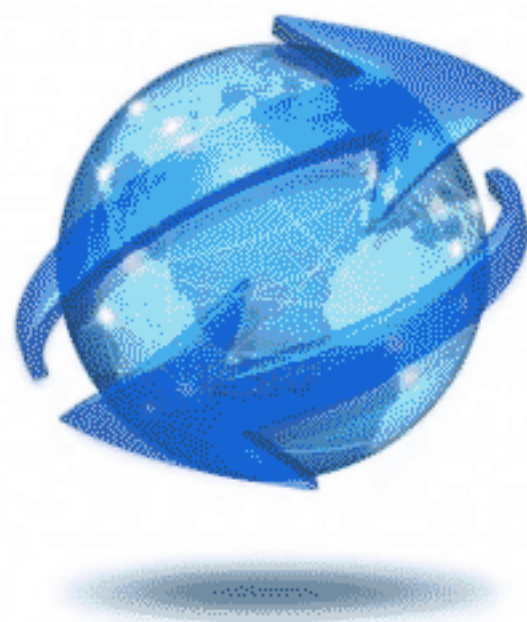


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 5 ч.4

2017

**Competitiveness in a
global world: economics, science, technology**

**Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика,
наука, технологии**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Редакционный совет:

Главный редактор

Папырин В. Б. - кандидат экономических наук, доцент, Россия

Члены совета

Андропова Н. Э. - доктор экономических наук, консультант Управления Президента по обеспечению конституционных прав граждан Администрации Президента Российской Федерации, Россия

Большаков Н. М. - доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, Президент Сыктывкарский лесной институт, Россия

Бондаренко В.А. - доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга и рекламы, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

Брикач Г. Е. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский технический университет им П.О. Сухого, Республика Беларусь

Газетдинов М. Х. - доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист Республики Татарстан, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Институт экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

Дзагоев В. Ю. - кандидат экономических наук, Министр экономического развития Республики Южная Осетия, заместитель главного редактора, Южная Осетия

Долганов К. Л. - кандидат экономических наук, управляющий партнёр фонда прямых инвестиций «Центр», заместитель главного редактора, Россия

Ильин Л. И. - кандидат экономических наук, директор ФГБНУ Владимирский научно-исследовательский институт сельского хозяйства, Россия

Зельднер А.Г. - доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, ФГБУН Институт экономики РАН, Россия

Зуб А. Т. - доктор философских наук, профессор, заместитель декана по развитию факультета государственного управления МГУ, заслуженный профессор МГУ, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Московский государственный университет, Россия

Ксенофонтова Т.Ю. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Лапаев Д.Н. - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и управления ФГБОУ ВО "Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева", Россия

Лукин А.С. - кандидат экономических наук, доцент, заместитель главного редактора, Россия

Найденов Н. Д. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С. М. Кирова, Россия

Науменко Т. В. - доктор философских наук, профессор, факультет глобальных процессов МГУ имени М.В. Ломоносова, Россия

Осипов В. С. - доктор экономических наук, заведующий сектором институтов государственного управления ФГБУН Институт экономики РАН, главный научный сотрудник Государственного НИИ Счетной палаты Российской Федерации, Россия

Останин В. А. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Дальневосточный федеральный университет, Россия

Рахаев Х. М. - доктор экономических наук, профессор, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова, Россия

Третьяков С. В. - кандидат экономических наук, директор ФГБНУ Пермский научно-исследовательский институт сельского хозяйства, Россия

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аблеева А.М., к.э.н., доцент, Башкирский государственный аграрный университет
Гафарова А.З., Башкирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматриваются особенности формирования собственного капитала организации. С целью комплексной оценки был проведен анализ структурных изменений собственного капитала. Проанализирована динамика чистых активов, финансовой устойчивости и рентабельности собственного капитала организации. Ключевые слова: собственный капитал, заемный капитал, чистые активы, финансовая устойчивость, рентабельность, организация.

Abstract: The article characterized the own capital of the organization. With the aim integrated assessment were conducted to analyze the structural changes of own capital. Analysis the dynamics of net wealth, financial stability, profitability of own capital of the organization.

Keywords: own capital, debt capital, net wealth, financial stability, profitability, organization.

Важнейшей системой показателей, отражающей источники формирования и целевого использования средств организации, является пассив баланса. Пассивом баланса определяется зависимость организации от физических и юридических лиц. Основными источниками формирования имущества организации являются собственные средства (собственный капитал) и заемные средства (заемный капитал). Источники финансирования деятельности организации показывают, за счет каких ресурсов было создано имущество организации [2, с. 40].

Рассмотрим один из основных источников финансирования – собственный капитал организации. Величина собственных источников средств (собственного капитала) характеризует, в какой степени деятельность организации финансируется независимо от ее кредиторов (заимодавцев). Он представляет собой докупность имущества, прав и денежных средств, необходимых организациям для осуществления их уставной деятельности, покрытия убытков, создания новых видов имущества. В бухгалтерском балансе информация о собственном капитале представляется в третьем разделе «Капитал и резервы» [6, с.419].

Собственный капитал состоит из уставного, добавочного, резервного капитала и нераспределенной прибыли. Уставный капитал представляет собой совокупность в денежном выражении вкладов учредителей в имущество организации, при ее создании для обеспечения деятельности в размерах, определенных учредительными документами.

Учет уставного капитала осуществляется на пассивном счете 80 «Уставный капитал». Сальдо этого счета должно соответствовать размеру уставного капитала, зафиксированного в учредительных документах, организации.

Добавочный капитал – это сумма дооценки внеоборотных активов, средства ассигнований из бюджета, направленные на пополнение оборотных активов, а также другие поступления в собственный капитал организации. Добавочный капитал учитывается на пассивном счете 83 «Добавочный капитал».

Средства резервного капитала предназначены для покрытия убытков, а также для погашения облигаций и выкупа акций в случае отсутствия иных средств. Акционерные общества обязаны создавать резервный фонд в размере не менее 5% уставного капитала. Резервный фонд формируется путем ежегодных отчислений. Прибыли, полученные организацией на данный момент, но еще не распределенные между акционерами в виде дивидендов называются нераспределенной прибылью и отражаются на пассивном счете 84 «Нераспределенная прибыль» [5, с. 112-123].

Исследование хозяйственных процессов организаций связано, прежде всего, с изучением их структуры и динамики. Рассмотрим структуру собственного капитала организации на примере СПК колхоз имени Салавата Мелеузовского района Республики Башкортостан. Основными видами деятельности сельскохозяйственного производственного кооператива являются производство, заготовка, переработка, доработка и реализация сельскохозяйственной продукции в области зерновых и зернобобовых культур, картофеля, масличных культур. На протяжении последних лет организация получала прибыль от основного вида деятельности [2, с.86]. В таблице 1 представлены состав и структура источников формирования имущества СПК колхоз имени Салавата за 2014 – 2016 гг.

Таблица 1 – Состав и структура источников формирования имущества организации

Наименование показателя	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Изменение 2016 г. к 2014 г. (+; -), %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал	56 585	12,73	56 585	11,65	56 585	10,16	-2,57
Переоценка внеоборотных активов	27 517	6,19	27 517	5,66	27 517	4,94	-1,25
Нераспределенная прибыль	281 516	63,33	353 107	72,68	406 245	72,92	9,59
Итого по разделу III	365618	82,25	437 209	89,99	490 347	88,02	5,77
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	42 468	9,55	33 727	6,94	29 822	5,35	-4,20
Прочие обязательства	13 422	3,02	1 578	0,32	9 574	1,72	-1,30
Итого по разделу IV	55 890	12,57	35 305	7,27	39396	7,07	-5,50
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	4000	0,9	-	-	-	-	-0,9
Кредиторская задолженность	19 020	4,28	13 303	2,74	27 367	4,91	0,63
Итого по разделу V	23 020	5,18	13 303	2,74	27 367	4,91	-0,27
БАЛАНС	444 528	100	485 817	100	557 110	100	x

Из таблицы видно, что в данной организации преобладает собственный капитал, который в структуре баланса в 2016 г. по сравнению с 2014 г. увеличился на 5,77%. Заемный капитал за анализируемый период сократился, в том числе долго-

срочные обязательства на 5,5%, а краткосрочные на 0,27%. Увеличение собственного капитала в СПК колхоз имени Салавата является положительным фактором для организации и свидетельствует о росте его финансовой устойчивости.

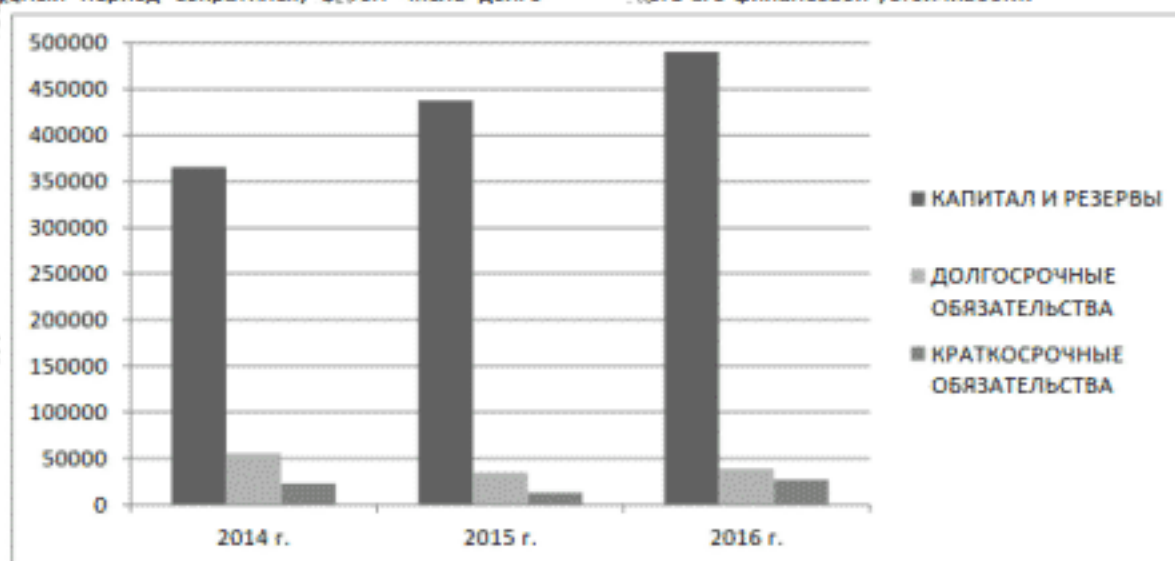


Рисунок 1 – Структура пассивов организации

Преобладание собственного капитала происходит за счет увеличения нераспределенной прибыли, которая за отчетный период увеличилась на 9,59%. Анализируя собственный капитал, необходимо также рассчитать чистые активы. Под чистыми активами понимается величина, определяемая путем

вычитания из суммы активов фирмы, принимаемых к расчету, суммы ее обязательств, принимаемых к расчету [1, с. 131]. Проанализируем стоимость чистых активов организации за исследуемый период (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка стоимости чистых активов СПК колхоз имени Салавата

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное изменение 2016 г. к 2014 г., тыс. руб.	Относительное изменение 2016 г. к 2014 г., %
Чистые активы	365 618	437 209	490 347	124 729	134,11
Уставный капитал	56 585	56 585	56 585	-	-
Превышение чистых активов над уставным капиталом	309 033	380 624	433 762	124 729	140,36

Исходя данных из таблицы 2, можно сделать вывод, что величина чистых активов превысила уставного капитала на 40,36%. Превышение чистых ак-

тивов над уставным капиталом говорит о хорошем финансовом положении СПК колхоз имени Салавата в 2014 – 2016 гг.



Рисунок 2 – Динамика чистых активов и уставного капитала организации

Динамика чистых активов и уставного капитала показывает, что показатели уставного капитала в течение анализируемого периода остались без изменения и составили 56 585 тыс. руб. С целью ком-

плексной оценки производственной деятельности СПК колхоз имени Салавата были рассчитаны показатели, характеризующие эффективность чистых активов.

Таблица 3 – Анализ эффективности использования чистых активов организации

Показатели	Значение показателя			Абсолютное изменение 2016 г. к 2014 г.	Относительное изменение 2016 г. к 2014 г., %
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
Выручка, тыс. руб.	224659	276359	255330	30671	113,65
Чистые активы, тыс. руб.	365 618	437 209	490347	124 729	134,12
Среднегодовая стоимость чистых активов, тыс. руб.	334293	401414	463278	129485	138,73
Оборачиваемость чистых активов, обороты	0,67	0,69	0,55	-0,12	81,92
Продолжительность оборота чистых активов, дней	535,68	522,90	653,90	118,22	122,07
Рентабельность чистых активов, %	17,14	17,63	11,46	-5,68	66,87

Данные таблицы позволяют сделать вывод о снижении оборачиваемости на 0,12 оборотов и рентабельности чистых активов на 5,68 %. При этом следует обратить внимание на то, что темпы роста чистой прибыли превышают темпы роста выручки, что является положительной характеристикой результатов деятельности организации.

Финансовое положение любой организации характеризуется определенными показателями,

наиболее часто применяемыми из которых являются финансовая устойчивость и рентабельность собственного капитала. Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами организации и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции [4, с.229].

Таблица 4 – Показатели финансовой устойчивости СПК колхоз имени Салавата

Показатели	Рекомендуемые значения	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение, 2016 г. к 2014 г.
Коэффициент финансовой независимости	$\geq 0,5$	0,82	0,90	0,88	0,06
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,7$	0,95	0,97	0,95	0,003
Коэффициент финансового рычага	< 1	0,22	0,11	0,14	-0,08
Коэффициент финансирования	> 1	4,63	8,99	7,34	2,71
Коэффициент инвестирования		1,27	1,39	1,43	0,16
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$\geq 0,1$	0,50	0,72	0,69	0,19
Коэффициент маневренности	> 1	0,22	0,28	0,30	0,09
Коэффициент постоянного актива		0,78	0,72	0,70	-0,09
Коэффициент финансовой зависимости	$< 0,5$	0,18	0,10	0,12	-0,06

Из таблицы видно, что все показатели финансовой устойчивости СПК колхоз имени Салавата находятся в пределах рекомендуемых значений. При этом коэффициент финансового рычага, коэффициент постоянного актива и коэффициент финансовой зависимости снизились за отчетный период.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом. Рассчитаем рентабельность собственного капитала организации за 2014 – 2016 гг.

$$ROE_{2014} = \frac{62659}{345292} \cdot 100\% = 18,74\% \quad (1)$$

$$ROE_{2015} = \frac{491592}{278144} \cdot 100\% = 17,83\% \quad (2)$$

$$ROE_{2016} = \frac{401414}{350000} \cdot 100\% = 11,46\% \quad (3)$$

Данные расчетов позволяют сделать вывод о сокращении рентабельности собственного капитала на 7,28%. Сокращение данного показателя говорит о

снижении эффективности использования капитала [3, с.58].

Таким образом, собственный капитал является одним из главных источников организации. Он характеризует общую стоимость средств организации, принадлежащих ей на правах собственности и используемых ею для формирования определенной части его активов. На примере нашей организации видно, что преобладание собственного капитала говорит о стабильности организации. При этом, в ходе анализа выяснилось, что показатели рентабельности чистых активов и собственного капитала снизились за исследуемый период. Для решения данной проблемы СПК колхоз имени Салавата необходимо увеличить рентабельность продаж, снизить себестоимость продукции, сократить коммерческих и управленческих расходов. Отсюда увеличится приток собственных средств, повысится деловая активность организации.

Библиографический список

1. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. М: ИНФРА-М, 2013. С.131-134
2. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность коммерческих предприятий. М: ИНФРА-М, 2013. С.40-49

3. Аблеева А.М., Гафарова А.З. Рентабельность собственного капитала: роль и значение в современных условиях / Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа: Аэтерна, 2017. С. 57-59.
4. Гафарова А.З. Анализ собственного капитала и оценка финансовой устойчивости ОАО «Зирганская МТС» / Agrарная nauka v innovacionnom razvitii APK. Materialy mezhdunarodnoj naučno-prakticheskoj konferencii v ramkah XXVI Mezhdunarodnoj specializirovannoj vystavki «Agrokompleks-2016». Ufa: BashGAU, 2016. С. 228-231.
5. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. М: ИНФРА-М, 2013. С. 112-123
6. Лытнева М.А, Малявкина Л.И., Федорова Т.В: Бухгалтерский учет. М: ИНФРА-М, 2013.С.419-420.

References

1. Abdulkarimov I.T., Bepalov M.V. Analiz finansovogo sostoyaniya i finansovyh rezul'tatov predprinimatel'skikh struktur. M: INFRA-M, 2013. S.131-134
2. Abdulkarimov I.T., Bepalov M.V. Buhgalterskaya (finansovaya) otchetnost' kommercheskikh predpriyatij. M: INFRA-M, 2013. S.40-49
3. Ableeva A.M., Gafarova A.Z. Rentabel'nost' sobstvennogo kapitala: rol' i znachenie v sovremennykh usloviyakh / Proryvnye ehkonomicheskie reformy v usloviyakh riska i neopredelennosti: sbornik statej Mezhdunarodnoj naučno-prakticheskoj konferencii. Ufa: Aeterna, 2017. S. 57-59.
4. Gafarova A.Z. Analiz sobstvennogo kapitala i ocenka finansovoy ustojchivosti OAO «Zirganskaya MTS» / Agrarnaya nauka v innovacionnom razvitii APK. Materialy mezhdunarodnoj naučno-prakticheskoj konferencii v ramkah XXVI Mezhdunarodnoj specializirovannoj vystavki «Agrokompleks-2016». Ufa: BashGAU, 2016. S. 228-231.
5. Kondrakov N.P. Buhgalterskij uchet. M: INFRA-M, 2013. S. 112-123
6. Lytneva M.A, Malyavkina L.I., Fedorova T.V. Buhgalterskij uchet. M: INFRA-M, 2013.S.419-420.

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ МЕХАНИЗМОМ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА НА ОСНОВЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

Александров М.Ю., аспирант, Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

Аннотация: В данной статье представлена инновационная методика по предоставлению государством государственных электронных услуг. Основными шагами по разработке методики стали: раскрытие взаимоотношения «население-государство», создание эффективной формы обращения, описание этапов и способов обработки обращений и эффективность данной методики.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, государственное управление, информационное общество, открытое государство, регулирование, государственные услуги.

Abstract: The innovative method of providing the state electronic services by the state is presented in this article. The main steps on development of a technique became: relationship disclosure "population-state", creation of an effective form of the address, description of stages and ways of processing of addresses and efficiency of this technique.

Keywords: information and communication technologies, public administration, information society, open state, regulation, state services.

В первую очередь, когда речь заходит об информатизации государственного сектора, подразумевается использование схем и методик, способствующие повышению качества работы самого государственного аппарата. Но, нельзя забывать о фундаменте любого государства – обществе, гражданах и население страны. В первую очередь государство – это политическая организация общества [3]. Основной проблемой развития информатизации госу-

дарственного сектора и становления информационного общества является построение «пирамиды» государства не с ее «фундамента» общества или населения, а с ее «верхушки». Разработка методики управления механизмом государственного сектора будет строиться на электронном правительстве в виде взаимоотношения «население-государство» (Рис. 1).



Рисунок 1 - Взаимоотношение «население-государство»

Сейчас пользователям глобальной сети интернет доступны такие порталы, как «Государственные услуги», «Электронные приемные» и разнообразные порталы для решения проблем в сфере благоустройства. С каждым годом количество заявлений, обращений и предоставленных услуг растет. От времени к времени граждане при написании обращений и жалоб встречаются с проблемой «незнания» куда и как подавать заявления, относить их в канцелярии в бумажном виде или записываться на прием лично, а главное куда идти. Сайты на которых представлена услуга «Электронной приемной» порой предлагают выбрать одну тематику проблемы ил не предлагают вовсе, по этой причине в виду человеческого фактора, как работников канцелярии, так и заявителя обращение, заявление или жалоба может попасть не в тот отдел или орган государственной власти. Для минимизации этой проблемы следует черпать опыт социальных сетей, а именно «хэштеги» (от англ. hashtag — это метка, которая используется для распределения сообщений по темам в социальных сетях) в данном случае (во избежание информационного беспорядка и автоматического распределения обращений по тематикам предлагается ввести «фиксированные хэштеги»). При написании заявления, обращения или жалобы граждане смогут выбрать из предложенного списка те или иные критерии, которые соответствуют проблеме (Рис. 2).

На Рис. 2 область «Выберете разделы соответствующие Вашей проблеме» является областью с выбором «фиксированных хэштег». Для более простого взаимодействия с формой и уменьшения траты времени сервис можно интегрировать с порталом «Государственные услуги». Так же стоит отметить,

что согласно с Федеральным законом "О персональных данных" от 27.07.2006 N 152-ФЗ, информация личного характера (информация о счетах, объектах собственности и т.д.) может быть предоставлена гражданам лично в руки при предъявлении документа удостоверяющего личность или отправлена по почте [1]. Ввиду этого предлагается использование электронно-цифровой подписи (ЭЦП) или ввод в эксплуатацию универсальной электронной карты для подтверждения личности в сети интернет. Передача обращений граждан в органы власти должна проходить через операторов, в специальной электронной канцелярии для наблюдения за автоматическим распределением обращений по «фиксированным хэштегам» и с последующей отправкой в органы власти (Рис. 3).

Для людей, не имеющих персональных компьютеров (ПК) или выход в глобальную сеть-Интернет, предоставится возможность отправки обращения на бумажном носителе в специальную электронную канцелярию или задействовать терминалы «Государственных услуг» по примеру Республики Татарстан или Республики Кореи, где терминалы «государственных услуг» установлены во всех местах массового скопления. Терминалы предоставляют возможность мгновенного получения справок и справочной информации. Установка терминалов в массовых скоплениях людей (торговые центры, метрополитен и т.д.), позволит производить оплату налогов, сборов, штрафов и иных платежей, а так же предоставит возможность подачи заявления, просмотр его стадии готовности и дать оценку результатов. Оценка результатов рассмотренного за-

явления (рис. 4) позволят регулировать работу органов власти населением, что влечет за собой прозрачность государства. Оценки могут даваться

только с полностью аргументированным комментарием во избежание фальсифицированных оценок со стороны заявителей.

