseva V.V. Fomina Yu.K. Factors, Causes, and Methods of Overcoming Resistance of Personnel to Organisational Changes. URL: [http://fullref.ru/job\\_f93faa9830d02877bf3ecf4a6a54cf51.html](http://fullref.ru/job_f93faa9830d02877bf3ecf4a6a54cf51.html) (date of access: November 16, 2015).
9. Nesterova M. Resistance to Changes and How to Overcome it. Official Website of HR Specialists Community. URL: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=707> (date of access: November 16, 2015).
10. Shipilova O.A. How to Overcome Resistance to Innovations. Staff of the Enterprise. 2004. № 9. URL: <http://www.dis.ru/im/article.shtml?id=3743> / (date of access: November 16, 2015).



**ACCOUNTING, ANALYSIS AND CONTROL**  
**РУБРИКА «УЧЕТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ»**

УДК 657.421.1

DOI: 10.18413/2409-1634-2016-2-1-48-56

Проняева Л.И.

**НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТОИМОСТИ  
ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ**

профессор кафедры «Экономика и экономическая безопасность», д.э.н., профессор,  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,  
Орловский филиал. Бульвар Победы, 5а, г. Орел, 302028, Россия. *pli.dom@mail.ru*

**Аннотация**

В статье обоснована необходимость сближения требований международных и отечественных учетных стандартов в условиях открытой экономики, обусловленная различиями в порядке определения стоимости основных средств, с целью повышения качества учетной информации, необходимой заинтересованным пользователям для принятия рациональных экономических решений. Дана оценка существующих подходов по формированию стоимости основных средств в системе бухгалтерского учета. Предложена научно-обоснованная классификация затрат для целей учета, формирующих первоначальную стоимость основных средств. Произведено деление данных затрат на исходные и завершающие, в составе которых выделены конкретные их виды. Обоснован порядок включения затрат в стоимость основных средств при первоначальном признании в организации. Рекомендовано, что практическое применение указанного порядка должно быть основано на профессиональном суждении бухгалтера о составе затрат, формирующих стоимость основного средства. Смоделированные процессы формирования первоначальной стоимости объектов основных средств позволяют более точно определять затраты, которые составляют стоимость объекта, и соотносить их с соответствующими доходами, которые предполагается получить от его использования.

**Ключевые слова:** основные средства; учет; оценка; первоначальная стоимость; затраты

Lyudmila I. Pronyaeva

**NEW APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF VALUE OF FIXED  
ASSETS IN ACCOUNTING**

Doctor of Economics, Professor, Department of Economics and Economic Security, Orel Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration. 5a Pobedy Blvd., Orel, 302028, the Russian Federation.  
*pli.dom@mail.ru*

**Abstract**

The article proves the necessity of the requirements of international and domestic accounting standards to meet in an open economy, due to some differences in the procedure for determining the value of fixed assets, in order to improve the quality of accounting information needed for interested users to make rational economic decisions. The article gives evaluation of existing approaches for the formation of fixed assets in the accounting system. It also offers a science-based classification of costs for accounting purposes forming the initial cost of fixed assets. The article divides these costs into the initial and final, which include those allocated by their specific types. It supports the view of the order of inclusion of the cost value into fixed assets at initial recognition in

the organization. It is recommended that the practical application of this order should be based on the professional judgment of an accountant on the composition of the costs that form the value of the asset. The modelled processes of developing the original value of fixed assets can more accurately determine the costs that make up the cost of the project, and relate them to the corresponding revenue expected to be derived from its use.

**Keywords:** fixed assets; inventory; assessment; initial cost; costs

**Введение.** Реформирование отечественной системы бухгалтерского учета, основанное на внедрении международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и направленное на повышение качества учетной информации, не возможно без разработки новых и совершенствовании существующих методических подходов, используемых при формировании информационных потоков для удовлетворения потребностей в них рыночных пользователей. Важным направлением развития теоретических основ учета основных средств является совершенствование способов их оценки, способствующее гармонизации положений отечественных учетных стандартов и МСФО. Реальная оценка основных средств является определяющим фактором при организации их учета, анализа, а также при подготовке бухгалтерской отчетности хозяйствующего субъекта. Затраты, связанные с приобретением и использованием основных средств, оказывают влияние на финансовые результаты деятельности, что в свою очередь требует к ним особого внимания со стороны управленческой системы организации. Данная информация, основанная на достоверной и точной оценке основных средств, играет решающую роль при принятии как тактических, так и стратегических управленческих решений по развитию производственного потенциала организации. Несмотря на большой объем исследований, посвященных методам и способам оценки основных средств, возникает необходимость дальнейшего совершенствования подходов к формированию их стоимости с целью повышения качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, и создания инфраструктуры применения МСФО в нашей стране.

*Цель работы:* уточнение теоретических основ и разработка научно-методических рекомендаций по совершенствованию подходов по формированию стоимости основных средств в бухгалтерском учете.

**Материалы и методы исследования.** Материалы, использованные для решения поставленной задачи, содержали результаты исследований зарубежных и отечественных ученых и специалистов, в ходе исследования, для получения и обработки материала, использовались общенаучные методы: анализ, синтез, дедукция, обобщение, сравнение, методы научных классификаций, сравнения, диалектико-синтетический и абстрактно-логический методы исследования.

**Основная часть.** Основные средства являются значимой частью имущества организации, используемой для производственных или управленческих нужд, а также для других целей, связанных с получением дохода. Стоимость основных средств участвует в формировании показателей бухгалтерской отчетности организации, характеризующих ее финансовое положение. В современных условиях демонстрация устойчивого финансового положения для заинтересованных пользователей отчетности организаций является одним из условий повышения их инвестиционной привлекательности.

Стоимость основных средств влияет на оценку финансового состояния организации: на основании данных бухгалтерского баланса рассчитываются многие экономические показатели, в том числе показатели ликвидности, финансовой устойчивости и оборачиваемости и др. [6].

Происходящие процессы реформирования отечественной учетной системы, основанные на внедрении МСФО, направлены в первую очередь на повышение качества учетной информации и ее переориентации на удовлетворение информационных потребностей рыночных пользователей, прежде всего инвесторов, для принятия соответствующих экономических решений. Исследование фундаментальной научной и практической литературы по бухгалтерскому учёту, касающейся вопроса возможности применения МСФО в российской

практике, приводит к выводу о том, что многие положения международных стандартов отличны от российских правил и их невозможно применить без пересмотра действующей методической базы [9].

Как отмечают А.Ф. Мялкина и др., сближение отечественной учетной практики с международной является необходимым условием развития международных экономических связей и улучшения инвестиционного климата России. Любой хозяйствующий субъект, заинтересованный в успешном развитии своего бизнеса, должен использовать информацию в финансовой отчетности, как способ доказательства своей надежности, чтобы максимально привлечь потенциальных инвесторов и партнеров [4].

В своих исследованиях в области определения назревших проблем развития бухгалтерского учета основных средств, В.Г. Гетьман отмечает, что действующие положения, нормы и правила в области их учета не в полной мере отвечают запросам современного бизнеса и нуждаются в уточнениях и совершенствовании. При этом данные процедуры должны затрагивать весь жизненный цикл объектов основных средств, начиная от постановки их на учет и заканчивая списанием. В частности, есть ряд вопросов, касающихся порядка определения первоначальной стоимости основных средств [2].

Все это, по мнению Дзбоевой Д.П., делает оценку основных средств в бухгалтерском учете, с точки зрения достоверности предоставляемой информации, одной из актуальных научных проблем [3].

Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. относят оценку к самой противоречивой проблеме в бухгалтерском учете. В основу классификации видов оценки основных средств, данными учеными положены два исторически сложившихся подхода: по исторической стоимости, т.е. по фактической себестоимости приобретения имущества и по текущим (рыночным) ценам или цене возможной продажи [12].

Оценка активов по фактической себестоимости наиболее точно отражает реальную их стоимость в момент поступления в организацию, поскольку базируется на системе двойной записи, в соответствии с которой

регистрируются все изменения ресурсов компании и осуществляется их последующая идентификация [13].

Один из главных недостатков оценки по фактической себестоимости состоит в том, что ценность актива для фирмы может изменяться со временем; по прошествии же длительного промежутка времени она может потерять значение как мера стоимости ресурсов предприятия [10].

Второй подход основан на определении рыночной стоимости активов, актуализированной по времени к совершению операции с данными объектами. Сложности установления рыночной стоимости в условиях современного рынка предполагают применение различных методик оценки, таких как: текущая стоимость; погашаемая стоимость продаж; справедливая стоимость; дисконтированная стоимость и др. Наиболее новой для отечественной системы учета является оценка основных средств по справедливой стоимости, которую можно определить «как сумму денежных средств, обмениваемую на актив при совершении взаимовыгодной сделки между добровольными сторонами, каждая из которых обладает необходимой информацией обо всех существенных фактах и действует без принуждения» [11, с. 124].

Отечественным законодательством установлены различные требования к определению первоначальной стоимости, которые зависят от канала поступления основного средства (приобретение; сооружение и изготовление; внесение учредителями в счет их вкладов в уставный капитал; получение по договору дарения и др.).