Фамилия:	Иванов
Имя:	Степан
Отчество:	Петрович
Номер телефона (домашний или мобильный):	+7 (812) 000-00-00
Паспортные данные:	000000 1111, выдан ТП№ 0 по району города СПб, 01.03.2013
Адрес проживания (в случае отправки ответа по почте):	Ул. Улиц, д.1, к.2, кв. 3
Текст заявления, обращения или жалобы:	
Здравствуйте, к Вам обращается Иванов Степан Петрович. Меня интересуют два вопроса: 1. Когда проведут телефону связь по ул. Улиц, д. 1, к. 2. 2. И почему на протяжении трех недель не вывозят мусор из двора по тому же адресу Спасибо!	
Выберете разделы соответствующие Вашей проблеме:	
Благоустройство <input checked="" type="checkbox"/> , коррупция <input checked="" type="checkbox"/> , ЖКХ <input checked="" type="checkbox"/> , культура <input checked="" type="checkbox"/> , незаконная реклама <input checked="" type="checkbox"/> , незаконная торговля <input checked="" type="checkbox"/> , телефонная сеть <input checked="" type="checkbox"/> , незаконное строение <input checked="" type="checkbox"/>	
<input type="button" value="Отмена"/>	<input type="button" value="Подать заявление"/>

Рисунок 2 - Схематичное изображение формы подачи интернет заявления, обращения или жалобы с «фиксированными хештегами»



Рисунок 3 - Этапы передачи обращений граждан

Ответ на обращение:

Уважаемый Иванов Степан Петрович.....

Выберите оценку для полученного ответа: ★☆☆☆☆

Комментарии к оценке (обязательное поле):

Уважаемые сотрудники органов власти, я поставил вам один балл по причине того, что кроме одной строчки «Уважаемый Иванов Степан Петрович» в ответе остальной текст отсутствует и не мне не ясен итог решения моей проблемы.

Отправить

Рисунок 4 - Схематичное изображение оценки результатов рассмотренного заявления

Сроки рассмотрения заявлений граждан должны основываться согласно со ст. 12 Федерального закона от 02.05.2006 N 59-ФЗ (ред. от 03.11.2015) "О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации", где говорится, что заявление, поступившее в органы государственной власти, рассматривается в течение 30 дней со дня регистрации.

Для граждан, не имеющих возможность получить ответ в сети интернет, должен направляться курьер с письмом по местонахождению гражданина для передачи ответа на обращение и получения оценок полученных ответов. Систему получения оценок

через курьеров, возможно, сделать при условиях специализированных приложений для мобильных телефонов и планшетов.

Подводя итоги можно с уверенностью сказать, что кратко представленная методика позволит: создать новые рабочие места, упростить доступ к государственным электронным услугам, регулировать работу органов государственной власти, облегчить и повысить уровень собираемости статических данных, для предоставления отчетных данных, пройти еще одну ступень к переходу от постиндустриального общества к информационному.

Библиографический список

1. Федеральный закон "О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации" от 02.05.2006 N 59-ФЗ (ред. от 03.11.2015)
2. Федеральный закон "О персональных данных" от 27.07.2006 N 152-ФЗ (последняя редакция)
3. З.Г. Крылова, Э.П. Гаврилов, В.И. Гуреев и др.. Основы права: Учебник; Под ред. З.Г. Крыловой. - М.: Высш. шк., 2000 - 400 с.

References

1. Federal'nyj zakon "O poryadke rassmotreniya obrashchenij grazhdan Rossijskoj Federacii" ot 02.05.2006 N 59-FZ (red. ot 03.11.2015)
2. Federal'nyj zakon "O personal'nyh dannyh" ot 27.07.2006 N 152-FZ (poslednyaya redakciya)
3. Z.G. Krylova, E.P. Gavrilov, V.I. Gureev i dr.: Osnovy prava: Uchebnik; Pod red. Z.G. Krylovoj. - M.: Vyssh. shk., 2000 - 400 s.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Бармашов К.С., к.э.н., Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: В статье проведен анализ технологических укладов развития экономики в России и мировой экономики. Исследованы отдельные преимущества и недостатки экономического роста экономики. Предложены рекомендации по переходу экономики России к шестому технологическому этапу.

Ключевые слова: технологический уклад, бизнес-инкубатор, инновационная экономика, экономический рост.

Abstract: The article analyzes the technological patterns of economic development in Russia and the world economy. Some advantages and disadvantages of economic growth of the economy have been explored. Recommendations are offered on the transition of the Russian economy to the sixth technological stage.

Keywords: technological business incubator, innovative economy, economic growth.

Научный подход к исследованию общественных явлений должен основываться на изучении фактов. Однако, происходящие экономические, политические и социальные процессы настолько сложны, что достоверные факты, характеризующие положительные для кого-то или для чего-то преобразования, могут противоречить столь же достоверным фактам, которые могут свидетельствовать об отрицательных для кого-то или для чего-то сторонах действительности. Для современного мирового развития стало характерным возрастание масштабности процессов, происходящих во всех сферах жизни: общественной, экономической, политической, духовной, превращение их в процессы глобальные, затрагивающие все человечество в целом. Россия вступила в новый XXI век и одновременно в новое, третье тысячелетие, когда мировая экономика переживает кризис. Глобализация мировой экономики привела к вовлечению разных стран в сферу интересов наиболее развитых стран крупных транснациональных компаний.

Первая половина XXI века позволяет определить конкурентоспособность стран как способность к динамичному, безопасному и гармоничному развитию с соблюдением баланса национальных интересов и интересов мирового сообщества в целом.

«Долгосрочный экономический рост наряду с научно-техническим прогрессом принадлежит к числу ключевых факторов, оказывающих решающее влияние на развитие большинства глобальных проблем, и роль его двойственна. С одной стороны, наличие непрерывного быстрого экономического роста иногда порождает и усугубляет проблемы. Растет нагрузка на среду обитания, и обостряются экологические проблемы. Происходит истощение природных ресурсов, которое выражается в исчерпании месторождений с низкой стоимостью добычи полезных ископаемых и в необходимости перехода к месторождениям с более высокой стоимостью их добычи. Вслед за экономическим ростом увеличивается объем международных связей, и, следовательно, увеличивается масштаб взаимозависимости торговых партнеров, что иногда приводит к неравноправным отношениям. Рост экономического уровня развития ведет к экономическим структурным сдвигам и изменению профессиональной структуры занятого населения, т.е. может порождать некоторую экономическую и социальную нестабильность. С другой стороны непрерывный экономический рост является необходимым условием нормального функционирования мировой системы. Так как именно на него ориентируются механизмы экономического и социального регулирования, эффективность которых снижается в условиях экономического спада. Экономический рост означает и рост ресурсов, которые могут быть выделены на решение глобальных проблем – экологической, продовольственной, преодоления разрыва между странами и регионами в уровнях экономического развития. Глобальные

проблемы, в свою очередь, влияют на экономический рост. Так как не только отвлекаются ресурсы от целей экономического и социального развития на свое решение, но и меняют демографические, социальные ресурсные и другие «входы» в экономику» [4]

Развитие экономики включает в себя комплексное развитие общественных связей, поэтому осуществляется по-разному в определенных исторически сложившихся условиях экономических укладов и распределения материальных благ.

Рядом ученых (И. Шумпетер, Ф. Беккер и др.) были разработаны основы теории экономического развития и обозначены различия между экономическим ростом и экономическим развитием. В результате был сделан вывод, что экономический рост это результат количественных изменений экономики благодаря увеличению объемов производства товара, спроса на него, внедрение инноваций на производстве, создание новых методов управления.

Научно-технический прогресс в значительной степени изменяет экономическую систему страны. Поэтому важным является проведение исследования моделирования технического развития, его влияние на экономику страны, при этом особое внимание необходимо уделить на цикличность и неравномерность развития экономики. Для лучшего понимания всего происходящего необходимо проанализировать смены технологического уклада экономики России, чтобы определиться с оптимальным управлением происходящих процессов. [2]

Д. С. Львов и С. Ю. Глазьев продолжили развитие трудов Н. Кондратьева в области наличия цикличности в экономике, и пришли к термину под современным названием «технологический уклад». Технологический уклад (волна) – это совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства в связи с научным и технико-технологическим прогрессом и происходит переход от более низких укладов к более высоким, прогрессивным. [1]

Рассмотрим технологические уклады развития техники и экономики по периодам времени, рисунок 1.

Каждому этапу общественно-экономического развития соответствует определенный уклад техники, охватывающий основные формы созданных человеком технических средств, видов энергии, технологических способов производства. В определенных периоды времени происходят научно-технические революции, следствием которых является создание новой более совершенной и производительной техники, создание новых экологически безопасных и безотходных технологий, сущность которых заключается в появлении и внедрении новых изобретений, способных вызвать переворот как в средствах труда, видах энергии, технологиях производства и условий производственного процесса.

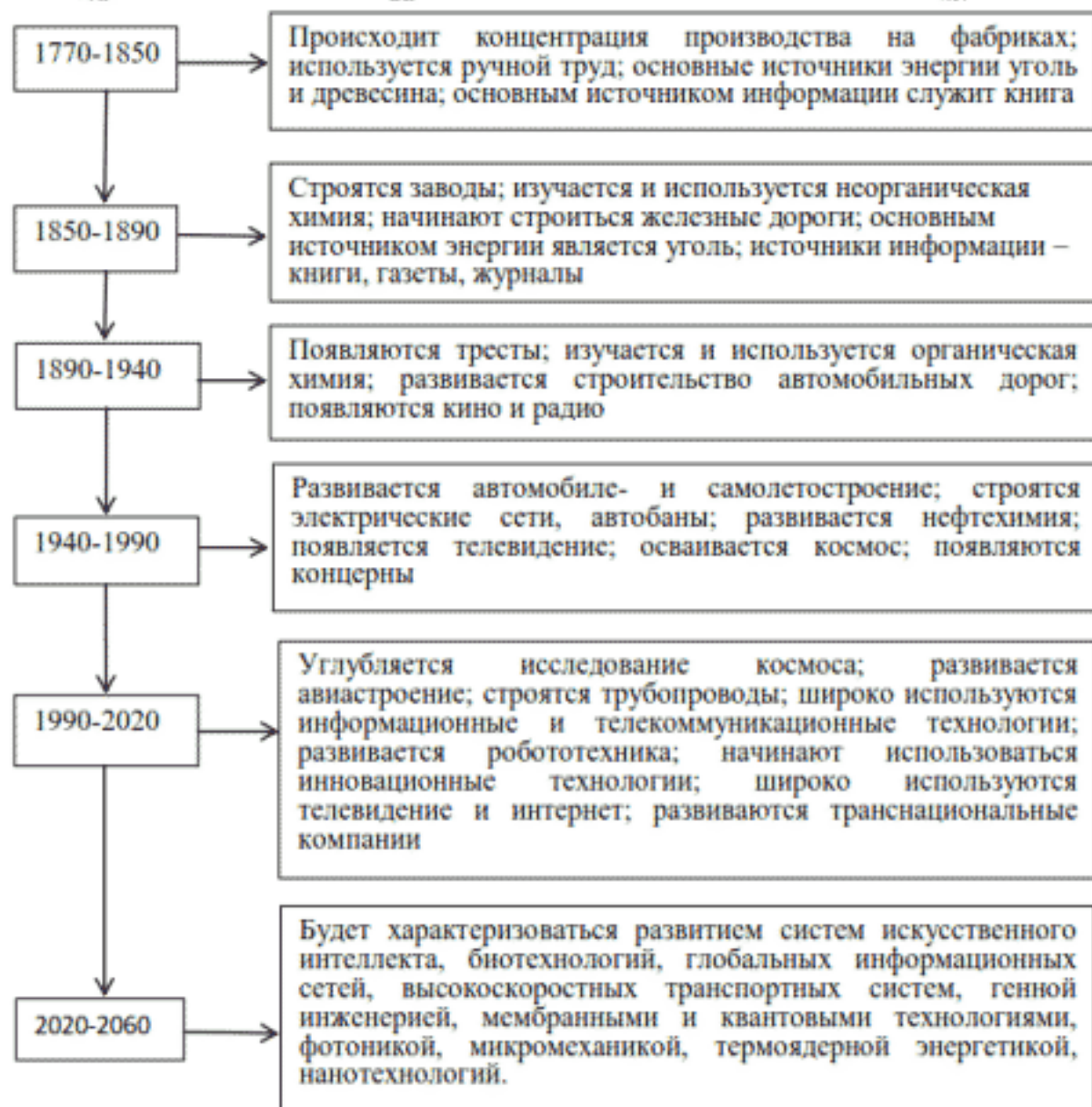


Рисунок 1 - Технологические уклады развития Экономики

В соответствии теорией длинных волн Н. Кондратьева мы имеем пять технологических укладов.

Первый технологический уклад 1770 -1830 гг. характеризуется развитием текстильной промышленности, текстильным машиностроением, выплавкой чугуна, обработкой железа, строительством каналов, созданием водного двигателя. Стали осваиваться способы выплавки железа из руды, в результате чего появились орудия труда из железа: железный плуг, кузнечные меха, ручные мельницы и т.д. Изобретения водяной и ветряной мельниц, насосов, воздухоподувок имели определенное значение для развития экономики, но они не смогли составить основу технической базы для промышленности и значительно повысить производительность труда, хотя и продолжилось разделение труда. Произошла отмена крепостного права, труд стал свободным. Произошло разделение между земледелием и ремеслом, экономика страны перешла на товарное производство. Произошло разделение труд между цехами, в результате чего стали появляться и обособливаться технические профессии. В результате изобретения и широкого внедрения рабочих машин в текстильное производство произошло ко-

ренное преобразование самого производства, стали разрабатываться новые технологии производства.

1830 по 1880 гг. характеризуется вторым технологическим укладом экономики, когда появились паровые двигатели, начало развиваться железнодорожное, строительство; машино- и паростроение, угольная промышленность, станкоинструментальная промышленность, черная металлургия. Изобретение универсального парового двигателя позволило в дальнейшем изобрести суппорт токарного станка, что привело к созданию и внедрению новых машин в машиностроении и бурного развития станкостроения. Стал меняться технологический способ производства, в результате чего начались социальные перемены в обществе. Намечился переход от мануфактурного производства к машинно-фабричному производству. Произошел переход от домашнего ремесла к цеховому ремесленному производству. В то время это явилось полным техническим переворотом. Стали появляться новые материалы, возникли новые методы воздействия на них, появиласьковка, метод формовочного литья. Стали применяться закалка, цементация, сваривание, лужение, пайка. Расширились механические способы обработки металлов, появились

сверление, шлифование, полировка, пиление. Если ранее применялись в основном мускульная энергия человека и энергия огня от сгорания от сгорания дерева, то теперь стали осваиваться и применяться широко энергия ветра и мускульная энергия животных. Широкое распространение получила паровая машина.

Третий технологический уклад характеризует 1880-1930 гг. Этот период характеризуется развитием электротехнических машин, тяжелого машиностроения, ростом производства и прокатом стали, расширенным строительством линий электропередач, развитием неорганической химии, стандартизацией производств, урбанизацией. С применением и распространением машинной техники в промышленности, следовательно, и в экономике происходит становление новой, более совершенной и производительной техники, которая стала позволять производить и использовать новые материалы, в том числе и сплавы. Началась эпоха индустриально-технической революции. Широкое применение нашли такие сплавы как алюминий-медные, алюминий-магниево-медные. Стали использоваться другие методы механической обработки металлов, как фрезерование, штамповка, протяжка, обработка абразивами, электросварка, газорезка, обработка материалов под низким и высоким давлением. Началось освоение химических методов воздействия на материалы. С помощью крекинг-процесса из нефти стали получать разнообразные горючие и смазочные материалы. В металлургии и машиностроении стали применяться методы цианирования, азотирования, химической защиты металлов от коррозии, кислородное дутье.

Четвертый технологический уклад характеризуется автомобилем и тракторостроением, развитием авиационной техники и танкостроения, ракетостроение, цветная металлургия, производством товаров длительного пользования, развитием органической химии, созданием и использованием синтетических материалов, добычей и переработкой нефти и газа, развитием атомной энергетики. Четвертый технологический уклад развития экономики длился в период с 1930 по 1980 г.г.

1980-1990 г.г. по настоящее время – пятый технологический уклад. Он характеризуется развитием электронной промышленности, вычислительной техники, микро- и оптоэлектроники, интернета, телекоммуникации, роботостроением, космической техникой, искусственный интеллект, информационные услуги, биотехнология, тонкая химия.

На сегодняшний день перед экономикой России стоит задача созданий «умной» экономики на основе развития науки и реализации ее достижений. В результате появился термин «технологический уклад», который характерен уровнем развития производительных сил. Согласно Н.Д. Кондратьеву существуют экономические циклы продолжительностью 50-55 лет, которые заканчиваются кризисами. В период таких кризисов происходит переход производительных сил на более высокий уровень. Сегодня мировая экономика находится в начале пути создания шестого технологического уклада. В развитых странах мира, таких как США, Япония, КНР развитие экономики характеризуется применением наукоемких технологий, таких как био- и нанотехнологии, геновая инженерия, мембранные и квантовые технологии, фотоника, микромеханика, термоядерная энергетика и т.д. Ожидается, что фазой зрелости шестого технологического уклада будет 2040-е годы. В тоже время доля пятого технологического уклада в России пока составляет 10% в отличие от США, где она более 60%. Более 50% технологий у нас составляет четвертый технологический уклад и почти 30% относится к третьему

технологическому укладу. На сегодня наиболее развитыми отраслями промышленности являются военно-промышленный комплекс и авиакосмическая промышленность. Перейти к шестому технологическому укладу минуя пятый уклад проблемно [5]

На основе развития инновационной экономики должны получить опережающее развитие гибкая автоматизация производства, которая позволит поднять качество выпускаемой продукции и его конкурентоспособность, повысить производительность труда. Необходимо дальнейшее развитие космических технологий, разработка и производство новых, более совершенных конструкционных материалов, которые могли обладать необходимыми заданными свойствами. Необходимы кардинальные изменения в промышленности и экономике. Для этого требуется создать достаточный научный задел на основе качественного образования, развития науки и привлечения в науку молодых и перспективных кадров, восполнить научный потенциал страны, который возник в результате отъезда ученых за границу. Такой научный задел необходимо поддерживать постоянно на высоком уровне и превращать его в практические результаты. Необходимо создание инновационной экономики на основе долгосрочного прогнозирования и перспективного планирования научных исследований. Дальнейшее развитие производства должно строиться только на основе внедрения новых перспективных научных разработок.

Развитые страны мира во второй половине XX века стали активно переходить к инновационной экономике и на сегодняшний день достигли значительных результатов. За счет научно-технических достижений США, Германия, Япония получили прирост внутреннего валового продукта на 60-70%. В России в начале XXI века доля инновационной продукции не превышала 6-8%. При этом удельный вес российской наукоемкой продукции, реализуемой на мировых рынках составляет немногим более 1%. Сегодня в западных странах осуществляется поиск путей решения острых социальных проблем и реализуются стратегии новой экономики на основе знаний и инноваций.

Россия, как и весь мир, стоит на пороге новой научно-цивилизационной трансформации, базирующей на знаниях. Начали проводиться реформы в сфере образования. Перед страной открываются новые инновационные и технологические возможности вместе с кардинальными трансформациями в науке, культуре, и других сферах общественной жизни, которые позволят обеспечить последовательное движение к цивилизационному прогрессу и к новой экономике знаний. Сегодня Россия проводит реструктуризацию своей экономики, в основу которой положена одна из идей – развитие малого и среднего бизнеса, создание новых инновационных компаний.

Частные предприятия малого и среднего бизнеса вносят основной вклад в развитие экономики западных индустриальных стран, в обеспечение социальной стабильности и благосостояния широких слоев населения. Создание большого числа новых малых и средних предприятий в некоторых странах с переходной экономикой в центральной и восточной Европе, прежде всего, в Польше, Венгрии, Чехии, Эстонии, Словении, привело к существенному ускорению процесса реформ в этих странах, а так же к значительному росту уровня дохода населения. [6]

В результате усилилась конкурентоспособность экономик этих стран на мировом рынке. В России частные малые и средние предприятия продолжают играть второстепенную роль в первую очередь в

производственной сфере. Создание большого количества малых и средних предприятий могло бы привести к значительному росту российской экономики и ее конкурентоспособности на мировом рынке. В отличие от представителей среднего класса, работающих по найму, а так же крупного бизнеса, малые и средние предприятия имеют свою особенность - руководят такими предприятиями в основном самостоятельные владельцы, которые несут сами все финансовые и остальные риски в полном объеме.

Одним из инструментов развития малого среднего бизнеса может явиться расширение действия бизнес-инкубаторов. При этом важнейшими регулирующими функциями государства должно стать обеспечение справедливых условий и высокого уровня конкуренции; обеспечение стабильной финансовой системы; проведение социальной политики, направленной на справедливость и поддержание социальных гарантий. Необходима разработка гибкой схемы льготного кредитования малых и средних предприятий в соответствии с принципами рыночной экономики. Необходимо оказывать содействие в информационном обеспечении как новых, так и уже существующих предприятий технологиями и экономической информацией. Целью государственной поддержки должно стать удовлетворение потребностей предприятий в информационных и технологических ресурсах. Особое внимание должно быть обращено на долгосрочные инвестиции, направленные на модернизацию, расширение, преобразование производства. [3]

Поддержка малого бизнеса – задача, в первую очередь, муниципальных властей. Взаимосвязь и взаимная заинтересованность малого и среднего бизнеса с властью проявляется, в основном, на уровне местного самоуправления. Местное самоуправление должно быть чрезвычайно заинтересовано в развитии малого и среднего предпринимательства на территории своего муниципалитета и, следовательно, должно принимать практические меры, направленные на достижение этой цели.

Бизнес-инкубатор дает возможность решить многие социальные и экономические проблемы муниципалитета. В первую очередь, создаются новые рабочие места. В случае участия муниципалитета в бизнес-инкубаторе в качестве партнера, у него появляется возможность реализовать собственную политику в экономической сфере. Путем закрепления профиля инкубатора и процедуры конкурсного отбора предприятий для размещения на его площадях, органы местного самоуправления могут оказывать поддержку предприятиям, деятельность которых совпадает с планом стратегического развития муниципального образования. При этом, бизнес-инкубаторы способствуют повышению прозрачности рынка и легализации работающих на нем субъектов. Происходит формирование определенного сообщества предпринимателей, вышедших из стен бизнес-инкубатора, что позволяет говорить о формировании устойчивых связей между предпринимателями, работающими в различных отраслях, что оказывает благоприятное воздействие на общий экономический климат муниципального образования.

XXI век – время эпохальных инноваций, меняющих лицо мира на столетия. Развертывается научно-технологический переворот, переход к инновационной экономике, базирующейся на шестом технологическом укладе. Как показывает мировой инновационный процесс, позитивность технологических укладов в развитии современной комплексной научно-инновационной системы является относительной, поскольку все известные уклады сегодня реализуются зачастую одновременно. Такие страны СНГ как Белоруссия и Казахстан создают свои собственные стратегии перехода к шестому технологическому укладу. В России считают, что необходимо сначала перейти к пятому технологическому укладу, а только после этого начинать готовиться к следующему технологическому укладу, что приводит к игнорированию потребностей науки и вынужденной реализации «догоняющей стратегии».

Библиографический список

1. Авербух В.М., Шестой технологический уклад и перспективы России (краткий обзор), Вестник Ставропольского государственного университета 71/2010.
2. Бережной А.Е., Моделирование смены технологического уклада, диссертация к. э. н, М.:2004.
3. Бизнес-инкубаторы в системе поддержки малого бизнеса: российский и зарубежный опыт, под общей редакцией Э. Маркварта (OST-EURO), М.: 2001.
4. Геловани В.А., Бритков В.Б., Дубовский С.В., СССР и Россия в глобальной системе 91985-203), М.: URSS. 2013.
5. Каблов Е.Н., Шестой технологический уклад, Наука и жизнь, <https://www.nkj.ru/archive/articles/17800>.
6. Новицкий Н.А., Инновационная экономика России, Теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты, М.: ЛИБРОКОМ, 2008.

References

1. Averbuh V.M., Shestoj tehnologicheskij uklad i perspektivy Rossii (kratkij obzor), Vestnik Stavropol'skogo gosudarstvennogo universiteta 71/2010.
2. Berezhnoj A.E., Modelirovanie smeny tehnologicheskogo uklada, dissertaciya k. eh. n, M.:2004.
3. Biznes-inkubatory v sisteme podderzhki malogo biznesa: rossijskij i zarubezhnyj opyt, pod obshchej redakciej EH. Markvarta (OST-EURO), M.: 2001.
4. Gelovani V.A., Britkov V.B., Dubovskij S.V., SSSR i Rossiya v global'noj sisteme 91985-203), M.: URSS. 2013.
5. Kablov E.N., Shestoj tehnologicheskij uklad, Nauka i zhizn', <https://www.nkj.ru/archive/articles/17800>.
6. Novickij N.A., Innovacionnaya ekonomika Rossii, Teoretiko-metodologicheskie osnovy i strategicheskie prioritety, M.: LIBROKOM, 2008.

СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ УЧАСТНИКОВ ИНТЕГРАЦИИ

Войт А.В., аспирант, Ульяновский государственный университет

Аннотация: В статье представлена авторская методика оценки инновационного потенциала и ключевых компетенций участников интеграционных процессов в сфере высокотехнологичных производств. Методика позволяет сделать вывод о необходимости и достаточности участников для обеспечения конкурентоспособности научно-производственного объединения в целом.

Ключевые слова: интеграция, научно-производственное объединение, инновационный потенциал.

Abstract: The article presents the author's method of estimation of innovative potential and key competences of the participants in the integration processes in the sphere of high-tech industries. The technique allows to make a conclusion about the necessity and sufficiency of participants to ensure the competitiveness of scientific and production Association as a whole.

Keywords: Integration, scientific-production Association, Innovative potential.

В рамках концепции интегрированного роста высокотехнологичных производств важным направлением деятельности является определение тех компонент инновационного потенциала участников, которые составляют ключевые компетенции организаций в структуре объединения в целях обеспечения интегрированного роста. Методическим инструментарием в данном случае, на наш взгляд, должна являться последовательность действий, позволяющих произвести оценку инновационного потенциала и ключевых компетенций участников интеграции.

Нельзя не отметить, что многие современные исследования в той или иной степени посвящены вопросам оценки потенциала предприятия. Так есть публикации, раскрывающие проблематику оценки внешнеэкономического потенциала промышленного предприятия [5], его ресурсного потенциала [3], экономического потенциала организации в целом [9].

Ряд работ характеризует специфику оценки собственно инновационного потенциала организации той или иной отрасли: например, предприятий пищевой промышленности. [6, 159-164]

Обратим также внимание на то, что в большинстве исследований отмечается значимость в структуре общего потенциала организации его инновационного потенциала. Однако вопросы, связанные с оценкой инновационного потенциала научно-производственного объединения, в экономической литературе исследованы в недостаточной степени. Вместе с тем, для научно-производственных объединений (НПО), на наш взгляд, именно инновационный потенциал должен являться основной характеристикой, обеспечивающей конкурентоспособное развитие подобных интегрированных структур в современных условиях.

Действительно, отличительной особенностью НПО высокотехнологичных отраслей является наличие в структуре не только промышленных предприятий, но и научно-исследовательских, проектно-конструкторских организаций. [2, 60-62] Данная особенность предопределяет и двойственность целеполагания: с одной стороны – бизнес-цели, заключающиеся в максимизации прибыли от деятельности в долгосрочной перспективе, а с другой стороны – научно-технологические цели, предполагающие сокращение длительности и повышение результативности осуществляемых НИОКР. Иными словами, результирующим показателем эффективности деятельности научно-производственного объединения в сфере высоких технологий обязательно должна являться успешная коммерциализация инновационных разработок как итог и подтверждение согласованности дея-

тельности всех участников интегрированной структуры [1]

В этом контексте при моделировании инновационного потенциала НПО необходимо рассматривать его (потенциал) в самом широком смысле, объединяя в комплекс параметры всех видов ресурсов и процессов, оценивающих состояние и определяющих успешность развития НПО.

Кроме того, начальный этап всего процесса моделирования инновационного потенциала НПО очевидным образом должен включать в себя четкое определение целей оценки.

На наш взгляд, цели оценки можно типологизировать следующим образом (опираясь на результаты исследований, посвященных подобной тематике): [8, 124-125]

- цели, связанные с совершенствованием деятельности НПО (решение проблем функционирования, когда результаты деятельности не достигают требуемого уровня);
- цели, связанные с дальнейшим развитием НПО (решение проблем расхождения между потенциальными возможностями и поставленными целями).

При этом цель развития выступает целью более высокого порядка, и может включать в себя, как первый этап осуществления, достижение целей совершенствования деятельности. Подобные цели оценки могут ставиться как для уже существующих научно-производственных объединений, так и для вновь формирующихся интегрированных структур.

Цели оценки предопределяют выбор конкретных методов оценивания. С одной стороны, достаточно активно разрабатывается математический инструментарий моделирования потенциала.

Так, В.Ю. Кушев определяет математически понятие «потенциал предприятия» следующим образом [4, 123-127]. Потенциал предприятия – это случайная или детерминированная скалярная величина, характеризующая реализованные и нереализованные возможности предприятия при достижении им совокупности поставленных целей в процессе своего функционирования и представляющая собой скалярную или векторную функцию (потенциальную функцию) $f(K,t)$, множества факторов K , характеризующих деятельность предприятия, и времени t . В многомерном пространстве факторов потенциал предприятия представляет собой точку, а проекции вектора, проведенного из начала координат в эту точку, на оси координат отражают степень влияния (векторную долю) каждого фактора на положение этой точки в рассматриваемом пространстве и, следовательно, на величину потенциала предприятия. Проекция этого вектора на оси координат являются в определенном смысле компонентами потенциала предприя-

тия. Множество факторов с их наименованиями и степенью (долей) влияния каждого из них на потенциал предприятия, а также размерность факторного пространства отражают структуру потенциала предприятия.

Подобный подход предполагает графические иллюстрации величин различных компонент потенциала и позволяет наглядно, хотя несколько идеализированно и упрощенно (как отмечает сам автор) распознать проблемные области деятельности предприятия.

Однако, на наш взгляд, основной задачей при оценке инновационного потенциала, оставшейся за рамками внимания исследователя, является именно определение набора показателей, важных для анализа. Более того, оценить инновационный потенциал интегрированной структуры можно лишь на основании оценивания потенциалов всех участников. В этой связи представляется крайне важным использование метода экспертных оценок.

Очевидно, что, в силу двойственной природы НПО, а также потенциальной многочисленности его участников, среди экспертов должны присутствовать специалисты, обладающие весьма высоким уровнем компетентности в различных сферах функционирования НПО. Задача экспертов – определить, требует ли оценка инновационного потенциала участников НПО лишь одного критерия (что представляется маловероятным), либо, в случае решения проведения многокритериальной оценки, формализовать набор параметров (показателей) оценки.

Соответственно, в каждом конкретном случае набор исследуемых характеристик может несколько различаться. Но даже в первом приближении можно определить ряд блоков (наборов параметров), каждый из которых будет характеризовать определенную сферу НПО, неотъемлемую в рамках его деятельности.

Так, на наш взгляд, следует выделить:

1. Блок осуществления деятельности НПО. Включает в себя:

- научно-исследовательскую составляющую;
- опытно-конструкторскую составляющую;
- технологическую составляющую.

2. Блок обеспечения деятельности. Предполагает оценку:

- обеспеченности материально-техническими ресурсами

- обеспеченности финансовыми ресурсами
- обеспеченности трудовыми ресурсами
- обеспеченности информационными ресурсами

уровня внутреннего менеджмента, в т.ч. например, показатели контроля качества деятельности, мотивации персонала и пр.

3. Блок управления развитием. Включает оценку уровня:

- обеспечения корпоративного развития
- обеспечения развития персонала

4. Блок внешних коммуникаций. Предполагает оценивание:

- связей с потребителями
- связей с поставщиками
- связей с общественностью
- связей с органами государственного управления.

В соответствии с форматом экспертного метода оценок требуется установить конкретные используемые шкалы оценок. Варианты шкал также могут различаться, и предполагать как вариант, минимальную дифференциацию, например, трехуровневую:

В – высокий уровень по сравнению с другими участниками НПО;

С – средний уровень по сравнению с другими участниками НПО;

Н – низкий уровень по сравнению с другими участниками НПО.

Однако могут быть использованы и более сложные шкалы, предполагающие пять, десять и более уровней оценки. Большее число уровней позволяет дать более точную оценку степени дифференциации показателей инновационного потенциала у конкретных участников.

Кроме того, в предлагаемом нами варианте моделирования оценки инновационного потенциала считаем крайне важным следующее дополнение.

Те характеристики инновационного потенциала конкретного участника НПО, которые эксперты посчитали соответствующими высокому уровню по сравнению с аналогичными характеристиками других участников научно-производственного объединения, следует проверить на возможность отнесения к ключевым компетенциям. Как следует из предыдущих разделов исследования, ключевая компетенция определяет уникальную роль организации в структуре НПО (в отличие от базовых компетенций, характеризующих необходимость, но не достаточность для вхождения организации в объединение). Соответственно, если, по мнению экспертов, уровень конкретного показателя, характеризующего инновационный потенциал участника НПО, не просто высокий по сравнению с другими участниками, а наиболее высокий, определяющий уникальность организации как центра компетенций, эксперты отмечают соответствующую характеристику как ключевую компетенцию («КК»).

Подобное мнение высказывают исследователи вопросов управления интеграционными процессами и компетенциями организаций аэрокосмической отрасли. Они обращают внимание на то, что для выявления полного перечня общеорганизационных компетенций и предварительного выделения ключевых позиций целесообразно использовать именно экспертную оценку. [1]

При этом очевидно, что качество экспертных оценок будет тем выше, чем больше информации об объектах исследования (в том числе – бухгалтерской и финансовой отчетности, статистических данных) будет предоставлено участникам экспертизы для анализа.

После конкретизации методов и показателей оценки участников НПО логическим шагом будет проведение анализа каждой организации на предмет выявления сильных и слабых ее сторон, и, соответственно, проведение сравнительной оценки инновационного потенциала, а так же выявление ключевых компетенций у того или иного участника интеграционного образования.

На наш взгляд, достаточно наглядно полученная информация может быть представлена в виде таблицы (табл.1).

В соответствующей ячейке таблицы проставляется уровень инновационного потенциала конкретного участника по тому или иному критерию в соответствии с выбранной шкалой оценивания. Если эксперт считает определенную характеристику ключевой компетенцией участника – в графе дополнительно проставляется значок «КК» (таблица 2).

Конечным этапом моделирования оценки инновационного потенциала и ключевых компетенций участников интеграции будет являться вывод экспертов о необходимости и достаточности участников для обеспечения конкурентоспособности НПО в целом. По сути, экспертиза должна позволить сделать один из следующих выводов:

- состав потенциальных участников НПО подобран оптимально, и это дает основание для запуска механизма интеграции (составляющие механиз-

ма описаны в предыдущих разделах исследования);

- состав потенциальных участников НПО не оптимален, и требуется корректировка решения в

части выбора потенциальных участников объединения. В этом случае интегратор, осуществляющий отбор потенциальных участников НПО, пересматривает свое предварительное решение.

Таблица 1 - Сравнительная оценка участников НПО

№	Характеристика участника	Участник 1	Участник 2	...	Участник N
1. Блок осуществления деятельности					
1.1	Научно-исследовательская составляющая				
1.2	Опытно-конструкторская составляющая				
1.3	Технологическая составляющая				
1.4	...				
...	...				
2. Блок обеспечения деятельности					
2.1	Обеспеченность материально-техническими ресурсами				
2.2	Обеспеченность финансовыми ресурсами				
2.3	Обеспеченность трудовыми ресурсами				
2.4	Обеспеченность информационными ресурсами				
2.5	Внутренний менеджмент				
...	...				
3. Блок управления развитием					
3.1	Обеспечение корпоративного развития				
3.2	Обеспечение развития персонала				
3.3	...				
...	...				
4. Блок внешних коммуникаций					
4.1	Связи с потребителями				
4.2	Связи с поставщиками				
4.3	Связи с общественностью				
4.4	Связи с органами государственного управления				
4.5	...				
...	...				

Таблица 2 - Пример заполнения таблицы «Сравнительная оценка участников НПО»

№	Характеристика	Участник 1	Участник 2	Участник 3
1. Блок осуществления деятельности				
1.1	Научно-исследовательская составляющая	В	С	С
1.2	Опытно-конструкторская составляющая	В КК	С	Н

Библиографический список

- Белый Е.М., Рожкова Е.В., Тюлин А.Е. Интегрированные структуры в современной экономике: сущность, тенденции развития // Фундаментальные исследования. 2013. №6 (часть 6).
- Войт А.В. Управление интеграционными процессами в сфере высоких технологий // Международная научно-практическая конференция «Научные механизмы решения проблем инновационного развития». Челябинск. 2015.
- Гончарова С.Н., Гуденица О.В. Оценка качественных параметров ресурсного потенциала предприятия // Учет и статистика. 2009. №1.
- Кушчев В.Ю. Модель количественной оценки потенциала предприятия // Вестник СевДТУ. 2008.
- Манин П.В. Алгоритм оценки внешнеэкономического потенциала промышленного предприятия // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2013. №1 (27) / <http://cyberleninka.ru/article/n/algoritm-otsenki-vneshneekonomicheskogo-potentsiala-promyshlennogo-predpriyatiya>
- Новоселов С.В., Угарова Ю.В., Кузнецов М.А. Оценка инновационного потенциала предприятий пищевой промышленности в региональных условиях // Ползуновский альманах. 2009. №3. Том 1.
- Разумов И.А., Рожкова Е.В. Особенности современных научно-производственных объединений // Экономика и предпринимательство. 2015. №7.
- Рожкова Е.В. Формирование инновационно-ориентированного подхода к развитию сферы услуг: теоретические и методические аспекты. – Ульяновск : УлГУ, 2012.
- Романов А.П., Серебренников Г.Г., Безуглая В.М., Кириллина О.В., Чарыкова М.К. Управление экономическим потенциалом организации. – Тамбов: ТГТУ, 2012.

References

- Bely E.M., Rozhkova E.V., Tyulin A.E. Integrirovannyye struktury v sovremennoy ekonomike: sushchnost', tendentsii razvitiya // Fundamental'nye issledovaniya. 2013. №6 (chast' 6).
- Vojt A.V. Upravlenie integratsionnymi processami v sfere vysokih tekhnologij // Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya «Nauchnye mekhanizmy resheniya problem innovatsionnogo razvitiya». Chelyabinsk. 2015.
- Goncharova S.N., Gudenica O.V. Ocenka kachestvennykh parametrov resursnogo potentsiala predpriyatiya // Uchet i statistika. 2009. №1.
- Kushchev V.YU. Model' kolichestvennoy ocenki potentsiala predpriyatiya // Vestnik SevDTU. 2008.

5. Manin P.V. Algoritm ocenki vneshneekonomicheskogo potentsiala promyshlennogo predpriyatiya // Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishcheva. 2013. №3 (27) / <http://cyberleninka.ru/article/n/algoritm-otsenki-vneshneekonomicheskogo-potentsiala-promyshlennogo-predpriyatiya>
6. Novoselov S.V., Ugarova YU.V., Kuznecov M.A. Ocenka innovacionnogo potentsiala predpriyatij pishchevoj promyshlennosti v regional'nyh usloviyah // Polzunovskij al'manah. 2009. №3. Tom 1.
7. Razumov I.A., Rozhkova E.V. Osobennosti sovremennyh nauchno-proizvodstvennyh ob'edinenij // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. №7.
8. Rozhkova E.V. Formirovanie innovacionno-orientirovannogo podhoda k razvitiyu sfery uslug: teoreticheskie i metodicheskie aspekty. – Ul'yanovsk : UGU, 2012.
9. Romanov A.A., Serebrennikov G.G., Bezuglaja V.M., Kirillina O.V., Charykova M.K. Upravlenie ekonomicheskimi potentsialom organizacii. – Tambov: TGTU, 2012.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ОПТИМАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЗДАНИЕ НОВШЕСТВ, ОБНОВЛЕНИЕ И МОДЕРНИЗАЦИЮ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

Гришков В.Ф., к.э.н., доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Аннотация: В статье обосновывается состав элементов формируемой модели оптимального распределения объема инвестиций в создаваемые технологические, продуктовые и иные новшества, в обновление и модернизацию основного капитала структурных составляющих сферы высокотехнологичного производства. Предлагается комплекс организационно-экономических, финансово-инвестиционных и научно-инновационных мер для обеспечения поставленных целевых установок перед составляющими оптимальной модели распределения инвестиций в процессе создания новшества, обновления и модернизации основного капитала, функциональных назначений элементов формируемой модели.

Ключевые слова: высокотехнологичная сфера; проекты инвестирования в новшества, в обновление и модернизацию основного капитала; модель оптимального распределения объема инвестиций; структурные составляющие сферы высокотехнологичного производства.

Abstract: In the article is explained the composition of the elements the formed model of optimal allocation of investment in created technology, product and other innovations, in updating and upgrading of fixed capital of the structural components of the sphere of the high-tech production. Is offered the complex of organizational-economic, financial-investment, scientific and innovative measures for provide set targets before the components of the optimal model of distribution of investments in the process of creating innovation, in updating and upgrading of fixed capital, functional purposes of elements of the generated model.

Keywords: the high-tech sphere; projects of investment in the innovation, in updating and upgrading of fixed capital; the model of optimal allocation of investments; the structural components of the high-tech production.

Формирование модели распределения собственных и привлеченных средств субъекта хозяйствования высокотехнологичной сферы в логико-вербальной, экономико-математической форме в целях обоснованности реальности и экономической целесообразности избираемых для выполнения инвестиционных и инновационных проектов или одного из их совокупности требует от менеджмента субъекта хозяйствования или отраслевой составляющей сферы высокотехнологичного производства определения последовательности нахождения источников того объема средств, аккумуляции всех их видов для достижения того объема инвестирования в основные фонды, в создаваемые новшества, который соответствует выполнению проекта, эффективному уровню использования средств на тех или иных объектах инвестирования [1].

Логико-вербальная модель рационализации и гармонизации формируемого объема инвестиций в создание новшества, модернизацию и обновление основного капитала, его отдельных элементов в составе принимаемого к финансированию проекта должна включать:

- экономическое обоснование той оптимальной структуры собственных средств (прибыль, амортизационные отчисления) и привлеченных инвестиций (кредиты банков, заемные средства других хозяйствующих субъектов, бюджетные средства), которая соответствует финансовым возможностям пользователя объекта инновационной и инвестиционной деятельности и обеспечиваемым им уровнем высокотехнологичного производства, принятой менеджментом целевой ориентации на долгосрочное инвестиционное и инновационное развитие;

- установление в процессе экономического анализа динамики количественных и качественных изменений экономических результатов, общих затрат, объемов инвестирования, состава конкурентных преимуществ, стадии жизненного цикла, на которой в своем социально-экономическом и инновационном развитии находится отрасль высокотехнологичной сферы, что позволяет менеджменту определять в средне-, долгосрочном периодах объемы инвестирования в основной капитал, в создание (приобретение) технологических, информационных, организационных и маркетинговых новшеств;

- разработку и освоение в производстве новых видов продукции, услуг, выступающих продуктовыми инновациями, расширяющих состав и повышающих уровень конкурентных преимуществ высокотехнологичного производства, являющихся инновационно-инвестиционными проектами, приоритетность и ранжированность которых в ряду осуществляемых инвестиционных проектов устанавливается менеджментом с определением на этой основе доли распределяемых инвестиций между выполняемыми проектами;

- формирование инвестиционной и инновационной стратегии развития структурных составляющих высокотехнологичного производства как технологической составляющей системы стратегического планирования социально-экономического и инновационного развития производства;

- определение экономической эффективности распределения финансовых средств по выполняемым инвестиционным проектам предприятия, отрасли высокотехнологичной сферы, отдельным объектам конкретных проектов инвестирования в основной капитал, новшества.

Изложенный состав организационно-экономических, финансово-инвестиционных и инновационных мер, предлагаемых для включения в логико-вербальную модель в своей последовательности осуществления и целевой направленности на достижение экономических и финансовых результатов в условиях влияния внешних и внутренних факторов на формируемый объем инвестиций и его последующее распределение в своих взаимодействиях должен быть ориентирован на максимально возможные объемы распределяемых средств по инвестиционным проектам (их вариантам, объектам инвестирования основного капитала) и используемых как в процессе инвестирования, так и эксплуатации модернизированного и обновленного основного капитала [2].