В бухгалтерском учете первоначальной стоимостью объектов основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, за исключением возмещаемых налогов. При этом к фактическим затратам относят покупную стоимость, расходы, связанные с доставкой объекта и приведением его в состояние, пригодное для использования, суммы, уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда, стоимость информационных и консультационных услуг, связанных с приобретением объекта, таможенные пошлины и

сборы, невозмещаемые налоги, вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации и иные затраты, непосредственно связанные с приобретением или сооружением объекта.

Таким образом, все прямые затраты на приобретение актива могут быть включены в его фактическую стоимость. Стоимость основных средств, произведенных организацией, определяется на основе тех же принципов.

Как отмечают Пономарева Л.В. и Стельмашенко Н.Д., ни в международных стандартах, ни в российских положениях по бухгалтерскому учету не установлено однозначных правил о том, какие именно затраты следует считать затратами, непосредственно связанными с получением основного средства. В стандартах содержатся лишь примерные перечни того, что может включаться в стоимость данного актива [7].

Анализируя требования МСФО можно установить различия в составе капитализируемых затрат, формирующих стоимость объектов основных средств, с требованиями отечественного учета. Следует отметить, что существует в целом единый подход к формированию первоначальной стоимости основных средств, к различиям же следует отнести: включение в первоначальную стоимость расчетной суммы затрат на демонтаж и вывоз оборудования по правилам МСФО, на восстановление земельного участка после окончания работ, а также первичных операционных убытков, понесенных до достижения показателей эксплуатации основного средства.

Перечисленные затраты участвуют и в формировании ликвидационной стоимости основного средства, которая в МСФО 16 определяется как рыночная стоимость объекта в конце предполагаемого периода его использования за вычетом ожидаемых затрат по ликвидации. Показатель ликвидационной стоимости является расчетной величиной, его значение определяется на основе приближенных расчетов [8].

Перечень указанных выше затрат свидетельствует о том, что они должны найти свое место в классификации капитализируемых затрат, образующих первоначальную стоимость основного средства. При этом необходима полная и достоверная информация о процессе получения этого объекта.

Полнота учетной информации базируется на следующих условиях:

- отражение в учете всех событий (фактов хозяйственной жизни), которые вызвали возникновение расходов, связанных с основными средствами;

- по каждому из событий формируются сведения, подтверждающие объективную необходимость расходов для получения объекта;

- по расходам, отнесенным к объективно необходимым, должна иметься информация, позволяющая оценить их размер.

Достоверность учетной информации о первоначальной стоимости объекта основных средств обусловлена документированием всех затрат, которые квалифицированы как объективно необходимые.

Методические подходы по формированию первоначальной стоимости основного средства должны основываться на принципах бухгалтерского учета, важнейшими из которых являются принципы осмотрительности, полноты, достоверности и принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности (принцип соответствия расходов предполагаемым доходам).

Классификация затрат, участвующих в формировании первоначальной стоимости основных средств, основывается на предложенной нами модели учета капитализируемых затрат, связанных с получением (созданием) объектов (рис. 1).

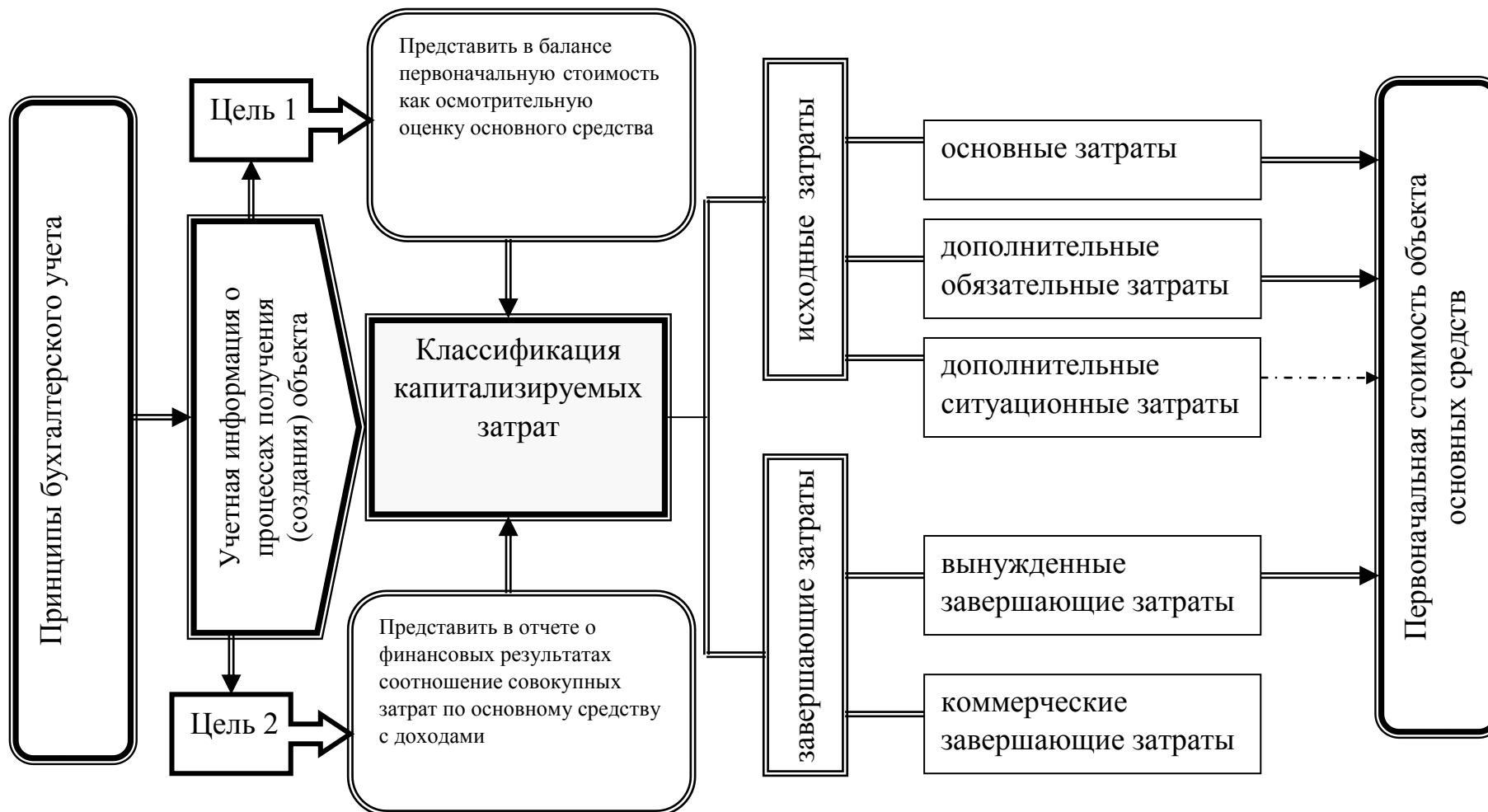


Рис. 1. Модель формирования первоначальной стоимости объекта основных средств на основе классификации капитализируемых затрат  
Fig. 1. Model of formation of an initial project cost of fixed assets on the basis of classification of the capitalized expenses

Разработанная нами модель обеспечивает точность формирования первоначальной стоимости основных средств и способствует достижению следующих целей:

1. Представить в бухгалтерском балансе первоначальную стоимость основного средства, как осмотрительную оценку предполагаемой величины тех экономических выгод, которые могут быть получены от его использования. Достижение этой цели обусловлено тем, что в условиях свободного рыночного ценообразования фактические затраты, связанные с получением (созданием) объекта основных средств, который готов к использованию в качестве источника экономических выгод, могут служить достоверной оценкой актива, отражающего этот объект в учете.

2. Представить в отчете о финансовых результатах соотношение совокупных затрат, связанных с получением (созданием) основного средства с обусловленными этим объектом доходами по мере того, как будут использоваться воплощенные в объекте экономические выгоды. Решение этой задачи обусловлено тем, что капитализируемые затраты, связанные с получением основного средства, амортизируются в те отчетные периоды, когда объект используется. Сумма амортизации возмещается выручкой и является частью дохода организации.

Исходя из требований, поставленных в каждой из этих целей, можно конкретизировать рассматриваемый подход к формированию первоначальной оценки объекта основных средств в части классификации капитализируемых затрат.

Капитализируемые затраты, по нашему мнению, следует разделять на исходные (фактически имевшие место) и завершающие затраты (предположительно необходимые при выбытии основного средства).

В составе исходных затрат следует выделять:

а) основные затраты – обеспечивающие объекту основных средств свойства и характеристики, которые существенны при его использовании;

б) дополнительные обязательные затраты-затраты, которые обязательны и неизбежны для получения основного средства;

в) дополнительные ситуационные затраты, обусловленные сложившимися обстоятельствами при получении объекта.

Формируя первоначальную стоимость основного средства необходимо ориентироваться на основные и дополнительные обязательные затраты, так как именно они могут служить мерой

объективной оценки объекта. Соответственно происходит достижение первой цели.

Для получения достоверной оценки финансового результата (т.е. для достижения цели 2) соотносить с доходами, обусловленными использованием актива, надо лишь те расходы, которые являются амортизацией объективно необходимых затрат. Включение в первоначальную стоимость основного средства дополнительных ситуационных затрат может стать причиной различий в текущей оценке (величине стоимости) одинаковых объектов и, следовательно, необоснованного влияния на величину амортизационных расходов.