Составляемая логико-вербальная модель оптимального распределения располагаемого объема инвестиций и его использования в инвестиционном цикле создания новшества, обновления и модернизации основного капитала, его эксплуатации, на наш взгляд, выступает не набором рекомендаций о последовательности разработки и осуществления организационно-экономических, финансово-

инвестиционных и иных мер в целях достижения экономических, финансовых результатов проектного инвестирования, а элементами взаимодействия в модели распределения и эффективного использования проектных инвестиций.

Поэтому логико-вербальная модель формирования оптимального объема средств проектного инвестирования, его распределения и использования должна взаимосвязывать свои технологические элементы в форме конкретно предпринимаемых организационно-экономических, финансово-инвестиционных, инновационных мер и действий на основе установления и соблюдения функциональных назначений и целевой ориентированности каждой из составляющих модели для определения возможности приведения в соответствие предполагаемого объема инвестиций в создаваемые новшества, в обновление и модернизацию основного капитала высокотехнологичного производства с таким распределением средств в проектное инвестирование основного капитала, его отдельных технологических групп и объектов, которое может выступать как оптимальное, исходя из достижения планируемого наибольшего экономического, финансового результата в условиях неустойчивого состояния внешней и внутренней сред.

Функциональное назначение такого комплекса мер в формируемой модели оптимального распределения и использования инвестиций, направляемых в инновационные проекты, в основной капитал предприятия или в отраслевую составляющую высокотехнологичной сферы, выражаемое как «экономическое обоснование формирования оптимальной структуры собственных и привлеченных инвестиций», состоит в исследовании финансовых возможностей и на этой основе в определении размера собственных и привлекаемых со стороны средств инвестирования в создаваемые новшества, в обновление и модернизацию основного капитала, удовлетворяющих пользователя объекта инвестиционной деятельности как по объему собственных инвестиций, не снижающих в процессе инвестирования сложившихся темпов экономического роста структурных составляющих высокотехнологичного производства, так и по размеру привлеченных инвестиций, для источников которых пользователь объекта обновления и модернизации основного капитала является инвестиционно привлекательным [3].

Целевая ориентация такой составляющей логико-вербальной модели, как «обоснование структуры собственных и привлеченных инвестиций» в проектах инвестирования в новшества, в обновление и модернизацию основных фондов состоит в стремлении пользователя объекта инвестиционной деятельности, не нарушая сложившиеся условия и тенденции экономического развития субъекта хозяйствования, отраслевой составляющей высокотехнологичной сферы, сформировать объем инвестиций максимально приближенный к решению задачи проектного инвестирования, структура которого в наиболее возможной степени содействовала бы выполнению инвестиционного проекта и удовлетворению экономических интересов внутренних и внешних инвесторов.

Сформулированные функциональные назначения и целевые ориентации каждой из составляющих логико-вербальной модели оптимального распределения и использования объема инвестиций в проек-

те обновления и модернизации основного капитала, создания технологических новшества предоставляют возможность менеджменту учесть качественные и количественные характеристики влияния элементов составляющих модели как на объем инвестирования, так и на его распределение с целью достижения максимально возможного уровня использования средств инвестирования. При этом назначение анализируемой элементной составляющей модели определяет возможности в реализации её функциональных свойств, а целевая ориентированность конкретизирует свойства данной составляющей модели влиять на оптимальную структуру и эффективное использование объема инвестиций на условиях наиболее полного удовлетворения экономических интересов участников проектного инвестирования.

Установление в рамках логико-вербальной модели формирования, оптимального распределения и эффективного использования инвестиций, направляемых на обновление и модернизацию основного капитала в той или иной стадии жизненного цикла высокотехнологичной сферы, характеризуемой динамикой изменения экономических, финансовых результатов, затрат, объемов инвестирования, эффективности используемых ресурсов, состава конкурентных преимуществ, позволяет менеджменту определить свои реальные намерения к осуществлению проектного инвестирования по объемам собственных и привлекаемых финансовых средств на эти цели [4].

Так, например, если субъект хозяйствования отраслевой составляющей высокотехнологичного производства находится на стадии экономического роста, то перед пользователем объекта инвестиционной деятельности стоят для решения задачи расширения занимаемого сегмента рынка или создания новых сегментов, повышения темпов прироста емкости рынка товаров и услуг.

Успешное решение задачи повышения темпов экономического роста высокотехнологичного производства ставит его структурные составляющие в положение наращивания состава и стоимостных объемов наиболее активных элементов основных фондов, технологических и иных новшеств, что, в свою очередь, связано с ростом объемов финансовых средств, направляемых в проектное инвестирование. При этом повышается уровень отраслевого производства продукции, постоянно увеличивающейся емкости рынка высокотехнологичной продукции, услуг, так как равновесность производства в данном случае связана с высоким уровнем насыщения товарами потребителей. Спрос и предложение высокотехнологичной продукции испытывают колебания при данном позиционировании на рынке в сторону снижения спроса с последующим его ростом, что может иметь негативные последствия для отраслевого производства.

Поэтому оптимальное распределение объемов инвестирования в новшества, в основной капитал на стадии экономического роста структурных составляющих высокотехнологичного производства должно опираться на результаты прогнозирования спроса и предложения продукции, оказываемых услуг, а также на экономическую информацию об изменениях емкости рынка с появлением на нём новых конкурентов.

Библиографический список

1. Кроливецкий Э.Н. Перспективное планирование экономических результатов и эффективности функционирования отраслевой составляющей сферы услуг. // Петербургский экономический журнал. № 2(2). 2013. - С. 46-50.
2. Евменов А.Д., Кроливецкий Э.Н., Морзагина Н.А. Совершенствование технологии управления телекоммуникационными предприятиями: Монография. - СПб.: Изд-во «Студия "НП-Принт"», 2013.

3. Селиванов Д.В. Принципы создания системы управления развитием высокотехнологичного производства. // Журнал правовых и экономических исследований. №2. 2014. - С. 135-138.
4. Аксютник Е.А., Губченкова А.С., Кроливецкий Э.Н. Стратегия инновационного развития организаций здравоохранения. // Журнал правовых и экономических исследований. Journal of legal and economic studies. № 1. 2017. - С. 104-108.

References

1. Krollveckij E.H.N. Perspektivnoe planirovanie ehkonomicheskikh rezul'tatov / ehffektivnosti funkcionirovaniya otraslevoj sostavlyayushchej sfery uslug. // Peterburgskij ehkonomicheskij zhurnal. № 2(2). 2013. - S. 46-50.
2. Evmenov A.D., Krollveckij E.H.N., Marshchagina N.A. Sovershenstvo-vanie tekhnologii upravleniya telekommunikacionnymi predpriyatiyam: Mo-nografiya. - SPb.: Izd-vo «Studiya "NP-Print"», 2013.
3. Selivanov D.V. Principy sozdaniya sistemy upravleniya razvitiem vysokotekhnologichnogo proizvodstva. // Zhurnal pravovyh i ehkonomicheskikh issledovanij. №2. 2014. - S. 135-138.
4. Aksyutik E.A., Gubchenkova A.S., Krollveckij E.H.N. Strategiya innovacionnogo razvitiya organizacij zdoravoohraneniya. // Zhurnal pravovyh i ehkonomicheskikh issledovanij. Journal of legal and economic studies. № 1. 2017. - S. 104-108.

СТРАТЕГИЯ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Громов В.В., к.э.н., Мурманский арктический государственный университет

Распопова А.Ю., к.э.н., Мурманский арктический государственный университет

Аннотация: В статье раскрывается влияние стратегии экономической безопасности, внешних и внутренних факторов на социально-экономическое развитие субъектов хозяйствования, отраслей регионального хозяйственного комплекса (пространственно-территориального образования) с учётом располагаемых потенциальных возможностей, негативных изменений экономического, социального и инновационного состояния макро-, микросред, использования функциональных (частных) стратегий, технологических составляющих системы стратегического управления долгосрочным развитием объекта экономической безопасности.

Ключевые слова: уровень экономической безопасности; стратегия; региональный хозяйственный комплекс (пространственно-территориальное образование); стратегическое управление; факторы влияния внешней и внутренней сред; экономический рост.

Abstract: In the article reveal the influence of strategy of economic security, external and internal factors on the socio-economic development of economic entities, sectors of regional economic complex (spatial-territorial region) have given potential opportunities, adverse changes in economic, social and innovative state of the macro-, microenvironments, the use of functional (private) strategies, technology components of the strategic management of long-term development of the object of economic security.

Keywords: the level of economic security; strategy; regional economic complex (spatial-territorial region); strategic management; factors of influence of external and internal environments; economic growth.

На поддержание и сохранение устойчивого уровня экономической безопасности развития отраслевых составляющих, корпоративных субъектов хозяйствования национальной экономики оказывают существенное влияние такие пространственно-территориальные и инфраструктурные факторы, как: геоэкономическое положение, наличие или близость приграничных территорий с другими государствами, позволяющие развивать внешнеэкономическую деятельность; развитая транспортная и производственная инфраструктура, располагаемые транспортно-логистические комплексы, позволяющие осуществлять все виды доставки продукции внутренним и зарубежным потребителям [4].

Кроме того, наличие запасов полезных ископаемых, возможность их добычи и реализации зарубежным и внутренним потребителям, статус ранжированных первых мест отрасли, корпораций в рамках пространственно-территориального образования (регионального хозяйственного комплекса) по экономическим результатам деятельности, уровень квалификации менеджмента, его профессионального мастерства, участие в межрегиональных интегрированных структурах, высокий производственный потенциал являются основными факторами содействия экономической безопасности развития территории, корпоративного субъекта хозяйствования, в соответствии с которыми может быть принят наиболее экономически и организационно приемлемый вариант стратегии экономического роста, экономической безопасности из нескольких альтернативных.

В то же время формулируемая стратегия обеспечения экономической безопасности, устойчивости достижения экономических результатов должна учитывать и недостатки функционирования административно-территориального образования, корпорации с тем, чтобы в перспективном периоде устранить или существенно снизить влияние его экономических и организационно слабых сторон на экономическое развитие, а также для того, чтобы достигать поставленных целевых установок в системе стратегического управления с меньшими издержками [2].

Наличие конфиденциальной информации у менеджмента пространственно-территориальных образований, корпоративных субъектов хозяйствования о таких недостатках, как высокий уровень физического износа основных фондов, их морального старения, снижающаяся инновационность производства, невысокий уровень квалификации занятых в экономике территории, корпорации, конкурентоспособности продукции, оказываемых услуг, сложившаяся динамика снижения

эффективности используемых ресурсов, неблагоприятная экономическая обстановка предоставляет для менеджмента объектов исследования основу для принятия стратегии стабилизации и последующего экономического роста, укрепления экономической безопасности.

Формулируемая стратегия повышения экономической безопасности в процессе долгосрочного развития территориальной или локальной социально-экономической системы в процессе достижения своих планируемых экономических результатов должна учитывать и оспариваемые потенциальные возможности, связанные с: установлением равновесия спроса и предложения в связи с расширяющимся контингентом потребителей; выходом со своей продукцией, услугами на межрегиональные и международные рынки; успокоенностью конкурентов, выпускающих длительное время немодифицированные виды продукции, услуги; интеграцией пространственно-территориальных производств и расширением сотрудничества, развитием партнёрства с участниками рынка.

Основными экономическими и организационными угрозами, влияющими на экономическую безопасность пространственно-территориального образования, корпорации в текущем и перспективном периодах осуществления стратегии экономической безопасности и устойчивого развития являются: негативные изменения состояния мировой экономики (экономический, финансовый кризис); протекционистские меры, предпринятые исполнительными органами власти иностранных государств, по защите своих производителей продукции; неблагоприятные демографические изменения; существенно возросший внешний инновационный уровень производства.

В том случае, если учёт многочисленных факторов влияния внешней и внутренней сред предоставляет возможность субъекту стратегического управления социально-экономической системы сделать обоснованный вывод о достаточности ресурсного потенциала, его соответствия по качественным и количественным характеристикам производству традиционных и модифицированных видов продукции, оказываемых услуг, пользующихся спросом на собственном рынке и на рынках других административно-территориальных образований, то стратегия экономической безопасности и устойчивого развития, реализуемая за счёт внутреннего организационного и ресурсного потенциала, должна быть ориентирована менеджментом на повышение ёмкости внутреннего рынка посредством увеличения видов и объёмов модифицированной продукции, услуг [2, 4].

Кроме того, производство корпорации, территориального образования должно закрепить свое позиционирование на внутреннем, межрегиональных и международных рынках товаров и услуг на основе модификации большинства из видов выпускаемой продукции, оказываемых услуг, с разработкой и заменой традиционных и основных видов модифицированной продукции, услуг новыми их видами, соответствующими по качеству лучшим образцам продукции промышленно развитых стран.

Полученные результаты стратегического анализа в целях повышения экономической безопасности могут предоставить возможность менеджменту социально-экономической системы использовать свои организационные и экономические сильные стороны для осуществления своего стремления к интеграции с другими регионами, странами, корпорациями, заинтересованных в совместном использовании ресурсов и на этой основе получения синергического эффекта. При этом экономический рост, уровень экономической безопасности должен сопровождаться также и внутренней интеграцией корпоративных субъектов хозяйствования, участников отраслевых кластеров пространственно-территориального образования в рамках горизонтальной, вертикальной интеграции, а также связанной и (концентрической) конгломератной диверсификации.

Внедрение функциональных (частных) стратегий в текущем функционировании и долгосрочном развитии социально-экономических систем дополняет и закрепляет достигаемые экономические и социальные результаты осуществляемой стратегией экономической безопасности, экономического развития на основе учёта особенностей и условий, изменяющихся состояний внешней и внутренней сред.

Так, например, функциональная стратегия минимизации издержек может быть использована отраслевыми составляющими и корпорациями регионального хозяйственного комплекса в процессе производства однородной продукции, услуг большими объемами, при ограниченных возможностях её диверсификации, но низкой себестоимости продукции и оказываемых услуг. Учёт преимуществ и недостатков данной стратегии позволяет субъектам хозяйствования сохранять устойчивый уровень экономической безопасности, высокие темпы экономического роста и менять данную стратегию на другую, отвечающую изменившимся условиям производства и возможностям используемого ресурсного потенциала [1, 3].

Реализация функциональной стратегии инновационных изменений в отраслевых и локальных составляющих регионального хозяйственного комплекса позволяет за счёт производства новых видов продукции или технологий изготовления продукции, оказания услуг получать в течение определённого периода времени значительные объёмы прибыли за счёт высокого уровня конкурентоспособности, что содействует достижению планируемого уровня экономической безопасности, направленности обобщающей стратегии экономического развития, поставленных целевых ориентиров результативности в долгосрочном периоде времени.

Стратегия оперативного реагирования на экономические, социальные и инновационные изменения состояния внешней и внутренней сред позволяет отраслям и корпоративным образованиям регионального хозяйственного комплекса своевременно адаптироваться к экономическим, инновационным, структурно-организационным изменениям, опережая тем самым конкурентов и внося свою долю в повышение уровня экономической безопасности для достижения в долгосрочном процессе устойчивых высоких темпов экономического роста.

Свои доли прямого и опосредованного влияния на достижение целевых ориентиров экономической результативности социально-экономической системы в долгосрочном периоде вносят и такие технологические

составляющие стратегического управления, как экспертно-сценарное видение будущего состояния объекта экономической безопасности в устанавливаемый экспертами и специалистами период времени его долгосрочного развития, а также миссия (предназначение) как стратегическая установка его эффективного текущего функционирования и развития, выполнения социальной и производственной роли, устойчивой экономической безопасности, повышения конкурентоспособности производимой продукции, оказываемых услуг, выполняемых работ.

Разделение персоналом с менеджментом пространственно-территориального образования экономической и социальной целесообразности, правильности взятого курса на реальное с точки зрения ресурсообеспечения достижение целевых установок системы стратегического управления в процессе поэтапного выполнения и взаимодействия сформулированных технологических элементов стратегического видения, миссии, стратегической цели содействует укреплению трудовой дисциплины, ответственности за достижение конечных результатов, способствует росту производительности труда, экономических и социальных результатов, уровня экономической безопасности.

Стратегия повышения экономической безопасности, темпов экономического роста социально-экономической системы должна ставить и такие цели, которые создают благоприятные условия для инновационного и инвестиционного развития. К таким стратегическим целям, ориентированным на долгосрочную и среднесрочную перспективы следует отнести: создание благоприятного инвестиционного климата в региональном хозяйственном комплексе; формирование собственной целевой ориентации на повышение эффективности инвестирования в обновление и модернизацию основного капитала, в создание технологических, информационных, организационных и иных новшеств [2].

Первое стратегическое направление является наиболее приоритетным, поскольку позволяет повысить уровень деловой активности в сферах как малого, среднего, так и крупного предпринимательства. Благоприятные условия для деятельности предприятий в различных отраслях регионального хозяйственного комплекса способствуют увеличению деловой активности, которая проявляется в виде привлечения инвестиций в основной капитал и оборотные средства, и, следовательно, характеризуется приростом основных производственных фондов.

В конечном итоге, благоприятный инвестиционный климат создает адекватные предпосылки для количественного и качественного развития социально-экономических процессов, усиления экономической безопасности. При этом инвестиционная привлекательность непосредственно направлена на достижение главной стратегической цели развития социально-экономической системы - повышение качества жизни занятых, а также всех слоёв и социальных групп граждан.

Таким образом, возможность роста деловой активности прямо и непосредственно зависит от степени инвестиционной привлекательности региона, на которую влияют как совокупность благоприятных, так и отрицательных факторов, имманентно присущих субъекту хозяйствования, отраслевым и локальным составляющим региона. На наш взгляд, эти факторы, находящиеся в положительных и негативных группах влияния на экономическую безопасность можно разделить по классификационным признакам «динамичности» или «степень изменчивости» во времени на статические и динамические факторы.

К статическим факторам можно отнести наиболее стабильные характеристики, в которые входят, например, такие элементы макросреды, как политическое, социо-культурное, природно-географическое, научно-техническое и демографическое состояние. Факторами

влияния на такие состояния, принадлежащие внутренней среде, являются ресурсный потенциал, климатические условия, геополитическое расположение, позиция территории, субъекта хозяйствования по сравнению с другими подобными, схожими объектами анализа уровня экономической безопасности. При этом следует обратить внимание, что статичность перечисленных характеристик нестабильна. Однако на какой-то заданный промежуток времени эти характеристики можно считать неизменными [4].

Следует отметить то, что динамические характеристики изменяются более высокими темпами и включают социально-экономические измерители, отражающие степень развития налоговой системы, производственных отраслей, их инфраструктур. При этом, если статические факторы, с точки зрения управления социально-экономическими процессами объекта экономической безопасности принадлежат к неуправляемым переменным, то динамические характеристики должны быть или в дальнейшем стать управляемыми.

Следовательно, создание необходимого инвестиционного климата в действующем субъекте, пространственно-территориальном образовании и достижение ими высокой степени привлекательности для внешних и внутренних инвесторов должно быть подчинено таким стратегическим целевым направлениям, как поддержка положительных статических характеристик, улучшение динамических измерителей развивающейся социально-экономической системы.

Исходя из методики ССВУ-анализа, следует определять сильные и слабые стороны сложившегося уровня инвестиционной привлекательности объекта экономической безопасности, характеризующие, соответственно, преимуществами и недостатками, исходящие из этих сторон потенциальными возможностями и угрозами. Так, например, инвестиционные возможности в рамках стратегии повышения экономической безопасности следует рассматривать как потенциал, а угрозы - как инвестиционные риски.

Основными факторами инвестиционного потенциала, влияющими на реализацию стратегии повышения экономической безопасности развития социально-экономической системы, могут служить макроэкономические показатели, отражающие производственный и инфраструктурный потенциалы, потенциальную емкость рынков, производителей товаров, потребителей, а также возможности выхода на международные и межрегиональные рынки, уровень инновационного развития субъекта хозяйствования, пространственно-территориального образования, их ресурсно-сырьевой потенциал [4].

Составляя факторы изменения инвестиционного потенциала с показателями государственной статистической отчетности, объединенными во вторую и третью группы по признакам влияние на инвестиционный

процесс" и "характеристика основных фондов как национального богатства", можно вполне адекватно провести анализ возможностей и угроз влияния на экономическую безопасность различных стратегических направлений развития и механизмов эффективного инвестирования в основной капитал социально-экономических систем.

Так, например, производственный и инфраструктурный потенциал регионального хозяйственного комплекса можно охарактеризовать такими показателями, как валовой региональный продукт, объем промышленной продукции на душу населения, индекс промышленного производства, уровень рентабельности реализованной продукции (работ, услуг) субъектов хозяйствования производственной и социальной сфер, отправленные грузы, пассажиры железнодорожным транспортом общего пользования, доходы от услуг связи населению на одного работника, оборот розничной торговли на душу населения, оборот общественного питания, объем платных услуг на душу населения, число больничных коек на 10000 человек населения, мощность врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений на 10000 человек населения.

Величины валового регионального продукта на душу населения являются тем интегральным показателем, который иллюстрирует степень развития производственного и инфраструктурного потенциалов, уровень экономической безопасности и позволяет выявить потенциальные возможности социально-экономической системы.

К группе факторов, влияющих на результативность реализации стратегии повышения экономической безопасности и социально-экономического развития, на инвестиционные процессы и инновационно-инвестиционный потенциал, следует отнести научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, осуществляемые в региональном хозяйственном комплексе [1]. Инновационное инвестирование связано с проведением научных исследований и созданием инновационного потенциала для развития всех сфер деятельности.

Инновационное инвестирование в пространственно-региональном объединении, субъекте хозяйствования определяет перспективные научные направления, которые могут создавать не только новые виды материалов, но и принципиально новые технологии, в том числе и производственные, строительные, информационные, природоохранные, управленческие, медицинские и иные. Степень развития фундаментальных исследований, научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в перспективе зависит от объемов и эффективности использования инвестиций, направляемых в создание новшеств в производственной и социальной сферах.