Указанный подход к формированию оценки объекта (т.е. к определению состава капитализируемых затрат) в бухгалтерском учете следует применять, например, при решении вопросов о включении в его первоначальную стоимость затрат на необязательное страхование, процентов по кредитам и займам. Такие затраты следует относить к особой категории и в учетной политике установить целесообразность их включения в состав первоначальной стоимости объектов.

Смоделировав процесс формирования первоначальной стоимости основного средства можно установить видовой состав тех затрат, которые необходимо, во-первых, использовать как меру оценки объекта основных средств и, во-вторых, капитализировать в целях последующего соотнесения с теми доходами, которые предполагается получить от использования этого объекта. Очевидно, что этим условиям соответствуют те затраты, которые произведены для того, чтобы объект стал годен к использованию. Эти исходные (первоначальные) затраты обеспечивают получение (создание) объекта, т.е. придают ему те свойства и характеристики, которые позволяют использовать его в качестве источника экономических выгод.

В составе завершающих затрат (формирующих ликвидационную стоимость основного средства) необходимо различать следующие:

а) вынужденные завершающие затраты, т.е. непосредственно обусловленные самим фактом получения объекта или его использования (затраты на ликвидацию (демонтаж и вывоз) объекта, требуемые законодательно, рекультивацию территории и восстановление экологии);

б) коммерческие завершающие затраты (обусловленные коммерчески), т.е. необходимые для получения экономических выгод в связи с

выбытием объекта (например, затраты на придание объекту товарного вида, а также демонтаж и доставку его покупателю).

Вынужденные завершающие затраты осуществляются организацией в соответствии с производственной необходимостью, что является основанием для их включения в состав первоначальной стоимости объекта. Коммерческие завершающие затраты, не следует включать в стоимость объекта, поскольку эти затраты в соответствии с принципом соотношения доходов и расходов покрываются экономическими выгодами от его выбытия.

Предложенная модель формирования первоначальной стоимости основных средств включает в себя исходные и завершающие затраты, которые соответственно осуществлены:

– до начала использования объекта, т.е. непосредственно при его получении или создании;

– после завершения использования объекта, но только в части вынужденных затрат.

Данные рассуждения базируются на принципе импаритета, обоснованном Й. Бегте в научном труде «Балансоведение», суть которого состоит в том, что будущее негативное воздействие на прибыль компании следует предвосхитить в отчетном периоде, отразив его в качестве расходов в отчете о финансовом результате текущего года [1].

Бухгалтерские записи по приобретению объекта основных средств, составленные в соответствии с разработанной нами моделью формирования его первоначальной стоимости на основе предложенной классификации капитализируемых затрат, представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Бухгалтерские записи по формированию первоначальной стоимости основного средства на основе классификации капитализируемых затрат**

Table 1

**Accounting records on formation of initial cost of the main means on the basis of classification of the capitalized expenses**

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
	Дебет	Кредит	
<b>Исходные затраты</b>			
<i>Основные затраты</i>			
1. Принят к оплате счет поставщика за приобретенное оборудование: - покупная стоимость;	08 «Вложения во внеоборотные активы»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	1 525 423
- сумма НДС по приобретенному основному средству	19 «НДС по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	274 576
2. Принят к оплате счет специализированной организации за произведенный монтаж оборудования	08 «Вложения во внеоборотные активы»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	52 500
- сумма НДС по монтажным работам	19 «НДС по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	9 450
<i>Дополнительные обязательные затраты</i>			
3. Принят к оплате счет транспортной организации за доставку оборудования	08 «Вложения во внеоборотные активы»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	12 000
- сумма НДС по доставке	19 «НДС по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	2 160
<i>Дополнительные ситуационные затраты</i>			
4. Принят к оплате счет консультационной организации за услуги по подбору оборудования и его поставщика	25 субсчет «Общепроизводственные расходы»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	4 000
- сумма НДС по консультационным услугам	19 «НДС по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками»	720
<b>Завершающие затраты</b>			
<i>Вынужденные завершающие затраты</i>			
5. На основе расчета инженерной службы определена стоимости предполагаемых затраты на ликвидацию (демонтаж и вывоз) оборудования	08 «Вложения во внеоборотные активы»	97 «Расходы будущих периодов»	25 000

<b>Формирование первоначальной стоимости объекта основных средств</b>			
6. Введено оборудование в эксплуатацию по первоначально стоимости	01 «Основные средства»	08 ««Вложения во внеоборотные активы»»	1 614 923
7. Оплачены счета поставщиков за оборудование и дополнительные работы и услуги	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	51 «Расчетный счет»	1 905 829

Таким образом, усовершенствованный подход по формированию первоначальной стоимости основных средств предусматривает, что их оценка должна состоять исключительно из объективно необходимых затрат. Это достигается путем исключения из стоимости объекта основных средств тех затрат, целевое назначение которых дублируется или не соотносится с экономическими выгодами, полученными от использования объекта.

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

Значимость основных средств в структуре имущества организаций, влияние их стоимости на показатели бухгалтерской отчетности, характеризующие финансовое положение и состояние организации, решающее значение анализа этих показателей при принятии различных инвестиционных решений, необходимость сближения требований международных и отечественных учетных стандартов в условиях открытой экономики и наличие в них расхождений в порядке определения стоимости основных средств вызывают необходимость детального рассмотрения существующих подходов по их оценке и разработке рекомендаций по совершенствованию. Профессиональное суждение бухгалтера об оценке основных средств должно базироваться на новых подходах по формированию их первоначальной стоимости, основанных на научно-обоснованной классификации капитализируемых затрат.

**Заключение.** Смоделированные процессы формирования первоначальной стоимости основных средств в учете позволяют определить состав капитализированных затрат, которые необходимо использовать при оценке объекта, и соотносить их с соответствующими доходами, которые предполагается получить от его использования. Таким образом, предложенный нами методический подход по классификации капитализируемых затрат, позволяет более точно формировать первоначальную стоимость основных средств при поступлении в организацию и обеспечивает сближение требований по оценке данных объектов,

установленных отечественными и международными учетными стандартами.

#### **Список литературы**

1. Бетге Й. Балансоведение: Пер. с нем. / Науч. ред. В.Д. Новодворский. М.: Бухгалтерский учет, 2000. 454 с.
2. Гетьман В. Г. Назревшие вопросы совершенствования бухгалтерского учета основных средств// Международный бухгалтерский учет. 2013. № 14. С. 2-13.
3. Дзбоева Д. П. Бухгалтерский учет основных средств на предприятиях малого и среднего бизнеса: предпосылки развития// Международный бухгалтерский учет. 2011. № 37. С. 23-29.
4. Мялкина А. Ф., Оводкова Т. А., Трегубова В. М. Принципы учета и формирования информации об основных средствах в финансовой отчетности: международная и российская практика//Социально-экономические явления и процессы. 2014. Т.9. № 10. С. 72-79.
5. Нагорная Т. Д., Михеева О. Н. Некоторые аспекты формирования первоначальной стоимости основных средств// Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. 2015. № 3. С. 130-134.
6. Паршукова И. А. О формировании первоначальной стоимости основных средств// Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. 2010. Т.3. № 15. С. 141-145.
7. Пономарева Л. В., Стельмашенко Н. Д. Современные подходы к оценке стоимости основных средств в бухгалтерской (финансовой) отчетности// Актуальные проблемы экономики, социологии и права. 2014. №1. С. 88-91.
8. Проняева Л. И., Агошкова Н. Н. Модели оценки основных средств в российской и международной учетной практике// Все для бухгалтера. 2008. № 6. С. 10-18.
9. Проняева Л. И. Проблемы учета активов по справедливой стоимости //Международный бухгалтерский учет. 2010. № 4. с. 37-45.
10. Eldon S. Hendriksen, Michael F. van Breda. «Accounting theory»: Southern Methodist University, Irwin, IL 60430, Boston, MA 02116, 1997 – P. 493.
11. King A. Otsenka spravedlivoi stoimosti dlya finansovoi otchetnosti: novye trebovaniya FASB [Fair Value for Financial Reporting: Meeting the New FASB Requirements]. Moscow, Al'pina Publishers Publ., 2011, 383 p.



12. Needles B.E., Anderson H.R. Principles of accounting. Houghton Mifflin Company, 1991.

13. Yuji Ijiri «A Defense for Historical Cost Accounting», in Asset Valuation and Income Determination. Edited by Robert R. Sterling (Lawrence, Kans.: Scholars Book, 1971), P. 13.

#### References

1. Bethge J. Accounting Study: transl. From German / Sci. Ed. VD Novodvorsky. M.: Accounting, 2000. 454 p.

2. Getman V. G. Urgent Issues of Improving the Accounting of Fixed Assets // International Accounting. 2013. № 14. Pp. 2-13.

3. Dzboeva D. P. Accounting of Fixed Assets in Small and Medium-sized Businesses: // Background of International Accounting. 2011. № 37. Pp. 23-29.

4. Myalkina A. F., Ovodkova T. A., Tregubova V. M. The Accounting Policies and Formation of the Information on Fixed Assets in the Financial Statements: International and Russian Practice // The social and Economic Phenomena and Processes. 2014 v.9. № 10. Pp. 72-79.

5. Nagornaya T. D., Mikheyev O. N. Some Aspects of the Formation of the Original Value of Fixed Assets // Herald of Khabarovsk State Academy of Economics and Law. 2015. № 3. Pp. 130-134.

6. Parshukova I. A. On the Formation of the Original Value of Fixed Assets // Bulletin of Novosibirsk State Agrarian University. Vol.3. № 2010. 15. P. 141-145.

7. Ponomareva L. V., Stelmashenko N. D. Current Approaches to Assessing the Value of Fixed Assets in the Accounting (Financial) Statements // Current Problems of Economy, Sociology and Law. 2014. №1. Pp. 88-91.

8. Pronyaeva L. I., Agoshkova N. N. Models of Evaluation of Fixed Assets in the Russian and International Accounting Practice // All for the Bookkeeper. 2008. № 6. Pp. 10-18.

9. Pronyaeva L. I. The Problems of Accounting for Assets at Fair Value // International Accounting. 2010. № 4. Pp. 37-45.

10. Eldon S. Hendriksen, Michael F. van Breda. «Accounting theory»: Southern Methodist University, Irwin, IL 60430, Boston, MA 02116, 1997 – P. 493.

11. King A. Otsenka spravedlivoi stoimosti dlya finansovoi otchetnosti: novye trebovaniya FASB [Fair Value for Financial Reporting: Meeting the New FASB Requirements]. Moscow, Al'pina Publishers Publ., 2011, 383 p.

12. Needles B.E., Anderson H.R. Principles of accounting. Houghton Mifflin Company, 1991.

13. Yuji Ijiri «A Defense for Historical Cost Accounting», in Asset Valuation and Income Determination. Edited by Robert R. Sterling (Lawrence, Kans.: Scholars Book, 1971), P. 13.

УДК 339

DOI: 10.18413/2409-1634-2016-2-1-57-63

Чеботарёва Н.Н.  
Файзулина Ю.В.

АНАЛИЗ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ТОВАРОВ И УСЛУГ В УКРАИНЕ

- 1) доцент кафедры экономической теории, маркетинга и предпринимательства, кандидат экономических наук, доцент Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко. пл. Гоголя, 1, г. Старобельск, Луганская область, 92703, Украина. *anton\_chebotarov@mail.ru*
- 2) бакалавр по специальности «Прикладная статистика». Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко. пл. Гоголя, 1, г. Старобельск, Луганская область, 92703, Украина *daydreaming.mars@gmail.com*

#### Аннотация

В статье дана характеристика основным тенденциям развития внешней торговли Украины (экспорт и импорт). Приведена географическая структура экспорта и импорта товаров и услуг, показаны основные страны-партнеры во внешней торговле. В статье проведен корреляционный анализ влияния экспорта и импорта на формирование ВВП Украины.

**Ключевые слова:** внешняя торговля; экспорт; импорт; сальдо внешней торговли.

Nataliya N. Chebotarova  
Yuliya V. Fayzulina

ANALYSIS OF EXPORTS AND IMPORTS OF GOODS AND SERVICES  
IN UKRAINE

- 1) Associate Professor, Department of Economic Theory, Marketing and Entrepreneurship, Lugansk Taras Shevchenko National University. 1 Gogol Ave., Starobelsk, Lugansk Region, 92703, Ukraine. *anton\_chebotarov@mail.ru*
- 2) Bachelor in Applied Statistics. Lugansk Taras Shevchenko National University. 1 Gogol Ave., Starobelsk, Lugansk Region, 92703, Ukraine. *daydreaming.mars@gmail.com*.

#### Abstract

The article gives a description of the basic tendencies in foreign trade of Ukraine trends (exports and imports). The author analyzes the geographical structure of exports and imports of goods and services, and determines the main partner countries in foreign trade. The materials of the article contain a correlation analysis of the impact of exports and imports on the formation of Ukraine's GDP.

**Keywords:** foreign trade; export; imports; the balance of foreign trade.

**Введение.** Активизация процессов глобализации, повышение роли и значения внешнеэкономической деятельности (ВЭД) для страны обуславливает необходимость поиска новых путей повышения эффективности экспортно-импортных операций. Укрепление взаимовыгодного партнерства в ВЭД, дальнейшее развитие внешнеторговых отношений являются важнейшими факторами экономического роста. В условиях интенсивно развивающейся глобализации большое значение приобретает регулирование внешнеторговой деятельности, которое предусматривает реализацию государством системы мероприятий и методов, необходимых для обеспечения взаимодействия национального с мировым хозяйством.

Проблемы внешней торговли, которые сегодня отрицательно сказываются на

экономической ситуации в Украине, требуют экстренного решения. Включение Украины в качестве равноправного субъекта в мировое хозяйство и сегодня остается одной из главных ее задач.

Исследованию различных аспектов ВЭД, в частности – внешней торговли, уделяется большое внимание в экономической литературе и аналитических обзорах экономистов. Проблемы и перспективы развития внешней торговли, импортозамещения, операций с импортным давальческим сырьем анализировали такие украинские и зарубежные ученые-экономисты, как: О. Березинская и А. Ведев [1], А. Блинов и Сидорова А. [2], С. Растворцева и В. Фаузер [3], Т. Мельник [6], Р. Моторин [7], Н. Чеботарева [9] и многие другие.

В связи с важностью решения данных вопросов, анализ внешней торговли Украины, а также определение факторов, влияющих на эффективность экспортно-импортных операций и является целью данной статьи.

**Основная часть.** Регулирование экспортных и импортных операций в Украине уже более двух десятилетий осуществляется Законом Украины «О внешнеэкономической деятельности» от 19.02.1992 г. № 2139-ХІІ [5]. Украина имеет внешнеэкономические отношения со многими странами мира и развивает их. Так, согласно данным ВТО в 2013 г. на Украину приходилось 0,34% всего мирового экспорта товаров и 0,41% импорта. В мировом экспорте услуг Украине принадлежит всего лишь 0,42% и в импорте – 0,35% [10].

С 2010 по 2013 гг. объемы импорта товаров и услуг в Украину превышали объемы экспорта, в результате чего сальдо внешней торговли было отрицательным: минимальное его значение зафиксировано в 2010 г. (3628,4 млн. долл.), максимальное – в 2012 г. (8878,8 млн. долл.). Впервые за многие годы в 2014 г. экспорт превысил импорт, и позитивное сальдо внешней торговли составило 3356,2 млн. долл.

Пиком роста экспорта и импорта за исследуемый период был 2011 г. – экспорт вырос на 30,3%, импорт – на 32,7%. Максимальное падение двух показателей было в 2014 г. – экспорт снизился до 85,7% по сравнению с 2013 г., а импорт – до 72,9%.

Основные индикаторы развития внешней торговли за 2010-2014 гг. представим в табл. 1.

Таблица 1

Динамика внешней торговли за 2010-2014 гг.

Table 1

The dynamics of foreign trade in 2010-2014

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Объем экспорта, млн. долл. США	62 125,7	80 941,8	80 895,8	74 832,3	64 106,8
Темп прироста, % к предыдущему году	-	30,3	-0,06	-7,5	-14,3
Объем импорта, млн. долл. США	65 754,1	87 232,4	89 774,6	83 346,5	60 750,6
Темп прироста, % к предыдущему году	-	32,7	2,9	-7,2	-27,1
Баланс внешней торговли, млн. долл. США	-3 628,4	-6 290,6	-8 878,8	-8 514,2	3 356,2
Коэффициент покрытия импорта экспортом	0,94	0,93	0,90	0,90	1,06

Отраженные в табл. 1 данные свидетельствуют о том, что объемы внешней торговли товарами и услугами являются динамическими. Так, за период 2010-2014 гг. в товарной структуре экспорта и импорта существенные изменения не произошли. На протяжении исследуемого периода в структуре экспорта преобладали драгоценные металлы и изделия из них (в 2014 г. 28,3% от общего объема экспорта); продукты растительного происхождения (16,2%); минеральные продукты (11,3%); машины, оборудования и механизмы, электротехническое оборудование (10,5%).

В структуре импорта преобладали минеральные продукты (в 2014 г. 29,6% от общего объема импорта); машины, оборудования и механизмы, электротехническое оборудование

(16,0); продукция химической и связанной с ней отраслей промышленности (12,5%) драгоценные металлы и изделия из них (6,1%).

Большая часть украинского экспорта услуг в 2014 г. приходилась на транспортные услуги (53,0%), в т.ч. трубопроводный транспорт; услуги в сфере коммуникации (14,5%); услуги по переработке материальных ресурсов (11,6%); деловые услуги (10,9%).

В общем объеме импорта услуг преобладали транспортные услуги (21,6%); государственные и правительственные услуги (18,2%); деловые услуги (15,6%); услуги, связанные с финансовой деятельностью (12,6%).

Основные страны-партнеры экспорта товаров из Украины в 2014 г. представлены на рис. 1 [9].