Библиографический список

1. Кроливецкий Э.Н., Селиванов Д.В. Обобщающая и частные стратегии инновационного и инновационного развития высокотехнологического производства. // Вестник Чувашского университета. № 4. 2011. - С. 433-436.
2. Кроливецкий Э.Н. Технология стратегии развития социально-экономических систем. // Аспирант. Докторант. Гуманитарно-социальные исследования. № 1. 2011. - С. 123-126.
3. Рогова И.Н. Направления рационализации систем операционного и стратегического менеджмента промышленных предприятий: Монография. - СПб.: Изд-во «Студия "NP-Print"», 2012.
4. Громов В.В., Азарова В.В. Влияние факторов макро-, микросред на эффективность использования ресурсов сферы услуг: Монография. - СПб.: Изд-во «Студия "NP-Print"», 2013.

References

1. Krolivetskiy E.N., Selivanov D.V. Obobshchayushchaya i chastnyye strategii innovatsionnogo i innovatsionnogo razvitiya vysokotekhnologicheskogo proizvodstva. // Vestnik Chuvashskogo universiteta. № 4. 2011. - S. 433-436.
2. Krolivetskiy E.N. Tekhnologiya strategii razvitiya social'no-ehkonomicheskikh sistem. // Aspirant. Doktorant. Gumanitarno-social'nye issledovaniya. № 1. 2011. - S. 123-126.
3. Rogova I.N. Napravleniya racionalizatsii sistem operatsionnogo i strategicheskogo menedzhmenta promyshlennyykh predpriyatiy: Monografiya. - SPb.: Izd-vo «Studiya "NP-Print"», 2012.
4. Gromov V.V., Azarova V.V. Vliyaniye faktorov makro-, mikrosvred na ehffektivnost' ispol'zovaniya resursov sfery uslug: Monografiya. - SPb.: Izd-vo «Studiya "NP-Print"», 2013.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ, МЕРОПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ЕЕ СОКРАЩЕНИЕ

Грядунова А.В., к.э.н, доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Кожанчиков О.И., к.э.н, доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Тишаев В.В., к.э.н., доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Шалаев И.А., к.э.н., доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Аннотация: В статье рассматривается проблема существования фактов экономической преступности в Орловской области. Для анализа собраны статистические данные с целью выявления тенденций распространения данного явления. Определены основные причины нарушения экономической безопасности региона и государства, выявлены уязвимые стороны. Предлагаются пути противодействия экономической преступности. Разработаны мероприятия по обеспечению экономической безопасности и определены условия их эффективного применения.

Ключевые слова: экономическое правонарушение, статистический анализ, коррупция, непрозрачность финансовых операций, отмывание доходов, национальная безопасность, концепция борьбы с экономическими правонарушениями, «беловоротничковая» преступность, региональный рейтинг экономических преступлений, экономическое расследование.

Abstract: The article considers the problem of detecting economic crime in the Orel region, collected statistical information to identify trends in the spread of this phenomenon. The main causes of violations of economic security of the region and the state. Suggests ways of combating economic crime. Developed activities to ensure economic security and the conditions for their effective use.

Keywords: economic offence, statistical analysis, corruption, lack of transparency of financial transactions, money laundering, national security, the concept of fight against economic crimes, "white collar" crime, the regional ranking of economic crimes, economic inquiry.

Экономическая безопасность является ключевым условием стабильности и финансового благополучия как на государственном, так и на региональном уровнях. Ее обеспечение – задача российских правоохранительных органов. В современных условиях работа в этой области должна проводиться особенно активно, разрабатываемые и применяемые на практике мероприятия по обеспечению экономической безопасности приобретают особую значимость в условиях антироссийских санкций со стороны европейского сообщества и США.

Кроме негативного воздействия в рамках мирового масштаба, существует целый ряд внутригосударственных проблем и барьеров на пути стабилизации экономической ситуации, среди которых стоит отметить кредитно-финансовые правонарушения, несовершенство законодательной базы в налоговой сфере, отмывание доходов, полученных незаконным способом, непрозрачность финансовых операций, рейдерство, коррупция, нецелевое использование бюджета в регионах и государстве, прочие должностные преступления. Также невозможно оставить без внимания правонарушения, связанные с государственным оборонным заказом. Социальная сфера, к сожалению, тоже подвержена разного рода угрозам – в последнее время в средствах массовой информации достаточно часто освещаются факты нарушений в области жилищно-коммунального обслуживания, автодорожного хозяйства, в сфере образования, здравоохранения. При выявлении фактов преступных деяний со стороны представителей социального сектора страдает не только сам регион, его стабильность и финансовое благополучие, но прежде всего население, которое теряет доверие к руководящим органам.

Приватизация государственного имущества и реорганизация государственных непрофильных активов также требует разработки и применения действенных мер по предотвращению экономических преступлений и укреплению экономической безопасности. [6, 297].

Подобного рода проблемы и информация об учащенных случаях нарушения законодательства

препятствуют обновлению и стабилизации экономики, оказывают неблагоприятное влияние на сферу торговли и внешнеэкономическую деятельность регионов и государства в целом, тормозят развитие бюджетной, налоговой, страховой и других сфер финансовой системы России. [3, 127].

В вопросе обеспечения экономической безопасности и противодействия экономическим правонарушениям остается первостепенным их расследование и применение по факту жестких мер к правонарушителям. Главным условием обеспечения эффективности проводимого расследования является сбор информации, т.е. выявление, отслеживание и анализ показателей экономической преступности, их взаимосвязи. [4].

На рисунке 1 представлено количество зарегистрированных преступлений экономической направленности в Орловской области за 2010-2016 гг.

Анализируя рисунок 1, можно сделать вывод, что количество зарегистрированных преступлений экономической направленности в Орловской области за 2010-2016 гг. неоднородно, за рассматриваемый период существенная и явная положительная либо отрицательная динамика не прослеживается. Следовательно, в условиях сложившейся тенденции есть возможность стабилизировать текущее положение, ситуация не является критической, поэтому достаточно разработать и применять на практике действенные меры по минимизации случаев нарушения экономического законодательства. Вместе с тем сложившаяся ситуация никак не свидетельствует об отсутствии проблем в этой области, т.е. факты экономических преступлений существуют и требуется применение мер по их предотвращению.

В рамках выбранного направления исследования собран и проанализирован значительный объем статистических данных, на основе которых составлен региональный рейтинг и определено место Орловской области в рейтинге регионов РФ по показателю преступлений экономической направленности за период 2010-2016 гг. (рисунок 2).

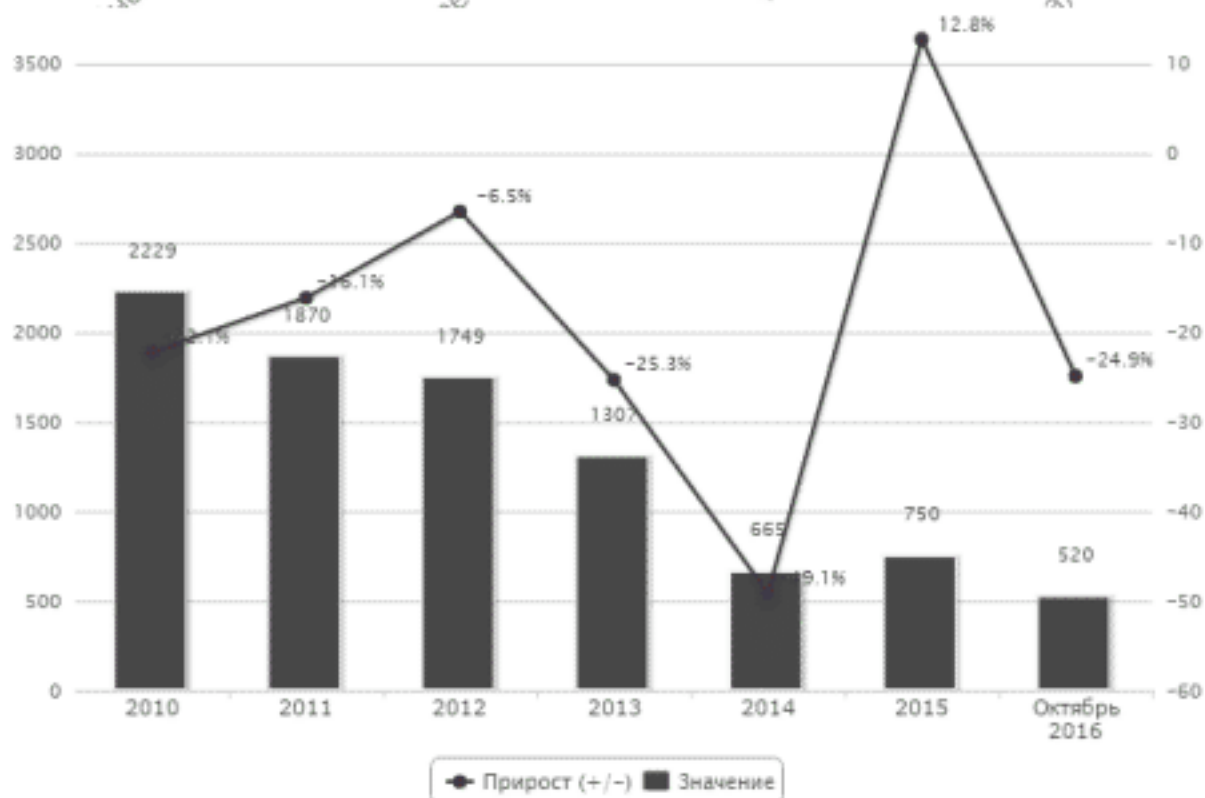


Рисунок 1 – Зарегистрировано преступлений экономической направленности в Орловской области за 2010-2016 гг. [2].

Оценка показателя экономической преступности в рейтинговом отношении дает возможность сформировать представление об экономической ситуации и уровне экономических правонарушений посредством метода сравнения региональных харак-

теристик, тем самым можно получить общую картину экономической безопасности и проблем ее обеспечения на государственном уровне в целом, своевременно применять действенные меры в регионах с особо неблагоприятной ситуацией.

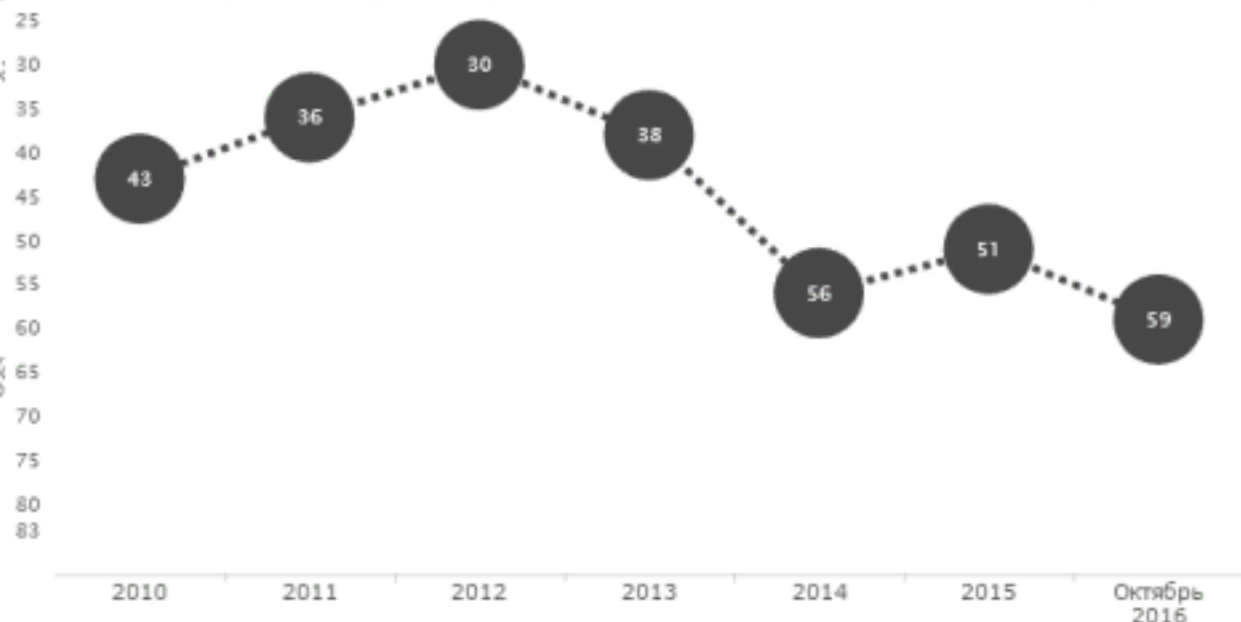


Рисунок 2 – Место в рейтинге по показателю преступлений экономической направленности в Орловской области за 2010-2016 гг. [2]

С целью статистического анализа экономической преступности в Орловской области в рамках выбранного направления исследования проведена количественная оценка факторов экономической преступности на основе метода корреляции и регрессии.

При изучении проблемы существования экономической преступности в Орловской области основ-

ным признаком выступает общий уровень экономической преступности. В данном коэффициенте содержится вся совокупность тех экономических показателей, которые характеризуют активизацию противозаконной скрытой деятельности.

В проведенном анализе в качестве результативного взят показатель X – числовое определение количества совершенных противоправных действий

в сфере экономики, социальной и финансовой областях по Орловской области за 2015 год. За факторные показатели взяты:

1. количество экономических преступлений по показателю степени тяжести, т.е. тяжкие и особо тяжкие (x_1);
2. факты правонарушений, совершенных лицами в состоянии алкогольного опьянения (x_2);
3. количественный показатель несовершеннолетних преступников (x_3);
4. числовой показатель количества лиц, совершивших преступления неоднократно, т.е. рецидивы (x_4);

5. число лиц, нарушивших закон в экономической сфере (x_5).

Выборанный для проведения исследования метод регрессивного анализа подразумевает строгую этапность действий. Применение метода осуществлялось поэтапно, в результате получено следующее уравнение регрессии:

$$Y = 44,32 - 0,005X_1 + 0,0933X_2 + 1,49X_3 + 0,46X_4 + 0,15X_5$$

Последующим шагом в анализе становится оценка степени влияния факторных показателей на результативный. С этой целью проводится расчет коэффициента эластичности показателей.

Таблица 1. Коэффициенты эластичности, на основе параметров регрессионной модели, %

Э1	0,700072865
Э2	0,8619717
Э3	0,778870128
Э4	0,68440721
Э5	0,728122328

Далее следует проанализировать факторные показатели и их воздействие на результативный показатель, прибыльность. В итоге выявляется следующая тенденция: когда каждый из факторов увеличивается, результативный показатель также будет расти.

К примеру, если взять негативный количественный показатель увеличения числа лиц, совершающих экономические правонарушения (X_1), следовательно, увеличение лиц приведет к росту фактов совершенных преступлений в экономической сфере (Y).

По данным таблицы 1 можно наблюдать ситуацию – когда какой-либо показатель X меняется на единицу – это вызывает изменение показателя Y , это доказывает тесную взаимосвязь между показателями X и коэффициентом Y . После выявления такой взаимосвязи необходимо выявить парные коэффициенты корреляции.

В процессе проведенного анализа в рамках выбранного направления исследования из всей совокупности коэффициентов были отобраны 5 факторных показателей, которые в разной степени влияют на рассматриваемый результативный показатель «Число преступлений, совершенных в сфере экономики». Коэффициент корреляции по выбранным характеристикам составил величины, которые больше 0,6. Далее для анализа построена регрессионная модель. Чтобы дать объективную качественную оценку применяемой модели используется коэффициент детерминации. В данном случае при анализе модели коэффициент составил 0,95, следовательно, модель охватывает 95% рассеянных данных.

Среди всего разнообразия имеющихся коэффициентов наиболее действенным, оказывающим влияние определяется показатель «Число лиц, совершивших преступления в сфере экономики», (коэффициент корреляции составил 0,86), это объяснимо – оба показателя взаимосвязаны, и для снижения общего уровня преступности необходимо мониторить преступную среду в целом, лиц-участников этой среды, выявлять существующие тенденции.

Менее влиятельным показателем среди изучаемых характеристик можно определить коэффициент «Число преступлений, совершенных лицами, находящимися в состоянии алкогольного опьянения», (коэффициент корреляции составил 0,68). Причиной тому является сложившаяся закономерность совершения экономических преступлений – они относятся к так называемой «элитной преступности», редки случаи легкомысленного поведения и

элемента случайности. Экономическая сфера слишком сложная, для совершения финансовых махинаций требуется строгий продуманный расчет, время, осторожность, сложные схемы и пр. Организовать подобного рода работу в состоянии алкогольного опьянения невозможно.

Частный коэффициент эластичности дает возможность определения в процентном соотношении изменений признака-результата Y в условиях изменения признака-фактора x_j на 1% от своего среднего уровня в сторону роста в ситуации неизменности и стабильности прочих факторов модели.

Наиболее изменяемым становится результативный признак в случае изменения коэффициента «Число лиц, ранее совершивших преступления», так как частный коэффициент эластичности составляет 0,83. Причина тому – сложность раскрытия преступлений – с одной стороны, выход правонарушителей из этой сферы – с другой, т.к. эта область становится их работой.

В сравнительно меньшей степени происходит динамика результативного признака при изменении такого фактора, как «Число несовершеннолетних, совершивших преступления» – коэффициент эластичности 0,48. Это происходит, потому что несовершеннолетние преступники не имеют ни представления об экономической и финансовой среде, ни о законах и возможностях их нарушения, ни о нюансах финансовой системы, тем более не способны разрабатывать хитрые схемы финансовых операций. Остальные показатели x_1 , x_4 , x_5 в меньшей степени изменяют результативный признак и имеют следующие значения коэффициента эластичности соответственно: 0,00489; 0,17; 0,0735; т.е. данные факторы при собственном изменении минимально воздействуют на результативный.

Следует отметить, что возможности применения статистических методов безграничны, в рамках данного исследования рассматривается лишь их незначительная часть. Развитие данного явления требует постоянного совершенствования их применения для комплексного анализа экономической преступности [10, 172].

Экономическая ситуация как в рамках региона, так и государственного уровня отличается нестабильностью, неопределенностью, ярко выражено социальное и экономическое неравенство, отсюда у населения возникает агрессия, недовольство жизнью, что нередко провоцирует совершение необдуманных поступков. Стоит учитывать факт однократности или многократности совершения экономических преступлений, поэтому разрабатываемые ме-

роприятия по предотвращению экономической преступности должны быть применимы с учетом склонности населения к правонарушениям, специфики социально-экономического положения.

Стоит отметить, что социальное неравенство, желание улучшить свое финансовое положение и стремление приблизиться к более благополучным слоям населения не является единственной причиной, оправдывающей возникновение фактов экономических правонарушений.

Кризисность российской экономики способствует росту внешнеэкономических преступлений. В последнее время участились случаи так называемой «беловоротничковой» финансовой преступности. Достаточно частыми стали случаи банковских махинаций в области операций по обналичиванию денежных средств, нередки факты фиктивного банкротства. Острота существующей проблемы связана с тем, что большая часть совершенных правонарушений осуществлена самими работниками сферы государственного и регионального управления, банковской сферы. Это стало возможным посредством умелого использования несовершенной законодательной базы в свою пользу, финансовая и юридическая подкованность позволяет представлять незаконные операции вполне допустимыми и разрешенными к сожалеению, ненаказуемыми. Подобного рода факты приводят к огромным потерям в области формирования регионального и государственного бюджета подрывают экономическую безопасность регионального и государственного масштаба.

«Белые воротнички» - это представители государственного и регионального управления, менеджеры, чиновники, госслужащие, своего рода «интеллектуальный профессиональный управленческий блок», который не занят непосредственно в производстве. Эта категория служащих всегда относилась к элитной, статусной. К сожалению, современная реальность такова, что теперь ее отождествляют с коррумпированной, недобросовестной, незаслуживающей доверия со стороны простых граждан среднего социального сословия.

«Беловоротничковая преступность» подразумевает экономические правонарушения, совершаемые вполне состоятельными людьми, не испытывающими острой нужды в чем-либо жизненно-необходимом. Обычно речь может идти о фактах нежелания легализовывать реальный размер дохода и уплаты должного налогового процента. Также нередки случаи нелегальных торговых сделок, незаконных операций с недвижимостью, ценными бумагами. К сожалению, выявляются факты растрат и нецелевого использования бюджетных средств среди представителей госуправления, а также организация изготовления и распространения опасных для жизни товаров и пр.

Современная экономическая реальность такова, что преступность становится все больше элитной, организованной, ее особенностью является тот факт, что она быстро адаптируется к минимальным изменениям и поправкам в законодательстве, применяет их в свою пользу. Преступные капиталы становятся легальными посредством использования международных трастов и возможности применения зарубежной юрисдикции. Иностранцы провайдеры делают возможным осуществление биржевого мошенничества, деньги переводятся в офшорные компании под видом перестрахования, следовательно страхуются фиктивные риски, строятся «зарплатные» схемы.

Кризисные явления в российской экономике спровоцировали резкий рост объема взяток госслужащим и чиновникам. По данным Российского национального антикоррупционного комитета они достигают более 300 миллиардов долларов в год.

Остро стоит проблема так называемых «откатов» за решение финансово выгодных вопросов, например, это непосредственно касается государственных закупок и квот. В последнее время население получает большой поток информации о неправомерных действиях чиновников, масштабы экономических правонарушений которых ввергают в шок, тем самым провоцируют волну возмущений и недовольства, что нарушает, в свою очередь, баланс экономической и социальной безопасности, разрушает доверие к госаппарату, который эрекомендовал себя как сферу вседозволенности и безнаказанности. Чиновники принимают такую позицию, при которой, осознавая, что занимаемый пост не является пожизненным, необходимо воспользоваться имеющимися полномочиями сполна и получить максимальную ренту со своего места.

На государственном уровне официально дана установка на борьбу с коррупцией, разработана национальная программа, региональные антикоррупционные программы. Вместе с тем, статистика показывает, что существует рейтинг наиболее часто реализуемых экономических преступлений, их число не уменьшается, увеличивается число возможных вариантов представить данные факты легальными и правомерными. Следовательно, антикоррупционные мероприятия либо неэффективны, либо неприменимы на практике. Шестая часть всех правонарушений экономического порядка - нецелевое применение денежных средств в крупном и особо крупном размерах. Наиболее распространены факты рейдерства, особенно противоправные действия в направлении нарушения устоев и интересов государства, незаконный захват госимущества. Несмотря на освещение в СМИ резонансных дел по даче и получению взяток в особо крупном размере, на практике подобных фактов меньше не стало, просто такие махинации стали осуществляться более осторожно.