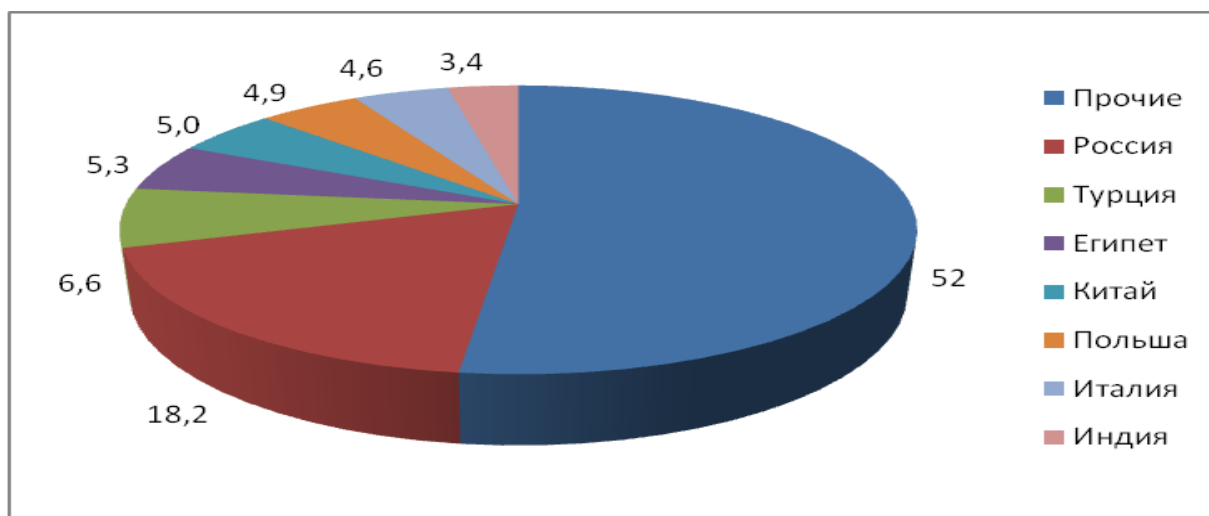


Рис. 1. Основные страны-экспортеры товаров в 2014 г.  
Fig. 1. The main partner countries merchandise exports in 2014

Из диаграммы видно, что в структуре экспорта товаров основной страной-партнером как в 2014 г., так и в целом на протяжении 2010-2014 гг. остается Российская Федерация, на которую приходится 18,2% от всего объема экспорта товаров. На втором месте – Турция

(6,6%), на третьем – Египет (5,3%). Далее следуют Китай (5,0%), Польша (4,9%), Италия (4,6%), Индия (3,4%). Эти страны обеспечили объем экспорта товаров на 48,0%.

Далее исследуем основные страны-партнеры импорта товаров в Украину в 2014 г. (рис. 2) [9].

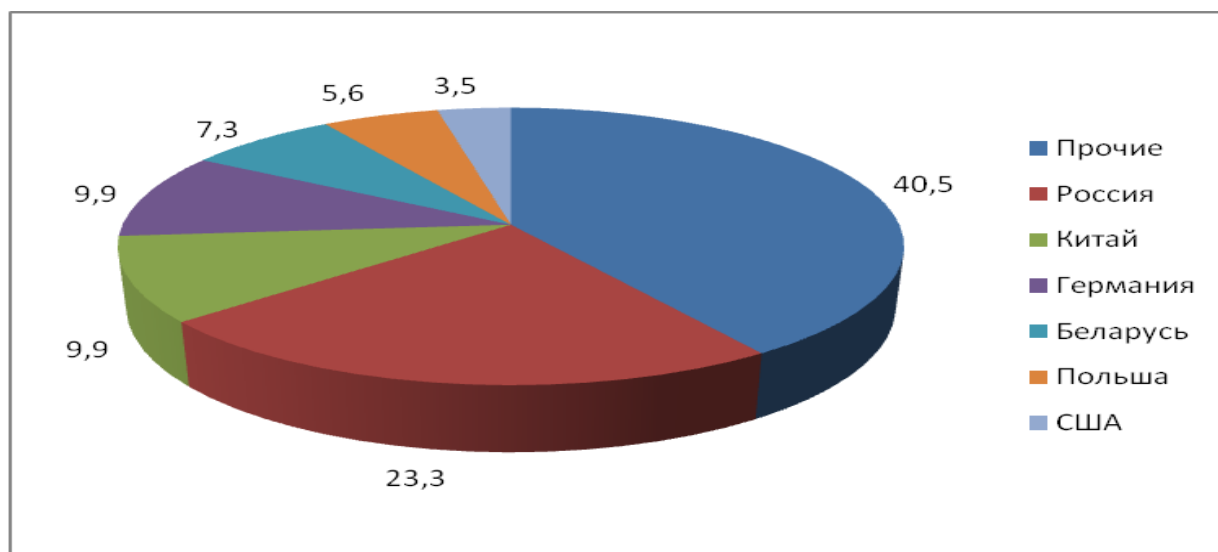


Рис. 2. Основные страны-импортеры товаров в 2014 г.  
Fig. 2. The main partner countries of imports of goods in 2014

Основными странами-импортерами товаров в 2014 г. были такие страны, как Российская Федерация (23,3%), Китай (9,9%), Германия (9,9%), Беларусь (7,3%), Польша (5,6%) и США (3,5%). Эти страны обеспечили 59,5% импорта товаров.

Главным импортером и экспортером украинских товаров была и остается Россия. В Россию Украина поставляла сельскохозяйственную продукцию, металлические трубы, вагоны и авиационные

детали. Большая часть импорта (около 40%) приходилась на производственное оборудование и сельскохозяйственную технику. В структуре экспорта из России наибольший удельный вес занимают минеральные продукты – нефть и природный газ [11].

Далее исследуем географическую и товарную структуру внешней торговли услугами. Данные об основных экспортёрах и импортёрах услуг в 2014 г. приведены на рис. 3 и рис. 4 [9].



Рис. 3. Основные страны-экспортеры услуг в 2014 г.  
Fig. 3. The main partner countries exports of services in 2014

Основными странами-экспортерами услуг были Россия (30,7%), Швейцария (7,2%),

США (6,0%), Германия (5,8%), Великобритания (5,7%).



Рис. 4. Основные страны-импортеры услуг в 2014 г.  
Fig. 4. The main partner countries of import of services in 2014

Основными странами-импортерами услуг являются Россия (13,9%), Великобритания (11,1%), Германия (9,3%), Кипр (8,0%), США (8,0%)[9].

Согласно данным Государственной службы статистики Украины[4] внешняя торговля осуществляется со странами СНГ, Европы, Азии, Африки, Америки, Австралии и Океании. Также

можно выделить страны, внешняя торговля с которыми для Украины имеет наибольшее значение. Экспорт товаров из Украины в страны СНГ, Европы и Азии составляет около 90,0% от общего объема экспорта всех товаров. Экспорт услуг из Украины в страны СНГ, Европу и Азию составлял немногим больше 85%.

В структуре импорта товаров страны СНГ, Европы и Азии занимают около 93%. Импорт же услуг в эти страны колеблется в разные периоды от 80,5 до 84,2%. В связи с тем, что объемы внешней торговли с другими странами очень малы, то в дальнейшем будем рассматривать их как группу – «Другие страны».

Так, сальдо внешней торговли товарами со странами СНГ и Европы на протяжении 2010-2014 гг. было отрицательным, в то время как с азиатскими странами – всегда было положительным.

**Динамика внешней торговли Украины товарами в 2010-2014 гг., млн. долл. США**

Таблица 2

Table 2

**Dynamics of Ukraine's foreign trade of goods in 2010-2014, mln USD**

Годы	Азия			Европа		
	Экспорт	Импорт	Сальдо	Экспорт	Импорт	Сальдо
2010	13 715,4	10 023,3	3 692,1	13 829,6	20 004,5	-6 174,9
2011	17 737,8	13 279,9	4 457,9	18 442,4	27 065,9	-8 623,5
2012	17 681,1	17 140,5	540,6	17 424,0	27 569,6	-10 145,6
2013	16 813,0	15 237,3	1 575,7	17 064,2	28 566,2	-11 502,0
2014	15 350,9	10 848,3	4 502,6	17 122,1	22 383,0	-5 260,9
Годы	Страны СНГ			Другие страны		
	Экспорт	Импорт	Сальдо	Экспорт	Импорт	Сальдо
2010	18 740,6	26 697,4	-7 956,8	5 119,6	4 017,0	1 102,6
2011	26 177,0	37 212,4	-11 035,4	6 037,0	5 050,0	987,0
2012	25 318,6	34 497,2	-9 178,6	8 406,7	5 510,3	2 896,4
2013	22 077,3	27 941,6	-5 864,3	7 366,2	5 241,7	2 124,5
2014	14 882,3	17 276,8	-2 394,5	6 546,4	3 920,6	2 625,8

Несколько по-иному обстоят дела с экспортом и импортом услуг. Сальдо внешней торговли услугами со странами Европы, СНГ и другими на протяжении 2010-2014 гг. всегда

положительное, а со странами Азии результат торговых операций за 2010-2013 гг. был отрицательным.