Борьба с экономическими преступлениями в России является условием обеспечения национальной безопасности и в современных экономических условиях приобретает особую актуальность. Безусловно, для повышения эффективности работы в этом направлении необходимо тесное сотрудничество следственных органов с представителями оперативно-розыскной деятельности, контролирующими и надзорными учреждениями, организация совместной согласованной работы, формирование единого информационного пространства. [5, 76]

Для успешной борьбы с экономической преступностью в Орловской области требуются разработка, совершенствование и эффективное применение на практике целого ряда мероприятий:

1. формирование и применение концепции борьбы с экономическими правонарушениями во всех экономических сферах - подразумевая щадящие меры государственного регулирования, при этом действия со стороны правоохранительных органов должны занимать позицию подчинения по отношению к экономическим, информационным, политическим, гражданско-правовым;
2. активная работа по противодействию экономическим нарушениям в бюджетной сфере, среди которых коррупция, организованная преступность, отмывание незаконно полученных доходов;
3. разработка и применение на практике наиболее эффективных мер по борьбе с экономическими преступлениями, включение разработанных мер в региональные целевые программы по усилению борьбы с преступностью;
4. проведение необходимых реформ в области законодательства и нормативно-правового обеспечения по борьбе с экономическими правонарушениями, т.е. внесение изменений с целью адаптации

законодательства к современным экономическим условиям.

5. повышение роли государства и доли государственного вмешательства в процесс контроля за состоянием экономики, разработка и применение мер по повышению финансовой дисциплины кредитных организаций и пользователей банковских услуг, работа в области предупреждения компьютерных преступлений в банковском онлайн-пространстве;

6. повышение эффективности работы в области подготовки кадрового состава для правоохранительных органов, т.е. активная работа по повышению уровня профессионализма в сфере борьбы с экономическими преступлениями с учетом специфических особенностей выполняемых функций, а также универсализация подготовки кадров с целью обеспечения готовности применения своих знаний в различных секторах экономики как на региональном, так и на государственном уровнях; [1, 10];

7. расширение международных связей и сотрудничества в области борьбы с экономическими преступлениями и обеспечения экономической безопасности посредством взаимобмена информацией, организации согласованной работы, создания единого информационного пространства и обмена опытом. [9,172].

В рамках выбранного направления исследования рассмотрен лишь качественный анализ преступности экономической направленности, часто называемой «беловоротничковой» преступностью. Определение сущности экономической преступности, систематизация ее признаков и факторов, являются необходимым научным этапом, предшествующим количественной оценке состояния, закономерностей и тенденций существования экономической преступности на основе методов математико-статистического анализа [11, 275].

Сбор и анализ статических данных позволяет получить общее представление об экономической ситуации, экономической безопасности и проблемах ее обеспечения, таких как правонарушения в бюджетной, финансовой, страховой, прочих сферах. Посредством статанализа становится возможным составление рейтинга или антирейтинга регионов по обеспечению экономической стабильности и безопасности, из совокупности этих показателей формируется общее представление о государстве и его финансовом благополучии.

Библиографический список

1. Бягмет А.М. Противодействие преступлениям в сфере экономики: проблемы и пути их решения // Противодействие преступлениям в сфере экономики: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. (24.04.2015). М.: Академия Следственного комитета Российской Федерации, 2015. С. 9 - 12.
2. Генеральная прокуратура Российской Федерации. Портал правовой статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://crimestat.ru/regions_chart_total (дата обращения 20.12.2016)
3. Дианов Д.В. Оценочная деятельность, статистический учет и аудит в системе обеспечения экономической безопасности и защиты интересов государства // Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО. - 2011 - № 6, с. 127-133.
4. О состоянии преступности за 10 месяцев 2016 года ЦФО Орловская область // Новости Прокуратуры РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://procrf.ru/news/477103-o-sostoyanii-prestupnosti-za.html> (дата обращения 20.12.2016)
5. Состояние преступности в России за январь-декабрь 2013-2014 гг. М.: Главный информационно-аналитический центр МВД России, 2015. - 417 с.
6. Отток капитала как один из аспектов обострения проблемы экономической безопасности России в условиях «Политики санкций» /Шалаев И.А., Коротов Д.Ю., Колодникова Е.Е.//Инновационная наука.-2016. -№ 6-1. С. 295-298.
7. Финансовая поддержка малого предпринимательства как условие обеспечения экономической безопасности Орловской области // И.А. Шалаев, А.В. Серегин, Е.А. Скоробогатова// Символ науки.-2016.№6-1.- С. 313-317.
8. Управление инновационными проектами на основе стандартов экономической безопасности и регулирования рисков/ И.А. Шалаев// Актуальные вопросы менеджмента современной организации: Электронное научное издание. -2015. - С. 324-328.

Для того, чтобы оценить уровень экономической преступности, проводится анализ и составляется страновой рейтинг, в пределах одного государства формируется региональный рейтинг. Благодаря сбору и анализу статистических данных выявляются регионы с критическими показателями и относительно стабильные. На основе подобных данных со стороны государства разрабатываются и реализуются на практике наиболее действенные мероприятия по стабилизации критических аспектов и по минимизации правонарушений экономической направленности в целом. Подобного рода мероприятия не могут проводиться только в рамках субъекта федерации, здесь необходим более масштабный подход и участие более серьезных участников экономических отношений.

Для обеспечения более эффективного применения мер, предотвращающих появление фактов экономических правонарушений необходимо активное вмешательство государственных органов и их заинтересованность в экономической стабильности и финансовом благополучии регионов и государства в целом. Это означает, что факты «беловоротничковых» преступлений должны быть исключены, что обеспечит доверие со стороны населения к структурам, что лежит в основе экономической безопасности. Доверие к управляющему звену будет способствовать изменению мировоззрения и уверенности в финансовом благополучии, что минимизирует желание и возможность достижения выгод преступным путем.

Разработанные мероприятия по противодействию экономическим преступлениям должны реализовываться согласованно всеми государственными органами – надзорными, правоохранительными, управляющими, но не должны быть абсолютно деспотичными или чрезмерно лояльными. Подобные меры воздействия также не должны быть избирательными, в зависимости от социально-экономического статуса представителя общества.

В целом Орловская область находится в положении, когда складывающаяся тенденция по наличию экономических правонарушений не является критичной, т.е. главной задачей остается применение наиболее эффективных мер по борьбе с экономическими преступлениями и активное участие управляющего блока в применении подобных мероприятий.

9. Отечественный и зарубежный опыт в системе обеспечения экономической безопасности / И. А. Шалаев, А.А. Бадасян // Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения. -2016.- С. 176-179.
10. Внутренний налоговый контроль и аудит как элемент экономической безопасности организации / И.А. Шалаев, К.Ю. Алексеенкова, О.Н. Титова // Современный взгляд на будущее науки. -2016.- С. 170-174.
11. Инновационная составляющая экономической безопасности финансово - кредитных организаций/ Шалаев И.А., Будаева А.Ю., Халфеева С.М. // Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее- 2016.- С. 274-277.

References

1. Bagmet A.M. Protivodejstvie prestupleniyam v sfere ehkonomiki: problemy i puti ih resheniya // Protivodejstvie prestupleniyam v sfere ehkonomiki: Materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. (24.04.2015). M.: Akademiya Sledstvennogo komiteta Rossijskoj Federacii, 2015. S. 9 - 12.
2. General'naya prokuratura Rossijskoj Federacii. Portal pravovoj statistiki [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: [http://crimestat.ru/regions_chart_total\(data obrashcheniya 20.12.2016\)](http://crimestat.ru/regions_chart_total(data obrashcheniya 20.12.2016))
3. Dianov D.V. Ocenochnaya deyatel'nost', statisticheskiy uchet i audit v sisteme obespecheniya ehkonomicheskoy bezopasnosti i zashchity interesov gosudarstva // EHkonomika, statistika, informatika. Vestnik UMO. - 2011 - № 6, s. 127-133.
4. O sostoyanii prestupnosti za 10 mesyacev 2016 goda CFO Orlovskaya oblast' // Novosti Prokuratury RF [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: [http://procrf.ru/news/477103-o-sostoyanii-prestupnosti-za.html \(data obrashcheniya 20.12.2016\)](http://procrf.ru/news/477103-o-sostoyanii-prestupnosti-za.html (data obrashcheniya 20.12.2016))
5. Sostoyanie prestupnosti v Rossii za yanvar'-dekabr' 2013-2014 gg. M.: Glavnyj Informacionno-analiticheskij centr MVD Rossii, 2015. - 417 s.
6. Ottok kapitala kak odin iz aspektov obostreniya problemy ehkonomicheskoy bezopasnosti Rossii v usloviyah «Politiki sankcij» /SHalaev I.A., Korotov D.YU., Kolodnikova E.E.//Innovacionnaya nauka. -2016. -№ 6-1. S. 295-298.
7. Finansovaya podderzhka malogo predprinimatel'stva kak uslovie obespecheniya ehkonomicheskoy bezopasnosti Orlovskoj oblasti/ I.A. SHalaev, A.V. Seregin, E.A. Skorobogatova// Simvol nauki. - 2016.№6-1.-S. 313-317.
8. Upravlenie innovacionnymi projektami na osnove standartov ehkonomicheskoy bezopasnosti i regulirovaniya riskov/ I.A. SHalaev// Aktual'nye voprosy menedzhmenta sovremennoj organizacii: EHlektronnoe nauchnoe izdanie. -2015. -S. 324-328.
9. Otechestvennyj i zarubezhnyj opyt v sisteme obespecheniya ehkonomicheskoy bezopasnosti / I. A. SHalaev, A.A. Badasyan // Problemy sovremennykh integracionnykh processov i puti ih resheniya. -2016.- S. 176-179.
10. Vnutrennij halogovyy kontrol' i audit kak ehlement ehkonomicheskoy bezopasnosti organizacii / I.A. SHalaev, K.YU. Alekseenkova, O.N. Titova // Sovremennyy vzglyad na budushchee nauki. -2016.- S. 170-174.
11. Innovacionnaya sostavlyayushchaya ehkonomicheskoy bezopasnosti finansovo - kreditnykh organizacij/ SHalaev I.A., Budaeva A.YU., Halfeeva S.M. // Innovacionnaya nauka: proshloe, nastoyashchee, budushchee- 2016.- S. 274-277.

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ «МИР»: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Гулько А.А., к.э.н., доцент, Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Клеткина Е.С., Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Гордя Д.В., Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: в статье рассмотрены перспективы развития Российской национальной системы платежных карт, описаны этапы её формирования. Представлены основные преимущества НСПК и проблемы, возникшие в процессе её становления. Исследуется эволюция формирования национальной системы платежных карт в России, определены основные проблемы развития на современном этапе и предложены меры по их решению.

Ключевые слова: организация денежного оборота, банковская карта, платежная система, национальная система платежных карт «МИР», российский рынок платежных систем.

Abstract: the article considers development prospects of Russian national payment cards system, describes its phases. The main advantages of NSPK and problems of its establishment are also presented. The article analyses the evolution of formation of national payment cards system, identifies the main development problems at the current stage and suggests measures to address them.

Keywords: organizing money circulation, bank card, payment system, «Mir» National Payment Cards System, Russian payment systems market.

В условиях развития рыночной экономики особое значение приобретают вопросы организации денежных расчетов, в связи с этим появляется необходимость кардинального изменения платежных систем. Важную роль при этом занимает сфера национальной платежной системы (НПС), которая обеспечивает формирование совокупного денежного спроса внутри страны, а также повышает эффективность расчетов, что в свою очередь укрепляет положение государства на международном рынке. Российская Федерация, несмотря на существование большого многообразия платежных систем на платежном рынке, нуждается в дальнейшем развитии собственной независимой национальной платежной системы, направленной на реализацию национальных интересов и обеспечение безопасности финансовой системы.

По определению законодателя, национальная платежная система представляет собой «совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры (субъекты национальной платежной системы)» [1].

С учетом современных реалий важнейшим фактором развития НСП является формирование эффективной и безопасной национальной системы платежных карт.

К сожалению доминирующая часть платежного рынка России приходится на системы Mastercard (49,4%) и Visa (44,7%). И только 6% рынка составляют все остальные платежные системы. При этом прибыль платежной системы MasterCard на российском рынке составила 660,18 млн руб., Visa – 132,7 млн руб.

Именно зависимость России от иностранных платежных систем послужила основанием для создания собственной национальной системы платежных карт, которая позволит не только развивать финансовые потоки страны, но и обеспечивать их безопасность и своевременность. В связи с этим, в 2014 году было создано акционерное общество «Национальная система платежных карт», которое контролируется Банком России – 100% акций [1].

Основными своими целями АО НСПК видит:

– обеспечение бесперебойности операций по картам любых платежных систем на территории России;

– запуск и развитие российской системы платежных карт «Мир»;

– продвижение продуктов и сервисов НСПК на внутреннем и внешних рынках;

– повышение доверия граждан к безналичным расчетам.

Национальная система платежных карт (НСПК) по сути, представляет собой операционный и платежный клиринговый центр для обработки операций по банковским картам внутри России [6; 1].

Главным преимуществом национальной системы платежных карт является то, что доступ к денежным средствам и выполнение операций по ним не зависит от работы международных систем, а информация о платежах, проходящих в России, не передается за рубеж. При этом для гарантии безопасности карт применяются самые современные технологии.

На данный момент платежные карты «Мир» выпускаются с чипами как российского, так и иностранного производства. Первую кобейджинговую (с двумя чипами) карту «Мир»-Maestro, которой расплачиваются как на территории России, так и за границей, выпустил Газпромбанк в декабре 2015 года.

Заключено несколько кобейджинговых соглашений с MasterCard, Japan Credit Bureau и American Express о выпуске совместных карт, которые на территории России будут работать как «Мир», а в других странах – как карты соответствующих платежных систем.

На начало 2017 года НСПК подписано 248 договоров с коммерческими банками, из которых только 52 являются эмитентами, то есть приступили к выпуску и обслуживанию данной карты; 118 банков пока только развивают сеть обслуживания карт (ставят банкоматы, подключают магазины к системе платежей, налаживают интернет-оплату).

С января 2017 года НСПК работает над приемом национальных пластиковых карт в Европе и США, хотя конкретных соглашений пока не приведено. В перспективе принять участие в создании единого платежного пространства с Россией могут Вьетнам, Египет, Иран, Турция, Таиланд. Аналогичные переговоры ведутся с Белоруссией, Казахстаном, Киргизией, Узбекистаном, Таджикистаном, Абхазией.

Карта «Мир» как инструмент платежа может быть использована и в интернет-магазинах, в тех компаниях, банки которых являются участниками системы. Из зарубежных торговых площадок первой принимать карту «Мир» будет Aliexpress.

Важной положительной стороной карты «МИР» является то, что их обслуживание, сравнительно де-

шевле, чем у других платежных систем. Так стоимость обслуживания классической дебетовой карты Visa и MasterCard составляет 750 рублей, а обслуживание карт «МИР» – 450 рублей. При этом по некоторым зарплатным и пенсионным проектам предполагается бесплатное обслуживание, разрабатывается система бонусов, которая будет доступна всем, вне зависимости от банка-эмитента.

Еще одним преимуществом карт «МИР» для физических лиц является возможность их использования при оплате проезда в транспорте. Массовый выпуск карт с поддержкой бесконтактной оплаты начался в январе 2017 года.

Однако, несмотря на все преимущества и масштабные рекламные кампании в банках-эмитентах, карта «МИР» пока ещё слабо востребована. Это связано с рядом проблем, среди которых особенно значимыми являются:

- недостаточная финансовая поддержка – установка специальных устройств в каждый банкомат и POS-терминал требует существенных затрат (как правило, 1,5 млн. руб. на один аппарат);

- высокая себестоимость производства карт «Мир» – выпуск российских карт «Мир» для отдельных банков в полтора раза дороже (100-200 руб. за штуку), чем производству карт международных платежных систем, поскольку они требуют более дорогих и вместительных чипов;

- Слабая подготовленность платежной инфраструктуры – объем эмиссии карт «Мир», весьма незначителен. Также мало количество банкоматов и POS-терминалов;

- угроза снижения репутации крупных банков в связи с принятием зарплатных проектов для работников бюджетных организаций. В связи с ускоренным внедрением системы платежных карт «Мир» выпускаются карты с недостаточно развитым сервисом.

создание неравных конкурентных условий на рынке платежей в России. Возникновение предпочтений для национальной платежной системы влечет снижение конкуренции, и как следствие повышение стоимости услуг и падение их качества.

Решение указанных проблем в процессе развития национальной карты «МИР» обуславливает необходимость проведения комплекса мероприятий с целью привлечения граждан к переходу на данную карту, и обеспечения выгодных условий банкам при выпуске данной карты. Считаем, что такими мероприятиями могут стать:

1. Установление льготных тарифов за оказание операционных услуг и услуг платёжного клиринга, взимаемых с банков – участников в пользу оператора платёжной системы, что может стимулировать банки к развитию инфраструктуры.

2. Подключение необходимой для оплаты в интернет-магазинах технологии 3D-secure, поскольку онлайн покупки становятся все более популярными, и возможность их совершения будет преимуществом карты «МИР».

3. Разработка программ лояльности, кэш-бэка и начисления процентов на остаток.

4. Удешевление годового обслуживания – ниже 90 рублей по стандартной дебетовой карте, для сравнения: обслуживание самых недорогих карт систем Visa и MasterCard варьируется от 200 до 600 руб.

5. Введение льготных тарифов по зарплатным проектам для корпоративных клиентов. [6; 2]

Реализация данных мер позволит стимулировать развитие национальной системы платёжных карт «МИР». Важно отметить, что НСПК «МИР» является не заменой уже существующих международных платёжных систем, а их альтернативой, и её основной задачей является обеспечение возможности каждому гражданину расплатиться отечественной картой так же легко, как и другими.

Библиографический список

1. О национальной платёжной системе: Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ. [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/4f41fe599ce341751e4e34dc50a4b676674c1416/, свободный.
2. Битюкова, А.Ф., Гулько А. А. Национальная система платёжных карт как фактор формирования национального платёжного пространства / Экономика и предпринимательство. 2015. № 5, с. 1065-1067.
3. Гришанова А. В. Формирование национальной платёжной системы России на основе опыта специализированных платёжных систем / Вестник Томского государственного университета. 2015. № 395, с. 210-215.
4. Петегирич А.В., Бондаренко Т.Н. Роль национальной платёжной системы в развитии безналичных расчётов в РФ / Современные научные исследования и инновации. 2015. № 7. с. 115-119.
5. Мищенко С. В., Соколов Б. И. Роль платёжных систем в обеспечении устойчивого развития национальной экономики / Проблемы современной экономики. 2015. № 2 с. 105-109;
6. Музалевский М. Ю. Перспективы развития Национальной системы платёжных карт «МИР» / Наука, образование и культура. 2016. № 11 с. 39-41.
7. Участники платёжной системы «МИР» [Электронный ресурс] / Официальный сайт «Национальная система платёжных карт» – Режим доступа: <http://www.nspk.ru/cards-mir/uchastniki-ps-mir/>, свободный.

References

1. O nacional'noj platezhnoj sisteme: Federal'nyj zakon ot 27 iyunya 2011 g. № 161-FZ. [Elektronnyj resurs] / Oficial'nyj sayt kompanii «Konsul'tantPlyus». Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/4f41fe599ce341751e4e34dc50a4b676674c1416/, svobodnyj.
2. Bitjukova, A.F., Gul'ko A. A. Nacional'naya sistema platezhnykh kart kak faktor formirovaniya nacional'nogo platezhnogo prostranstva / Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 5, s. 1065-1067.
3. Grishanova A. V. Formirovaniye nacional'noj platezhnoj sistemy Rossii na osnove opyta specializirovannykh platezhnykh sistem / Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. 2015. № 395, s. 210-215.
4. Petegirich A.V., Bondarenko T.N. Rol' nacional'noj platezhnoj sistemy v razvitii beznalichnykh raschetov v RF / Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovacii. 2015. № 7. s. 115-119.
5. Mishchenko S. V., Sokolov B. I. Rol' platezhnykh sistem v obespechenii ustojchivogo razvitiya nacional'noj ehkonomiki / Problemy sovremennoj ehkonomiki. 2015. № 2 s. 105-109;
6. Muzaljevskij M. Yu. Perspektivy razvitiya Nacional'noj sistemy platezhnykh kart «MIR» / Nauka, obrazovanie i kul'tura. 2016. № 11 s. 39-41.
7. Uchastniki platezhnoj sistemy «MIR» [Elektronnyj resurs] / Oficial'nyj sayt «Nacional'naya sistema platezhnykh kart» – Rezhim dostupa: <http://www.nspk.ru/cards-mir/uchastniki-ps-mir/>, svobodnyj.

ЭКСПАНСИЯ ТНК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ: ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ИЛИ УГРОЗА

Живайкина К.В., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Коннов С.С., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Сундикова И.В., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы деятельности крупнейших отечественных и зарубежных ТНК на территории Российской Федерации и их непосредственное влияние на экономическую безопасность страны. В последнее время они стали главной силой развития мировой экономики и, следовательно, национальных экономик в отдельности, поэтому для подтверждения этого нами была приведена статистика деятельности ТНК за последние годы, а именно проанализированы на основе рейтингов наиболее влиятельные компании в мире и в России, рассмотрены основные отрасли их функционирования и воздействия.

Ключевые слова: ТНК, прямые иностранные инвестиции, экономический рост, экономическая безопасность государства.

Abstract: the article considers the problems of activities of the largest domestic and foreign MNC in the Russian Federation and their direct impact on the economic security of the country. Lately they have become a major force in the development of the world economy and, consequently, national economies separately, so to confirm this, we gave the statistics of MNC activities in recent years, namely, analyzed on the basis of ranking of the most influential companies in the world and Russia, described the main industry of their functioning and impact.

Keywords: MNC, foreign direct investment, economic growth, economic security of the state.

Несмотря на ту глобальную значимость, которую сейчас небезосновательно приписывают транснациональным корпорациям, ТНК стали объектом пристального изучения экономической науки сравнительно недавно. И в первую очередь это связано с тем, что ТНК - это важнейшая составляющая процесса глобализации, так как обеспечивает единство функционирования мировой экономики. Через ТНК и связанные с ними транснациональные банки осуществляются финансовые операции, определяющие развитие мирового хозяйства в целом. На их деятельность приходится более 25% мирового ВВП, а на подразделения ТНК, находящиеся за пределами стран базирования приходится 10% мирового ВВП и треть мирового экспорта. Также ТНК обслуживает 70% мировой торговли, из них 40% торговли происходит в рамках корпораций, то есть торговля происходит не по рыночным ценам, а по трансфертным, которые формируются долгосрочной политикой материнских компаний [3].

Из вышесказанного не сложно понять, что ТНК в современном мире существенно влияют на страте-

гию развития национальных экономик и это по большей мере связано с тем, что многие из них распоряжаются средствами, превышающими размеры ВВП, а также госбюджет некоторых государств. Поэтому каждая страна хочет сформировать на своей территории собственные ТНК, ведь принимая зарубежные - нужно будет учитывать не только положительные, но и негативные стороны.

Деятельность транснациональных корпораций в России значительно активизировалась в последнее время. Наблюдаются процессы экспансии международных корпораций на отечественный рынок, увеличилось количество сделок по поглощению российских предприятий.

Британская Financial Times ежегодно составляет рейтинг 500 крупнейших компаний мира по рыночной капитализации [4]. Сам расчет производится следующим образом: стоимость одной акции компании умножается на суммарное количество выпущенных ею ценных бумаг (табл. 1).

Таблица 1 - Занимаемая позиция российских ТНК в рейтинге Financial Times Global 500 с 2010 по 2016 гг.

Компания	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Газпром	33	15	31	57	83	170	56
Роснефть	62	56	79	81	122	213	118
Сбербанк	86	73	86	97	177	-	199
ЛУКОЙЛ	140	118	132	142	206	271	76
НОВАТЭК	394	200	180	297	350	-	-
Сургутнефтегаз	174	183	182	231	332	441	-
Норникель	207	154	222	277	417	421	-
Газпром нефть	-	368	343	-	-	-	-
Банк ВТБ	263	236	366	-	-	-	478
Уралкалий	-	-	374	450	-	-	-
МТС	470	-	-	-	-	-	-
НЛМК	383	344	-	-	-	-	-
Северсталь	-	479	-	-	-	-	-
Вымпел Ком	493	-	-	-	-	-	-
Всего ТНК РФ	11	11	10	8	7	5	5
Общая сумма капитализации ТНК РФ (млрд. долл.)	512,9	673,3	533,1	428,97	351,04	197,6	316,95

Данные таблицы 1 говорят о том, что российские ТНК ежегодно ухудшают свои позиции в рейтинге FT Global 500 по 2015 г. включительно. В 2016 году мы можем наблюдать улучшение показателей. Повысили свои показатели 5 компаний: Газпром (с 170 места на 56), Роснефть (с 213 на 118), вернулся в рейтинг Сбербанк (на 199 позиции), Лукойл (с 271 на 76), вернулся Банк ВТБ (на 478 месте). Выбыли из рейтинга: Сургутнефтегаз и Норникель. При этом следует отметить, что в целом количество ТНК в стране сокра-

щается: с 2010 г. по 2016 г. их стало меньше на 6. До 2015 года включительно сокращался и объем капитализации (с 2010 г. по 2015 г. на 315,3 млрд.долл.). В 2016 году он увеличился до 316,95 млрд.долл.

Заметим, что объем капитализации ТНК во многом влияет на темпы экономического роста и глобальную конкурентоспособность экономики страны в целом, благосостояние и качество жизни общества. Для наглядности рассмотрим изучаемый показатель более подробно (таблица 2).

Таблица 2 - Рыночная капитализация компании российских ТНК 2013- 2016гг., млрд. долл. (в соответствии с данными Financial Times Global 500)

Компания	2013	2014	2015	2016
Газпром	101,4	91,3	56,5	99,5
Роснефть	80,9	70,7	45,9	64,7
Сбербанк	70,8	53,4	-	45,6
ЛУКОЙЛ	54,5	47,4	39,5	84,7
Банк ВТБ	-	-	-	22,5
Сургутнефтегаз	37,2	31,8	27,4	-
Норильский никель	32,07	26,4	28,3	-

По данным таблицы 2 видно, что в 2016 году объем капитализации компаний увеличился [4]. До 2016 года ситуация ухудшалась, что может быть связано с девальвацией рубля, падением фондового рынка из-за кризиса и санкций, ова-

лом цен на нефть, а также низким качеством корпоративного управления.

Отдельно можно рассмотреть отраслевую структуру российских ТНК (рис.1).



Рисунок 1 - Отраслевая структура российских ТНК

По данным рисунка 1 следует отметить, что большую часть крупнейших российских ТНК составляют корпорации нефтегазовой отрасли. Она составляет 51% к общему объему российских ТНК. Второе место занимает отрасль металлургии, ее доля - 26%. Затем, производство цветных металлов и транспортный бизнес - 11% и 6% соответственно. На развитие других отраслей приходится 6%. Данная ситуация говорит о том, что производство российских транснациональных корпораций ориентировано на эксплуатацию ресурсного потенциала

страны, что является прямой угрозой экономической безопасности России. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года отмечает в качестве одного из основного вызова и угрозы экономической безопасности страны «отсутствие российских несырьевых компаний среди глобальных лидеров мировой экономики» [6].

Но кроме российских ТНК на экономику страны оказывают существенное влияние ТНК иных государств (рис. 2).

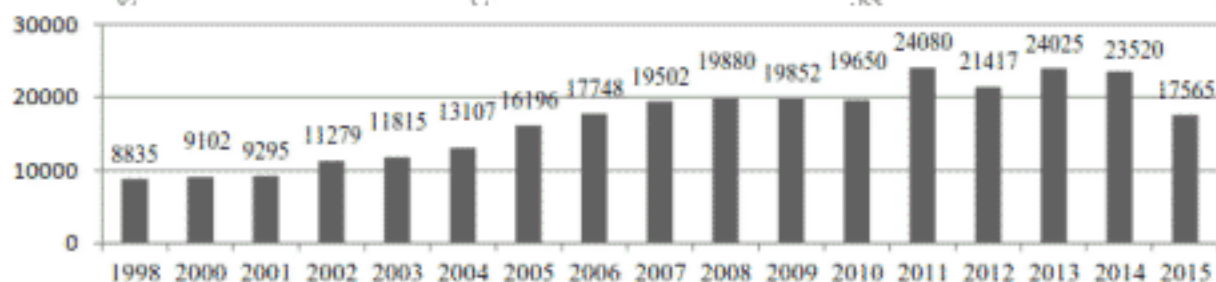


Рисунок 2 - Динамика численности зарубежных филиалов ТНК в России [7]

Что касается расположения на территории РФ филиалов иностранных ТНК, то за период 1998-2015 гг. их количество увеличилось в 2 раза. При этом следует обратить внимание на положительную корреляцию увеличения количества зарубежных компаний и притока ПИИ с изменением инвестиционного рейтинга Российской Федерации.

Рисунок 2 показывает, что число зарубежных филиалов в России с 2013 г. сокращается. Так в

2015 году их количество уменьшилось на 6460 филиалов по сравнению с 2013 годом. Данная ситуация связана с неблагоприятной обстановкой в мире, столкновением интересов России с иными государствами. Отмеченные тенденции подтверждаются на примере динамики притока прямых иностранных инвестиций в экономику страны (рис.3).

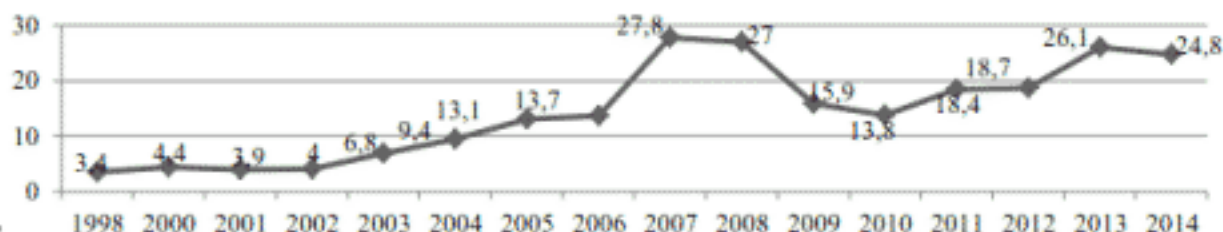


Рисунок 3 – Динамика притока прямых иностранных инвестиций в Россию, млрд. долл [7]

Динамика показывает снижение потоков инвестиций в Россию (в 2013 г. 26,1 млрд. долл, в 2014 г. 24,8 млрд.долл. - сокращение на 1,3 млрд. долл.). В основном сокращение инвестиций связано с тем, что многие иностранные инвесторы вкладывали свои капиталы в ресурсодобывающую промышленность (нефть, газ), энергетику и финансы, а затем возникли столкновения

интересов России, Украины, США и стран ЕС, что привело к некоторому упадку данных отраслей.

Важность привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) ТНК в экономику принимающей страны заключается в том, что они могут быть использованы для реконструкции или диверсификации производственной сферы.

Таблица 3 – Крупнейшие ТНК вложившие инвестиции в дочерние компании, филиалы и совместные предприятия в России, 2014 г. [5]

Корпорация	Страна	Отрасль	Объемы вложений, млн. дол.
Renault-Nissan	Франция-Япония	Автомобильная	742
Total	Франция	Нефтяная	350
Danone	Франция	Пищевая	150
McDonald's Corporation	США	Пищевая	120
Nestlé S.A.	Швейцария	Пищевая	92
Unilever	Великобритания-Нидерланды	Пищевая отрасль и бытовая химия	60
British American Tobacco	Великобритания	Табачная	44
Coca-Cola	США	Пищевая	20
PepsiCo	США	Пищевая	10

Лидирующие позиции в 2014 году занимают такие компании, как Renault- Nissan, Total, Danone и McDonald's Corporation. Среди представленных корпораций 3 происходят из Франции; в целом они

вложили в экономику России более миллиарда долларов в 2014 году, что составляет около 5% от всех поступивших прямых иностранных инвестиций.

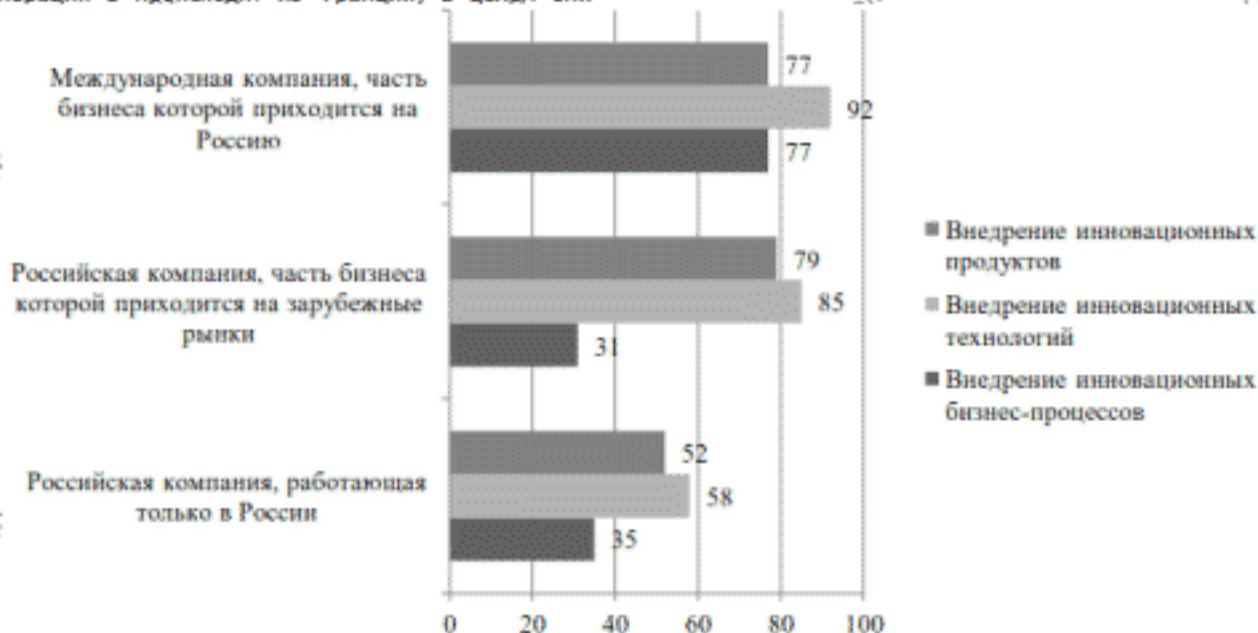


Рисунок 4 – Инновационная активность различных типов компаний в России, %

Данные по инновационной активности показывают, что международные компании, работающие в России, активнее ведут инновационную деятельность, чем российские [1]. Доля компаний, вводящих новые продукты, в 2 раза выше среди международных компаний, чем среди российских компаний, работающих в России, а доля компаний, вводящих новые технологии и бизнес-процессы, примерно в 1,5 раза выше. Также иностранные компании демонстрируют более высокую производительность труда, чем отечественные, что говорит о возможности привлечения капиталовложений ТНК в низкопроизводительные сектора экономики. И еще одним важнейшим показателем является доля занятых в филиалах иностранных ТНК в общей занятости, который на данный момент составляет около 5%, это говорит о том, что ТНК вносят существенный вклад в создание рабочих мест для граждан РФ [2].

Несмотря на отмеченное положительное влияние ТНК на российскую экономику, существует ряд угроз, исходящих от зарубежных компаний.

В первую очередь, лишь 5 ТНК из 500 крупнейших принадлежат России, остальные ТНК, действующие на российском рынке, приносят налоговые доходы бюджетам других государств, используя дешевые природные и человеческие ресурсы России.

Кроме того, ТНК имеют практически неограниченные финансовые ресурсы, используют связи со

СМИ и политическое лоббирование: местные и региональные власти попадают в зависимость от их капиталов. Финансовые ресурсы ведущих ТНК мира превышают бюджеты стран, в том числе России, что говорит о возможности существенного влияния на экономику принимающих стран [5].

Также отметим, что большая зависимость от зарубежных технологий и инвестиций несет опасность суверенитету РФ, препятствует развитию собственных разработок.

Существует также угроза для российской бизнес среды: иностранные компании монополизируют рынок, который вынужден ориентироваться на стратегии деятельности ТНК. Местные производители не могут позволить себе участвовать в конкурентной борьбе по правилам, которые им диктуют иностранные компании с огромным капиталом.

Таким образом, можно сделать вывод, что активность ТНК на территории России вносит несомненный вклад в развитие российской экономики и является прямым последствием глобализации мировой экономики. Данная ситуация – вызов для российской экономики и отечественных ТНК. В настоящее время российские ТНК неконкурентоспособны на мировом рынке. Необходимо осуществление крупномасштабных инвестиций в радикальное обновление производственной базы на основе технологий шестого технологического уклада.

Библиографический список

1. Исследование Российской экономической школы, PricewaterhouseCoopers в России и Центра технологий и инноваций PwC «Инновационная активность крупного бизнеса в России»// Российский журнал менеджмента. – 2010. – Том 8. – № 4.
2. Капустина Л.М. Транснациональные корпорации : роль в экономическом развитии России [Текст] : [монография] / Л. М. Капустина, О. Д. Фальченко ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2015. – 164 с
3. Клычев Т.Ю. Перспективы развития транснациональных корпораций на мировом рынке // Российское предпринимательство. – 2014. – № 13 (259). – с. 86-92. – URL: <http://bgscience.ru/lib/8591/>
4. Официальный сайт Fortune Global 500. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ft.com/intl/indepth/ft500 - FT Global 500>
5. Татарчук Я.П. Влияние ТНК на экономическую безопасность и суверенитет Российской Федерации // ЦИТИСЭ. – 2016. – № 2 (6). – С. 31.
6. Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии Экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. – (с изм. и доп.) // Консультант-Плюс : [сайт информ.-правовой компании]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/
7. Федеральная служба государственной статистики РФ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

References

1. Issledovanie Rossijskoj ehkonomicheskoj shkoly, PricewaterhouseCoopers v Rossii i Centra tekhnologii i Innovacij PwC «Innovacionnaya aktivnost' krupnogo biznesa v Rossii»// Rossijskij zhurnal menedzhmenta. – 2010. – Tom 8. – № 4.
2. Kapustnina L.M. Transnacional'nye korporacii : rol' v ehkonomicheskom razvitii Rossii [Tekst] : [monografiya] / L. M. Kapustina, O. D. Fal'chenko ; M-vo obrazovaniya i nauki Ros. Federacii, Ural. gos. ehkon. un-t. – Ekaterinburg : [Izd-vo Ural. gos. ehkon. un-ta], 2015. – 164 s
3. Klychev T.Yu. Perspektivy razvitiya transnacional'nyh korporacij na mirovom rynke // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2014. – № 13 (259). – s. 86-92. – URL: <http://bgscience.ru/lib/8591/>
4. Oficial'nyj sajt Fortune Global 500. – [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.ft.com/intl/indepth/ft500 - FT Global 500>
5. Tatarchuk YA.P. Vliyanie TНК na ehkonomicheskuyu bezopasnost' i suverenitet Rossijskoj Federacii // CITISEH. – 2016. – № 2 (6). – С. 31.
6. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 13.05.2017 № 208 «O Strategii ehkonomicheskoj bezopasnosti Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda» [EHlektronnyj resurs]. – (s izm. i dop.) // KonsultantPlyus : [sajt inform.-pravovoj kompanii]. – Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/
7. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki RF // [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru>

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ОВОЩНОГО РЫНКА В РОССИИ

Захарова Ю.Н., к.э.н., доцент, Кубанский государственный университет имени И.Т. Трубилина

Яроменко Н.Н., к.э.н., доцент, Кубанский государственный университет имени И.Т. Трубилина

Шуклина Д.А., Кубанский государственный университет имени И.Т. Трубилина

Аннотация: В статье осуществлен анализ производства овощей в России, а также дана оценка потенциального объема рынка внесезонной овощной продукции. В ходе исследования были выявлены основные тенденции и проблемы развития отрасли.

Ключевые слова: анализ, овощи, потребление, производственные ресурсы, посевная площадь

Abstract: The article implemented analysis of production vegetables in Russia, and also given valuation potential volume of the market off-season vegetable products and market share. During the course of research were identified main trends and problems development of the industry.

Keywords: analysis, vegetables, consumption, manufacturing, crop area.

Овощи – важная составная часть пищевых продуктов человека, основной источник минеральных солей и витаминов, от которых зависит его здоровье, долголетие и нормальная работоспособность.

Невысокая калорийность овощей особенно важна для профилактики ожирения. Наиболее ценны по этому показателю, в порядке убывания, являются: горошек зеленый, фасоль, брюссельская капуста и свекла. Достаточно сказать, что в свежих огурцах и томатах, по сравнению с макаронными изделиями, содержится в 11 раз меньше белка, в 7,5 раз меньше жиров, в 22,4 раза меньше углеводов и в 17 раз меньше калорий.

Рынок овощей в России, формируется в основном за счет собственных ресурсов. В 2015 году доля собственного производства овощей в общем объеме ресурсов составила 62,8%. Доля ввозимых овощей на территорию Российской Федерации составила 8,9%. В структуре использования овощей наибольший удельный вес занимает внутреннее потребление в среднем за пять лет 92,8%. Потери овощей при хранении с каждым годом имеют тенденцию к увеличению. Импорт и экспорт за анализируемый период снижаются, и это связано с введенными санкциями на мировом рынке. Наибольший вывоз овощей был в 2012 году и составил 890 тыс. т. (таблица 1).

Таблица 1 – Баланс ресурсов и использования овощей, тыс. т.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г. в % к 2011 г.
Ресурсы:						
Запасы на начало года	6402	7516	7375	7493	7833	122,4
Производство	16 270	16 079	16 109	16 885	17 474	107,4
Импорт - всего	3155	2806	2817	2929	2500	79,2
Итого ресурсов	25 827	26 401	26 301	27 307	27 807	107,7
Использование: производственное потребление	1876	1975	1996	2006	2010	107,1
Внутреннее потребление	17 451	18 136	18 255	18 724	18 924	108,4
Личное потребление	15 106	15 600	15 712	16 166	16 414	108,7
Потери	469	581	547	552	500	106,6
Экспорт - всего	860	890	658	750	680	79,1
Запасы на конец года	7516	7375	7388	7833	8203	109,0
Итого использовано	18 311	19 026	18 913	19 474	19 604	107,1

* По данным Минсельхоза России.

Овощеводство является одной из приоритетных отраслей сельского хозяйства. Всего на планете возделывается порядка 1200 видов овощей, около 70 из которых получили распространение в Российской Федерации. Столь небольшая номенклатура определяется как природно-климатическими особенностями нашего государства, так и его традициями.

До сих пор остается не решенной проблема удовлетворения пищевой потребности россиян в овощной продукции. Основой существования всякого производства является связь между производством и потреблением, в которой оба этих взаимообуславливают друг друга. Потребление является не только результатом производства, но и выступает как основная предпосылка нормального функционирования и развития производственной системы. Потребности постоянно совершенствуются, предъявляя все более высокие требования к производству, давая тем самым импульс его дальнейшему развитию. Недооценка обратного воздействия сферы потребления, конкретных рыночных механизмов, передающих информацию об уровне пла-

тежеспособного потребительского спроса в производственную систему, порождает искаженные представления о критериях решения производственной проблемы в нашей стране. Некоторые видят решения этой проблемы в нашей стране. Некоторые видят решение этой проблемы в наращивании объемов производства. Но этот вопрос не решить переориентацией производства на удовлетворения нужд и запасов потребителей. В связи с этим, первостепенное значение имеет выявление потребности в продукции, оценка уровня покупательной способности, изучение требований потребителей к конкретному товару.

В соответствии с поставленными задачами, проведено комплексное обследование потребительского рынка овощей РФ, результаты которого дают возможность определить специфику потребительских требований жителей данной области, тенденции в развитии спроса, выявить структуру и оценить объем неудовлетворенных потребностей населения в овощах.

Показателем, дающим возможность судить об обеспеченности данным видом продукции, является уровень

удовлетворения потребностей населения в соответствии с научно обоснованными нормами питания.

До сих пор остается не решенной проблема удовлетворения душевой потребности россиян в овощной продукции. Для ее устранения ежегодный объем производства должен достигать 19-21 млн тонн овощей. Однако

сейчас, в сравнении с зарубежными странами, Россия несколько отстает по уровню потребления витаминной продукции (рисунок 1), что создает предпосылки к наращиванию объема производства овощей в будущем.