**Внешняя торговля услугами Украины в 2010-2014 гг., млн. долл. США**

Таблица 3

Table 3

**Foreign trade of services of Ukraine in 2010-2014, mln USD**

Годы	Азия			Европа		
	Экспорт	Импорт	Сальдо	Экспорт	Импорт	Сальдо
2010	1 013,3	1 197,5	-184,2	3 245,7	2 414,8	830,9
2011	1 108,4	1 377,1	-268,7	4 037,8	2 804,2	1 233,6
2012	1 255,6	1 515,7	-260,1	3 945,1	3 038,8	906,9
2013	1 427,0	1 585,1	-154,1	4 883,7	3 531,2	1 352,5
2014	1 350,7	920,8	429,9	4 431,0	3 002,6	1 428,4
Годы	Страны СНГ			Другие страны		
	Экспорт	Импорт	Сальдо	Экспорт	Импорт	Сальдо
2010	5 442,4	933,6	4 508,8	1 680,0	856,2	823,8
2011	6 041,1	1 166,3	4 874,8	2 160,4	844,3	1 316,1
2012	5 811,1	1 238,2	4 572,9	2 104,4	846,5	1 257,9
2013	5 814,9	1 466,5	4 348,4	2 107,6	940,2	1 167,4
2014	4 034,3	1 204,0	2 830,3	1 704,8	1 245,0	459,8

Существенность влияния на основной макроэкономический показатель (ВВП на душу населения) объемов экспорта и импорта товаров и услуг определим с помощью корреляционного

анализа и программы Microsoft Excel. В связи с тем, что за 2014 г. еще нет точных данных об объеме ВВП на душу населения[4], расчеты будут проведены за 2006-2013 гг. (табл. 4).

Таблица 4

**Влияние экспорта и импорта на ВВП Украины**

Table 4

**The impact of exports and imports on GDP in Ukraine**

Показатели	Годы								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	К корр.
Экспорт всего, млн. долл. США	45873,5	58335,0	78708,6	49294,0	62125,7	80941,8	80895,8	74832,3	0,795
Импорт, всего млн. долл. США	48758,0	65598,6	92003,3	50606,6	65754,1	87232,4	89774,6	83346,5	0,728
ВВП на душу населения, грн.	11630	15496	20495	19832	23600	28488	30953	31984	x

Как видим, с 2006 г. все 3 показателя постепенно увеличивались вплоть до 2009 г. Мировой экономический кризис 2008 г. негативно повлиял на все социально-экономическое состояние Украины: ВВП, объемы внешней торговли, налоговые поступления в бюджет и другие[4]. С 2010 г. снова страна начала наращивать свой потенциал, однако, в 2013 г. объемы внешней торговли Украины опять резко сократились.

На основе данных об объемах экспорта товаров и услуг из Украины и размере ВВП на душу населения, был получен коэффициент корреляции 0,795, который указывает на то, что между данными показателями существует очень тесная взаимосвязь. Такая же связь прослеживается и при корреляционном анализе импорта товаров и услуг и ВВП в расчете на душу населения. Коэффициент корреляции равен 0,728, и указывает на существование прямой и тесной взаимосвязи между объемами импортом товаров и услуг и ВВП Украины на душу населения.

Таким образом, подводя итоги, можно отметить:

- в Украине характерной является ситуация, когда наблюдается значительное преобладание импорта над экспортом;

- за период 2010-2014 гг. в товарной и географической структуре экспорта и импорта существенных изменений не произошло;

- в структуре экспорта преобладали недрагоценные металлы и изделия из них; продукты растительного происхождения; минеральные продукты; машины, оборудования и механизмы, электротехническое оборудование;

- в структуре импорта товаров преобладали минеральные продукты; машины, оборудования и механизмы, электротехническое оборудование; продукция химической и

связанных с ней отраслей промышленности; недрагоценные металлы и изделия из них.

- основная доля украинского экспорта услуг приходится на транспортные услуги; услуги в сфере коммуникации; услуги по переработке материальных ресурсов; деловые услуги.

- в общем объеме импорта услуг преобладают транспортные услуги; государственные и правительственные услуги; деловые услуги и услуги, связанные с финансовой деятельностью.

**Выводы.** Проведенный анализ показал, что главным партнером, как по импорту, так и по экспорту, на протяжении многих лет остается Российская Федерация, экономических отношения с которой складывались исторически и сейчас переживают не лучшие времена. Торговые войны, различные запреты на ввоз отдельных товаров и постоянные конфликты в нефтегазовой сфере заставляют участников ВЭД, как Украины, так и России, искать торговых партнеров в других странах[11]. Однако, непосредственное влияние ВЭД на социально-экономическое развитие Украины (что подтверждает и проведенный нами корреляционный анализ) и большая значимость ВЭД как фактора экономического роста, должны всегда учитываться при принятии тех или иных политических решений.

**Список литературы**

1. Березинская О., Ведев А. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики. 2015. №1. С. 103-115.

2. Блинов А. О., Сидорова, А.В. Внешнеэкономические связи России и Украины: миф или реальность // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 2(59).

3. Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий в условиях глобализации /

Растворцева С. Н., Фаузер В. В., Задорожный В. Н., Залевский В. А. / под общ. ред. С. Н. Растворцевой, В. В. Фаузера. – СПб.: Издательский центр экономического факультета СПбГУ, 2011. – 116 с.

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата обращения: 10.01.2016).

5. Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» от 19.02.1992 г. № 2139-ХІІ.

6. Мельник Т. М., Вишинська Т. Л. Ілєгалізація сфери зовнішньої торгівлі товарами в Україні [Текст] // Економічний часопис ХХІ ст. 2014. № 7-8(1). С. 44–47.

7. Моторин Р. М., Моторина Т. М. Україна на ринках недорогоцінних металів // Зовнішня торгівля: право та економіка. 2008. № 6 (41). С. 93–104.

8. Статистичний щорічник: Зовнішня торгівля України / відпов. за випуск А. О. Фризоренко. – К., 2015. 102 с.

9. Чеботарёва Н. Н., Малахова Н. В. Операции с давальческим сырьем во внешнеэкономической деятельности как составляющая формирования социально-экономической стабильности в Украине // Научный результат. 2014. №1. С. 19–28.

10. World Trade Report 2014. Trade and development: recent trends and the role of the WTO [Electronic resource] / URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr14\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr14_e.htm) (дата обращения: 10.01.2016).

11. Россия и Украина: внешнеторговые отношения на современном этапе [Electronic resource] / URL: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/27550-possiya-i-ukraina-vneshnetopgovye-otnosheniya-na-sovremennom-etape.html> (дата обращения: 10.01.2016).

#### References

1. Berezinskaia O., Vedev A. Production Dependence of Russian Industry on Imports and the Mechanism of Strategic Import Substitution // Voprosy Ekonomiki. 2015. №1. Pp. 103-115.

2. Blinov A. O., Sidorova A. V. Foreign Economic Relations of Russia and Ukraine: a Myth or Reality // Nacionalnye interesy: priority i bezopasnost. 2010. № 2(59).

3. Foreign Economic Activity of the Russian Enterprises in the Conditions of Globalization / Rastvorceva S. N., Fauzer V. V., Zadorozhnyj V. N., Zalevskij V. A. / S. N. Rastvorceva, V. V. Fauzer (Ed). SPb.: Izdatel'skij centr jekonomicheskogo fakul'teta SPbGU, 2011. 116 p.

4. The State Statistics Service of Ukraine / [Electronic resource] / URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (date of access: January, 10 2015).

5. The Law of Ukraine «On Foreign Economic Activity» dated 19.02.1992 № 2139-ХІІ.

6. Melnik T. M., Vishinska T. L. Illegalization of Foreign Trade of Goods in Ukraine // Economic Annals-XXI. 2014. № 7-8(1). Pp. 44-47.

7. Motorin R. M., Motorina T. M. Ukraine in the Markets of Precious Metals // Zovnishnya torgivlya: pravo ta ekonomika. 2008. № 6 (41). Pp. 93-104.

8. Frizorenko A. O (Ed). (2015). Ukraine's Foreign Trade in 2015. Kiev. 2015. 102 p.

9. Chebotareva N., Malakhova N. Operations with Customers' Raw Materials in the Foreign Economic Activity as a Component of the Formation of Socio-economic Stability in Ukraine // Research Result. 2014. №1. Pp. 19-28.

10. World Trade Report 2014. Trade and Development: recent trends and the role of the WTO [Electronic resource] / URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr14\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr14_e.htm) (date of access: January, 10 2015).

11. Russia and Ukraine: the Foreign trade Relations at the Present Stage [Electronic resource] / URL: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/27550-possiya-i-ukraina-vneshnetopgovye-otnosheniya-na-sovremennom-etape.html> (date of access: January, 10 2015).



УДК 351.82

DOI: 10.18413/2409-1634-2016-2-1-64-69

Сапьяная Е.М.  
Косторовец Л.Б.

**АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРНЫМИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯМИ  
В ЭКОНОМИКЕ**

- 1) аспирант кафедры туризма. Донецкий государственный университет управления. ул. Челюскинцев, 163а, г. Донецк, 83015. *sapyanaya-elena@mail.ru*
- 2) исполняющая обязанности ректора ДонГУУ, доктор экономических наук, доцент. Донецкий государственный университет управления. ул. Челюскинцев, 163а, г. Донецк, 83015. *lara\_k80@mail.ru*

**Аннотация**

Структурные преобразования в экономике тесно связаны с политической системой, экономической, социальной структурами общества и как результат, являются эффективным механизмом достижения экономического прогресса на устойчивой основе. Для разработки научно-практического инструментария государственного управления структурными преобразованиями в экономике региона необходимо учитывать мировую практику развивающихся стран, добившихся успеха в данном направлении. В статье рассмотрен опыт государственного управления структурными преобразованиями в экономике на примере Китайской Народной Республики, Республики Чили и Социалистической Республики Вьетнам, проведен сравнительный анализ, выявлены общие тенденции и закономерности, а также особенности осуществления структурных преобразований. Результаты исследования послужат основой при дальнейшей разработке теоретических и практических рекомендаций по развитию механизмов государственного управления социально-экономическим потенциалом региона.

**Ключевые слова:** структурные преобразования, структура экономики, государственное управление, экономика.

Elena M. Sapyanaya  
Larisa B. Kostorovets

**THE ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE OF STATE  
MANAGEMENT OF STRUCTURAL CHANGES IN THE ECONOMY**

- 1) Graduate Student, Department of Tourism. Donetsk State University of Management. 163a Chelyuskintsev St., Donetsk , 83015. *sapyanaya-elena@mail.ru*
- 2) Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Acting Rector of Donetsk State University of Management, Donetsk State University of Management. 163a Chelyuskintsev St., Donetsk , 83015. *lara\_k80@mail.ru*

**Abstract**

Structural changes in the economy are closely connected with the political system, economic and social structures, and as a result, represent a mechanism of the economic progress on a sustainable basis. In order to improve the governance mechanisms of structural transformations in the economy it is necessary to study the experience of developing countries that have been successful in this question. So, in the article, the state management experience of structural changes in the economy is considered on the example of the People's Republic of China, the Republic of Chile and the Socialist Republic of Vietnam. The authors carry out a comparative analysis and identify the common trends and patterns, as well as the characteristics of implementation of structural reforms. The results of the study will serve as a basis for further development of theoretical and practical recommendations for the development of the state control mechanisms of social and economic potential of the region.

**Keywords:** structural changes; structure of economy; public administration; economics

**Введение.** Изменения в экономической системе приводят, прежде всего, к изменению ее структуры. Однако структурные преобразования

не всегда выгодны для субъектов экономической системы, так как могут являться регрессивными. Это зависит от того, со стороны интересов какого

субъекта и в какой системе координат рассматривается тот или иной структурный сдвиг, или изменения в системе.

Структурные изменения тесно связаны с социальной сферой, поскольку неквалифицированный подход к осуществлению структурных преобразований со стороны государства способен уменьшить общественное благосостояние, что в итоге может стать причиной экономического кризиса. Существуют и положительные примеры масштабных преобразований. Конференция Организаций Объединенных Наций по торговле и развитию в своем Докладе о наименее развитых странах за 2014 год, посвященного теме роста экономики при структурных преобразованиях, рассмотрела вопрос о том, какие уроки можно извлечь из опыта таких развивающихся стран, как Китайская Народная Республика (КНР), Республика Чили и Социалистическая Республика Вьетнам (СРВ) [6, с.15]. Эти страны были выбраны из-за их стремительного социально-экономического развития благодаря структурным преобразованиям экономики.

**Цель статьи:** на основе сравнительного анализа рассмотреть опыт реализации структурных преобразований в экономике на примере Китайской Народной Республики, Республики Чили и Социалистической Республики Вьетнам с целью выявления особенностей, общих тенденций и закономерностей государственного управления структурными преобразованиями.

**Методы исследования.** Теоретической основой исследования является использование таких научных методов как: обобщение, описание, а также сравнительный анализ зарубежной практики государственного управления структурными преобразованиями в экономике.

Объектом исследования является государственное управление структурными преобразованиями в экономике.

**Результаты исследования и их обсуждение.** В своей основе китайская стратегия содержит особый подход к экономической реформе, который отдает предпочтение микроуровню. При приоритете микроуровня изначально создаются стимулы на основе привлечения институциональных механизмов, как необходимого первого шага в направлении к большей либерализации рынка [6, с.18].

Важной особенностью структурных преобразований является тот факт, что формирование рынка не является целью, а рассматривается как средство повышения эффективности хозяйствования [7, с. 31]. Следует отметить, что политика реформ и открытости экономики Китая осуществлялась эволюционными методами, без решительного разрушения прежних экономических структур [10, с. 95]. В результате преобразований, осуществленных в Китае в конце 1970-х гг., в стране были созданы условия для феноменального рывка в экономике и уже к началу 1990-х гг. китайским реформаторам удалось создать единый, цельный и отлаженный хозяйственный механизм.

Характерные черты структурных преобразований в экономике КНР:

- приоритетным направлением для деятельности созданных хозяйственных структур стало удовлетворение первоочередных потребностей населения в продовольствии и товарах широкого потребления;

- вместо обвальная либерализации экономики за основу проведения реформ было взято эволюционное, поэтапное, с экспериментальными проверками продвижение к рынку на основе двусторонней стратегии (государство и рынок);

- формирование рыночной экономики заключалось в развитии многообразных форм собственности: коллективных, единоличных, частных и т.д.;

- реформа была направлена на уменьшение дефицита экономики, с этой целью создавались новые коммерческие структуры, активно привлекались зарубежные инвестиции;

- государство непрерывно осуществляло макроконтроль над экономикой [1], параллельно стимулировалась хозяйственная инициатива на микроуровне;

- сохранялось структурное планирование, опирающееся на значительный по объему фонд централизованных капитальных вложений [7, с. 32];

- применялось ступенчатое продвижение региональной экономики. Правительство поощряло развитие восточных регионов, наряду с этим, укрепив в отношении центральных и западных регионов политику оказания помощи - осваивание ресурсов малоразвитых регионов;

– в целом структурные преобразования и реформы осуществлялись исходя из особенностей страны.

Вследствие динамичного развития экономической реформы потребовалось провести ряд соответствующих преобразований во внутри- и внешнеполитической жизни страны. Однако административная реформа не предполагала создание кардинально новых моделей управления, предполагалось «самосовершенствование и саморазвитие» социализма с сохранением сильной роли партии, государства, повышение эффективности их деятельности [8, с. 76]. Содержание такой перестройки заключалось в ограничении прямого вмешательства органов государственного управления в деятельность хозяйственных организаций.

Существует мнение, что КНР следует относить не к постсоциалистической, а посттоталитарной стране, следовательно, осуществленные социальные, экономические и политические преобразования необходимо определять, как институциональные, а не постсоциалистические. Это, в первую очередь, свидетельствует не только о количественных изменениях структуры экономики КНР, но и о ее качественном сдвиге.

Чили – одна из наиболее стабильных и динамично развивающихся стран Латинской Америки. Модернизация Чилийской экономики столкнулась с весьма стандартным препятствием – недостаток средств и ресурсов, вследствие чего правительство не стало отдавать приоритет новым технологиям, а сделало ставку на целесообразное использование уже имеющихся мощностей [3, с. 20]. По мнению ряда ученых структурные преобразования, осуществлённые в годы правления военного режима и продолженные демократическими правительствами в 1990-е гг., наряду со взвешенной макроэкономической политикой обеспечили относительную устойчивость и эффективность чилийской экономики.

Структурные преобразования в экономике страны можно разделить на несколько этапов.

Первый этап экономических преобразований (1973-1981 гг.). Стабилизация экономической ситуации осуществлялась с помощью «шоковой терапии», которую рекомендовали «чикагские мальчики». Это была программа жестких неолиберальных реформ и заключалась в кардинальном отказе от государственного

протекционизма и создании рыночной экономики открытого типа [2]. Основные положения программы:

- потенциал роста экономики зависел от развития самых конкурентоспособных, динамичных экспортных отраслей;

- экономическая политика делала упор на конкурентоспособные на мировом рынке товары и услуги, осуществлялась целенаправленная и диверсифицированная поддержка экспортного производства, особое внимание уделялось продвижению торговых брендов;

- стратегия развития предполагала преобразование страны в ведущего мирового экспортёра товаров основных отраслей экономики - горнодобывающей промышленности и производство сельскохозяйственных продуктов;

- осуществлялась масштабная приватизация государственного сектора экономики;

- в сельском хозяйстве наблюдалось формирование нового предпринимательского класса земельных собственников, способных к производству и реализации конкурентоспособной аграрной продукции;

- оздоровление финансовой сферы и преодоление колоссальной инфляции осуществлялось за счет резкого сокращения бюджетных расходов.

Второй этап экономических преобразований (1982—1989 гг.) проходил в условиях мирового финансово-экономического кризиса 1982 – 1983 гг., влияние которого на Чили с ее рыночной ориентацией и полным отсутствием государственного регулирования оказалось наиболее разрушительным. Последствия кризиса заставили откорректировать жесткую рыночную модель «чикагской школы» [2]. Этот этап характерен следующим:

- отказ от жестких либеральных схем, развитие взаимодействия рыночных механизмов и методов государственного регулирования экономики;

- принятием новой налоговой реформы, суть которой заключалась в инвестировании в производство и стимулировании внутренних сбережений;

- интенсивным кредитованием со стороны иностранных банков и МВФ (1983-1985 гг.);

- деятельностью организация «ПроЧили» (ProChile), в задачи которой входила поддержка экспортной деятельности предприятий, создание имиджа чилийских товаров как самых лучших и качественных.

Однако реальные положительные сдвиги проявились только в 1980 – 1981 гг., когда в результате структурных преобразований и повышения производительности труда в наиболее конкурентоспособных экспортных отраслях экономический рост составил 7,8 % (после 1 % в 1974 г.), а инфляция с трехзначных цифр снизилась до 9,5 % [2]. По общепризнанному мнению, в период этих экономических преобразований экономика Чили переживает восстановление, однако, в большей мере оно обусловлено активным притоком иностранного капитала.

Отличительной чертой структурных преобразований в чилийской экономике является противоречие между практикой неолитерализма, которая предполагает минимизацию участия государства в экономике и философией диктатуры, основывающуюся на концентрации государства и беспредельном расширении политического пространства. Более того, политика структурных преобразований военного правительства Чили, в отличие от китайской и вьетнамской, не ставила перед собой задачи принципиального улучшения качества жизни для всего населения. Доходы чилийцев, как индикатор качества жизни, в период военной диктатуры росли на много медленнее, чем ВВП. Указанные факты стали причиной роста социально-экономического неравенства, большая часть населения оказалась за чертой бедности.

Вьетнамский опыт интересен тем фактом, что уровень высокой динамики развития был достигнут за счет неортодоксальной политики преобразований сложившегося общественного строя. Ускорение темпов роста, а с ним доходов населения по мере формирования рыночного хозяйства, обусловлено активным развитием базовых отраслей промышленности и сферы услуг, связанных с, подъемом тропического земледелия, интенсивным развитием водного хозяйства и смежных отраслей [4, с. 10]. Как итог, Вьетнам быстро интегрировался в мировую экономику и смог решить возникшие ранее социальные проблемы.

Во Вьетнаме был реализован ряд политических мер с целью изменения основы экономической структуры в корне, предполагалось проведение постепенной экономической реформы вместо быстрой и радикальной реформы. Характерной чертой для СРВ и КНР является тот факт, что экономические

преобразования были первоочередными и повлекли за собой политические преобразования.

В 1986 г. стартовала Республиканская стратегия, получившая название «экономическое обновление». Перед программой стояли две первоочередных цели: обеспечение перехода от централизованного планового хозяйства к рыночной экономике; оказание поддержки экспорториентированным производствам для выправления антиэкспортного крена прежней экономической системы [6, с. 21]. Техническое перевооружение, совместно со становлением крупного промышленного производства и развитием рыночного хозяйства стали основами изменений структуры экономики и принципов хозяйственного развития.

Необходимо отметить, что вьетнамская стратегия развития во многом базируется на опыте реформирования в Китае. Данное обстоятельство объясняется схожестью изначальных условий, географическим положением стран, однотипностью политического строя

Одним из главных достижений Вьетнама стал подъем крайне отсталого сельского хозяйства, в частности, рисоводства и смежных традиционных отраслей, обеспечивающих средства существования для значительной части населения, сырье, валютные поступления от экспорта для развития промышленности [4, с. 19]. Повышение эффективности сельскохозяйственной отрасли стало основой формирования существующего типа экономического роста. Таким образом, можно утверждать, что ведущим преимуществом осуществляемых структурных преобразований в СРВ является первостепенность реформирования деревень.

Как и в КНР, правительство СРВ реформировало структуру собственности, значительно расширив ее формы. Отмечается тенденция сокращения влияния со стороны государственного сектора, однако стратегические сферы экономики и природные богатства по-прежнему остались подвластными госструктурам. Это позволило усилить социально-экономическое положение страны и ограничить влияние иностранного капитала.

В итоге преобразований структура экономики СРВ превратилась из аграрной в индустриально-аграрную, сфера услуг стала оказывать заметное влияние на

общеэкономическую динамику, что, по сути, является структурным сдвигом.

**Заключение.** По результатам исследования было установлено, что в двух странах (КНР, ВНР) структурные преобразования представляют собой результат эволюционного развития государства, как в политическом, так и в экономическом секторе и только в Чили структурные преобразования носят революционный характер. Так же можно утверждать, что гибкость внутренней политики и нетрадиционный подход к осуществлению структурных преобразований со стороны государства выступают определяющими фактором успешных стратегий экономического развития.

В проанализированных странах первоначальные структурные преобразования отчасти отвечают общепринятым рекомендациям в отношении социально-экономической политики развития. В большинстве случаев прослеживается тенденция сочетания инновационных решений и традиционных подходов с учетом экономических, социальных и культурных особенностей каждой страны.

Узловой точкой развития является ориентация на целостную стратегию экономического роста, а не обвальная либерализация экономики, даже если принятая стратегия не совпадает с общепринятыми подходами к экономическим реформам и преобразованиям. Не менее важным фактором реализации структурных преобразований является качество государственных институтов страны.

В разработке стратегии структурных преобразований целесообразность и их эффективность следует оценивать не с точки зрения экономического развития, а с точки зрения того, способствуют ли подобные изменения развитию человеческого потенциала, особенно в развивающихся странах. Программа структурных преобразований, отвечающая интересам человеческого развития, позволит расширить возможности внутренней политики стран, поможет сформировать в обществе позитивные ожидания и психологические установки, ориентирующие людей на активную, экономическую деятельность и сотрудничество с государством, что поспособствует общественной поддержке рыночных преобразований. Предпочтение в осуществлении структурных преобразований следует отдавать постепенному и поэтапному подходу, на начальном этапе структурных преобразований акцент

целесообразно смещать в сторону расширения политического пространства.

Результаты проведенного анализа зарубежной практики структурных преобразований экономики могут быть использованы в разработке концепции совершенствования механизма государственного управления экономическим развитием региона.

#### Список литературы

1. Дингуй Х. Китай: подходы и особенности экономических преобразований // Проблемы теории и практики управления: электронный журнал, 2000, №6. URL: <http://vasilievaa.narod.ru/default.asp.htm> (дата обращения 23.11.2015).
2. Дьякова Л. Чилийская модель развития // Свободная мысль, 2014 URL: <http://svom.info/entry/459-chilijskaya-model-razvitiya> (дата обращения: 23.12.2015).
3. Мазин А. В. Модернизация и структурные сдвиги в экономике Чили: Автореф. дисс. ... к.э. наук. Москва, 1995. 22 с.
4. Мазырин В. М. Трансформация вьетнамской экономики в 1986-2010 гг.: проблемы и пути их решения: Автореф. дисс. ... д. э. наук. Москва, 2011. 47 с.
5. Марчак Д. Семь африканских примеров, 2013. URL: <http://vlasti.net/news> (дата обращения: 25.11.2015).
6. Мухиса Китуйи. Доклад ООН о наименее развитых странах за 2014 год. Рост при структурных преобразованиях: повестка дня развития на период после 2015 года // Материалы 50 международной конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Женева, ноябрь 2014 г. Printed at United Nations – 297 с.
7. Реус Н. И. Мировая практика государственного управления структурными преобразованиями на современном этапе // Вестник Мурманского государственного технического университета. 2011. №1 (13). С. 31 – 36.
8. Сергеев С. Реформа политической системы в Китае: замыслы и проблемы // Партийная жизнь. 1989. №19. С. 73-80.
9. Сольф С. Доклад «Ведение бизнеса – 2010»: проведение реформ в трудные времена // Публикация Всемирного банка, Международной финансовой корпорации и Palgrave Macmillan, 2010 г. URL: [file:///C:/Users/User/Downloads/Doing\\_Business\\_2010\\_global\\_rus.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Doing_Business_2010_global_rus.pdf) (дата обращения: 25.11.2015).
10. Чень Я.Я. Экономические трансформации в Китае как фактор развития международного туризма // Журнал международного права и международных отношений. 2010. №4. С. 95-99.

#### References

1. Dinguy Kh. China: Approaches and Peculiarities of Economic Reforms // The Problems of the Theory and

Practice of Management 2000, №6. URL: <http://vasilievaa.narod.ru/default.asp.htm> (date of access: November, 23 2015).

2. Dyakova L. Chiliyskaya. Chilean Model of Development // Free Thought, 2014. URL: <http://svom.info/entry/459-chilijskaya-model-razvitiya> (date of access: November, 23 2015).

3. Mazin A. V. Modernization and Structural Changes in the Economy of Chile: Avtoref. diss.... k. e. n. Moskva, 1995, 22 p.

4. Mazyrin V. M. Transformation of the Vietnamese Economy in 1986-2010: Problems and Ways of its Solution: Avtoref. diss. ...d. e. n. Moskva, 2011, 21 p.

5. Marchak D. Seven African Examples. URL: <http://vlasti.net/news> (date of access: November, 25 2015).

6. Mukhisa Kituyi. UN Report on the Least Developed Countries 2014. Growth with Structural Reforms: Agenda for the Period after 2015 Development.

Materials of the 50<sup>th</sup> International United Nations Conference on Trade and Development. Printed at United Nations, Geneva, 2014. 297 p.

7. Reus N.I. World Experience of Structural Governance at the Present Stage // Murmansk State Technical University Vestnik. 2011. №1 (13). Pp.31-36.

8. Sergeev S. 1989. Reform of the Political System in CHINA: plans and problems // Political Life/ 1989. №19. Pp. 73-80.

9. Sol'f S. Report «Doing Business – 2010»: Reforming through Difficult Times // World Bank Publication, International Finance Corporation and Palgrave Macmillan. URL : <http://russian.doingbusiness.org> (date of access: November, 25 2015).

10. Chen' Ya.Ya. Economic Transformation in China as a Factor in the Development of International Tourism // International law and international relations magazine. 2010. №4. Pp. 95-99.