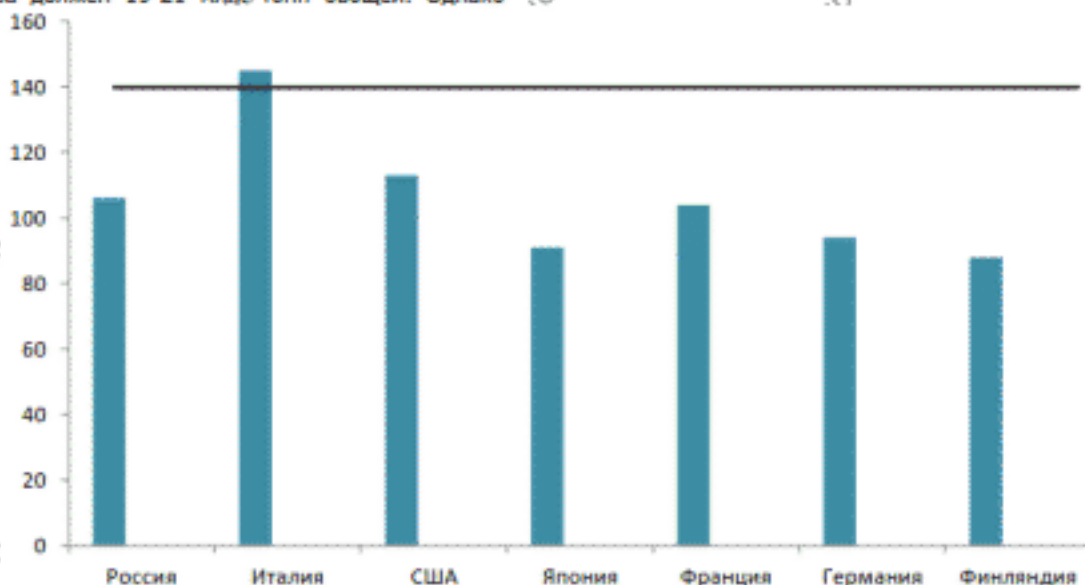


Рисунок 1 - Уровень потребления овощей на душу населения в некоторых странах мира

Одна из особенностей формирования продовольственного рынка в России – это ярко выраженный региональный характер, то есть стремление регионов к самообеспеченности продуктами питания и формирования специализированных территориальных рынков сельскохозяйственной продукции.

При этом посевы капусты, моркови и свеклы преобладают в Северо-Западном, Центральном, Западно-Сибирском и Восточно-Сибирском районах, а

томатов, огурца, лука-репки, а так же ранних зеленых и прочих овощей (перца, баклажанов, кабачков и др.) – в Поволжском и Северо-Кавказском районах.

Производство овощных культур в России сосредоточено в основном в трех федеральных округах: Южном – 22%, Приволжском – 21%, Центральном – 19% (рисунок 2).

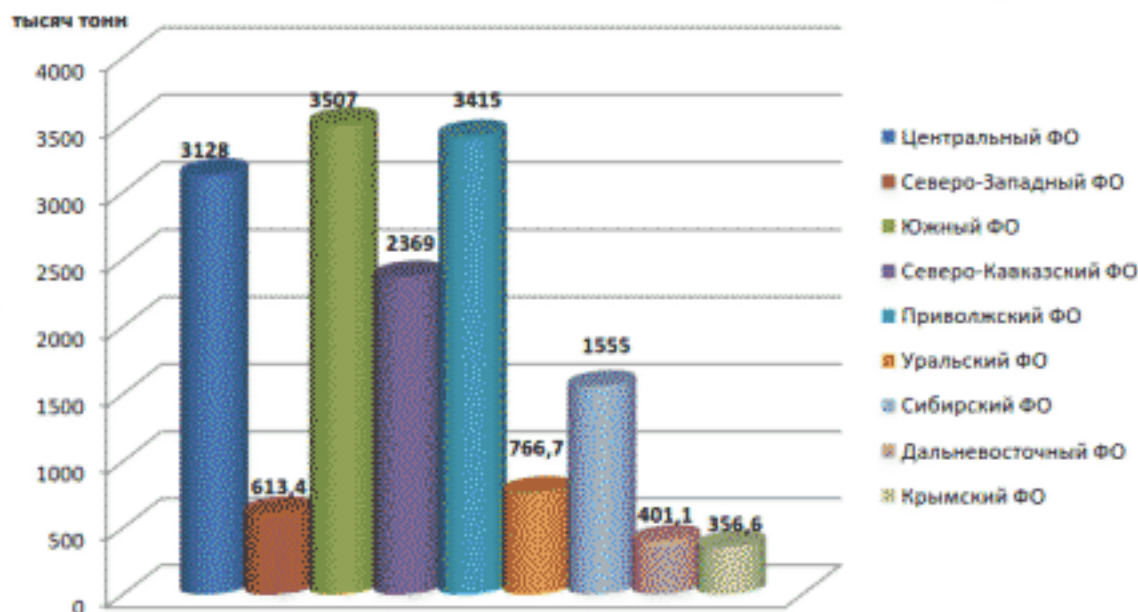


Рисунок 2 - Структура производства овощей в Российской Федерации в 2015 году

Доля овощных культур в структуре посевов по отдельным областям и зонам дифференцируется не только в зависимости от климатических условий, но и от наличия пойменных и других земель, пригодных для выращивания, воды для орошения, обеспеченности рабочей силой и техникой, удобных дорог для реализации продукции и наличия перерабатывающей промышленности.

Южный ФО в 2015 году является лидером по производству овощей открытого грунта. Ключевыми регионами здесь являются - Краснодарский край, Волгоградская область и Астраханская область - более 2652,7 тыс. т. Однако, за прошедший год доля ЮФО в общей структуре посевных площадей сократилась на 0,2 процентных пункта и составила 36,3% от общей площади посевов в РФ (рисунок 3).

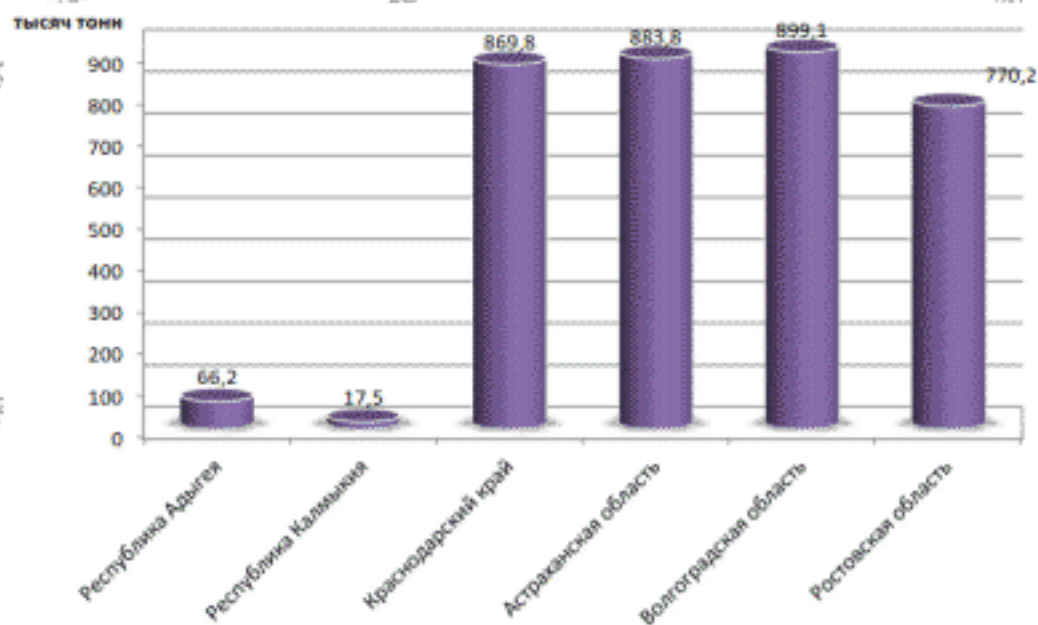


Рисунок – 3 Структура производства овощей в Южном федеральном округе в 2015 году

Наиболее зависимым от импорта является овощеводство закрытого грунта. Например, в 2014 году потребление тепличных овощей составило 1,8 млн. тонн, из которых 1,2 млн. были импортированы. Таким образом, объем импорта овощей закрытого грунта составляет около 67% совокупного объема рынка.

Причиной такой зависимости является слаборазвитая инфраструктура: в 2014 году в России насчитывалось 1,8 тыс. га теплиц, в то время как в Польше – 6,5 тыс. га, в Нидерландах – 11,0 тыс. га, в Турции – 35 тыс. га. При этом, удорожание стоимости кредитов и их низкая доступность отрицательно сказываются на развитии данного направления – инвестирование в строительство теплиц и прочих инфраструктурных объектов почти не ведется. В значительной степени это касается овощехранилищ,

которые могли бы обеспечить достаточный запас овощей вне сезона, что позволило бы также снизить зависимость от импорта.

Производство овощей защищенного грунта в 2015 году сосредоточено в Республике Башкортостан (10,2%), Краснодарском крае (9,7%) и Республике Татарстан (5,2%). Наиболее крупными тепличными предприятиями России являются: Агрокомбинат Южный (33,4 тыс. т. овощей), тепличный комбинат Майский (30,4 тыс. т. овощей), агрокомбинат Московский (25,5 тыс. т. овощей).

Таким образом, основными производителями овощей являются Республика Дагестан, Волгоградская и Астраханские области и Краснодарский край (рисунок 4).

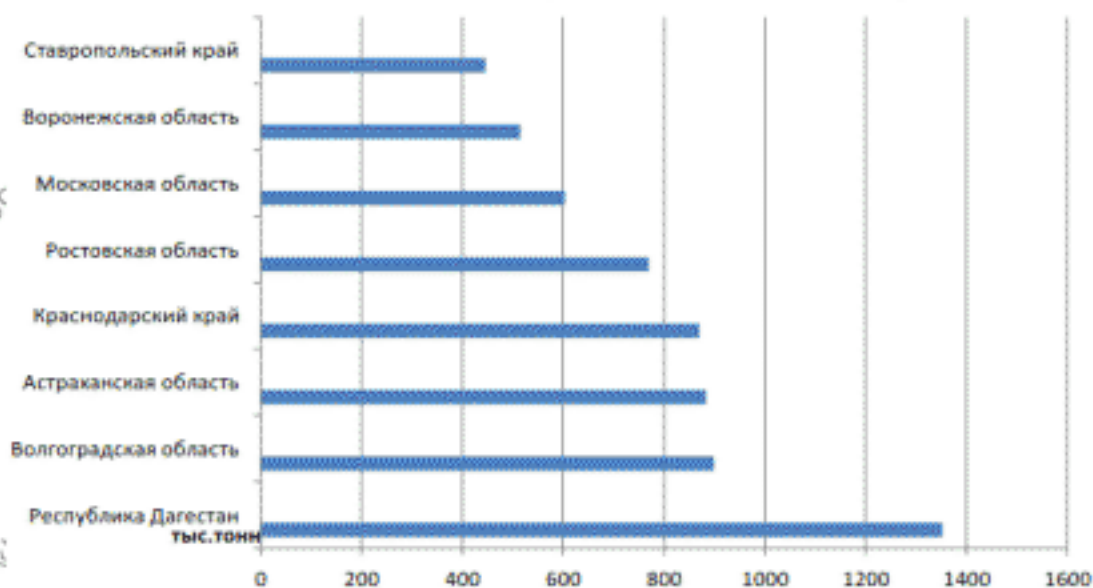


Рисунок 4 - Восемь субъектов в Российской Федерации, являющиеся наиболее крупными производителями овощей в 2015 году

В структуре посевных площадей за период с 2002 г по 2015 г. произошли незначительные изменения в площади посевов. Наибольший удельный вес занимают хозяйства населения.

На рисунке 5 представлены удельные веса посевных площадей картофеля и овощебахчевых культур по категориям хозяйств в России за 2002г. и 2015гг.

Общий объем произведенной продукции растениеводства во всех категориях хозяйств (коммерческом секторе, куда входят сельхоз. организации и крестьянско-фермерские хозяйства и некоммерческом секторе - хозяйствах населения) России в 2015 году в стоимостном выражении оценивался в 2 636,8 млрд. руб. По отношению к 2014 году стоимость продукции растениеводства возросла на 18,6% или на 414,3 млрд. руб.

Устойчивое развитие растениеводства России осуществляется только за счет промышленного (коммерческого) сектора. Совокупный объем произ-

веденной в сельхоз.организациях и фермерских хозяйствах РФ растениеводческой продукции в 2015 году вырос по отношению к 2014 году на 306,5 млрд. руб. (на 23,5%) и достиг 1 611,1 млрд. руб.

Что касается некоммерческого сектора - хозяйств населения, то стоимость произведенной продукции здесь в 2015 году, по отношению к 2014 году, выросла на 11,8% до 1 025,7 млрд. руб. С учетом того, что средний по РФ уровень инфляции в 2015 году составил 12,91%, можно говорить о стагнации и некотором снижении стоимости продукции растениеводства некоммерческого сектора.

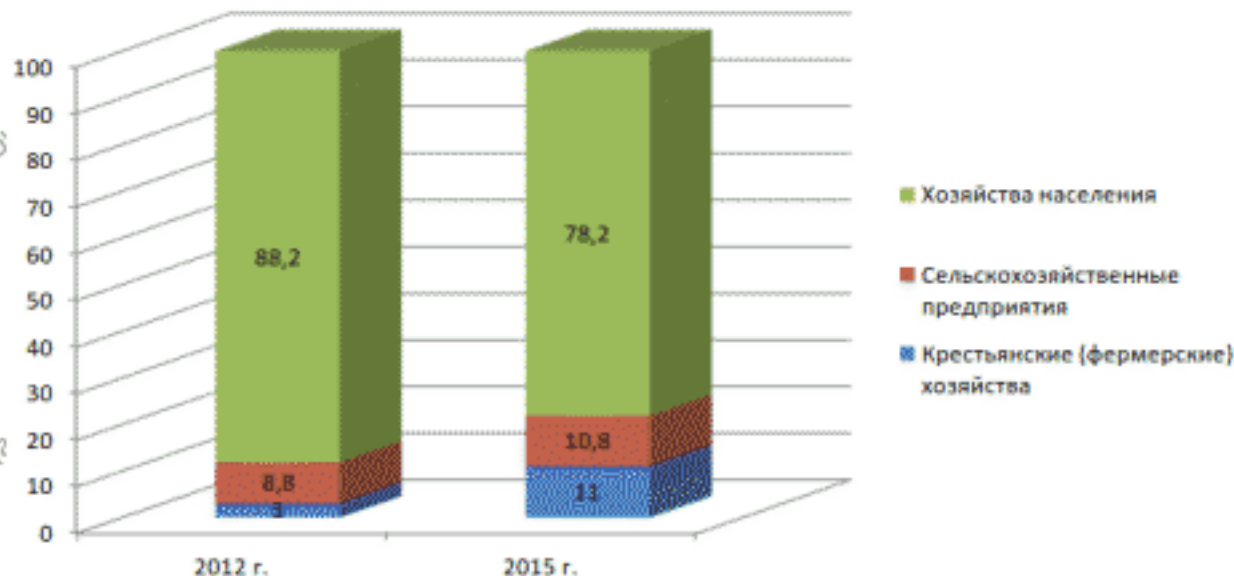


Рисунок –5 Структура посевных площадей картофеля и овощебахчевых культур по категориям хозяйств в России за 2012 г. и 2015г.

Что касается некоммерческого сектора - хозяйства населения, то стоимость произведенной продукции здесь в 2015 году, по отношению к 2014 году, выросла на 11,8% до 1 025,7 млрд. руб. С учетом того, что средний по РФ уровень инфляции в 2015 году составил 12,91%, можно говорить о стагнации и некотором снижении стоимости продукции растениеводства некоммерческого сектора.

Таким образом, доля крестьянских (фермерских) хозяйств в посевных площадях овощных, баковых культур и картофеля выросла с 3 до 11%. Сравнительные объемы производства основных видов сельскохозяйственной продукции в различных категориях хозяйств, можно сделать вывод о практически частном характере производства овощей и картофеля. Так если зерновые культуры, технические культуры и кормовые культуры производились в основном

сельхозпредприятиями (69, 71 и 81% соответственно) или крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (26, 29 и 20% соответственно), то картофель и овощебахчевые культуры - хозяйствами населения (78%).

Далее проанализируем посевные площади в разрезе культур (таблица 2).

Как видно из данных таблицы 2, наибольший удельный вес в 2015 году в структуре посевов занимают томаты (17,1%), капуста (16,4%) и лук репчатый (12,8%). Анализируя исходные данные, мы можем сделать вывод о том, что доля посевных площадей овощных культур увеличилась на 1,9%, наблюдается положительная динамика огурцов (+1,4%), что нельзя сказать о репчатом луке (-4,3%).

Таблица 2 – Посевная площадь овощных культур в Российской Федерации за 2012-2015 гг.

Культуры	Посевная площадь								2015 г. в % к 2012 г.
	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		
	тыс.га	%	тыс.га	%	тыс.га	%	тыс.га	%	
Овощи	681	100	671	100	684	100	694	100	101,9
из них:									
капуста	115	16,9	114	17,0	113	16,5	114	16,4	99,1
огурцы	69	10,1	68	10,1	71	10,4	70	10,2	101,4
томаты	120	17,6	122	18,2	120	17,5	119	17,1	99,2
морковь столовая	71	10,4	70	10,4	71	10,4	70	10,1	98,6
свекла столовая	49	7,2	47	7,0	49	7,2	48	6,9	98,0
лук репчатый	93	13,7	87	13,0	87	12,7	89	12,8	95,7
Прочие	164	24,1	163	24,3	173	25,3	184	26,5	112,2

В связи с тем, что население увеличило объемы производства овощей, общие результативные показатели деятельности отрасли несколько выросли.

Основные показатели функционирования подкомплекса представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Основные показатели производства овощей в Российской Федерации

Показатель	Един. измер.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к	
							2011 г.	2014 г.
Посевная площадь	тыс.га	662	698	681	671	684	103,3	101,9
Валовый сбор	млн т.	12,1	14,7	14,6	14,7	15,5	128,1	105,4
Урожайность	ц/га	180	208	211	214	218	121,1	101,9
Использовано на переработку	тыс.т.	1662	1876	1975	1996	2006	120,7	100,5
Удельный вес от валового сбора	%	13,7	12,8	13,5	13,6	12,9	-	-
Потребление на душу населения	кг	104	106	104	107	102	100,1	95,3

Таким образом, валовый сбор овощей в период с 2011 по 2015 годы вырос на 28%. Показатели урожайности в тот же период выросли на 21%. Так же можно заметить тот факт, что процент потребления овощей на душу населения с 2014 года на 2015 год снизился на 4,7%, а процент использования овощей на переработку с 2011 года на 2015 год вырос на 21%.

Существенные колебания в уровне урожайности овощей прежде всего, свидетельствуют о низком уровне интенсивности их возделывания и их зависимости от посадочных условий. Овощные культуры

не одинаково требовательны к почвам и климату. Например, высокая относительная влажность воздуха способствует росту огурцов, но неблагоприятна для выращивания помидоров и репчатого лука. Кроме того, они требуют высокого уровня агротехники и больших затрат труда.

Внесение органических удобрений резко сократилось. Это связано с тем, что сельскохозяйственные предприятия испытывают крайне тяжелое финансовое положение. Так, по агротехническим нормам на 1 га нужно вносить 120-180 кг минеральных удобрений и 10-30 т/га органических.

Таблица 4 – Внесение минеральных и органических удобрений на 1 га в Российской Федерации (в пересчете на 100% питательных веществ), кг

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Минеральные удобрения	84	179	159	160	173	172
Органические удобрения	7	4	4	3	4	3

Проведя анализ внесения минеральных и органических удобрений под посеvy овощебахчевых культур в сельскохозяйственных организациях (таблица 4), мы можем наблюдать то, что процент минеральных удобрений в период с 2010 года по 2015 год вырос почти на 50%, а минеральных за тот же период снизился почти на 60%.

Таким образом, оценивая текущую ситуацию в овощеводстве, следует признать, что производство овощей в России выросло в 2015 г. на 7,4% по отношению к 2011 г. и составило 1204 млн т. Однако следует отметить, что отечественный рынок свежей овощной продукции по-прежнему наполовину состоит из импортных поставок. В период межсезонья

объем импортной продукции овощей возрастает до 85% от всего предложения. К тому же, потребление овощей и бахчевых, включая продукты их переработки в пересчете на свежие, в расчете на душу населения, по предварительным данным Росстата, за январь-декабрь 2015 г. составило 112 кг при рекомендованной норме 120-140 кг.

В связи с этим становится актуальным наращивание отечественного производства овощной продукции на основе модернизации существующих аграрных технологий. Такой подход провозглашен Правительством России в качестве важнейшей задачи государственной агропродовольственной политики.

Библиографический список

1. Концепция государственной политики в области здорового питания населения России на период до 2005 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. 24.08.1998. №34
2. Регионы России. Основные социально-экономические показатели 2016. [Электронный ресурс]. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc
3. Россия в цифрах. 2016. Крат. стат. сб. / Росстат – М., 2016 – 543 с.
4. Сельское хозяйство Краснодарского края. Статистический сборник. 2015: Стат. сб. / Краснодарстат – Краснодар, 2016. – 233 с.
5. Яроменко, Н.Н. Формирование и функционирование рынка продукции овощных культур (по материалам Иркутской области) / Н.Н. Яроменко // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Краснодар, 2006

References

1. Konceptsiya gosudarstvennoj politiki v oblasti zdorovogo pitaniya naseleniya Rossii na period do 2005 g. // Sbornik zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii . 24.08.1998. №34
2. Regiony Rossii. Osnovnye social'no-ehkonomicheskie pokazateli 2016. [Elektronnyj resurs]. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc
3. Rossiya v cifrah. 2016: Krat. stat. sb. / Rosstat – M., 2016 – 543 s.
4. Sel'skoe hozjajstvo Krasnodarskogo kraja. Statisticheskij sbornik. 2015: Stat. sb. / Krasnodarstat – Krasnodar, 2016. – 233 s.
5. YAromenko, N.N. Formirovanie i funkcionirovanie rynka produkcii ovoshchnyh kul'tur (po materialam Irkutskoj oblasti) / N.N. YAromenko // dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk / Krasnodar, 2006

ПРЕДНАМЕРЕННОЕ БАНКРОТСТВО: ИСТОРИЧЕСКИЙ И СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД

Зубарев И.С., к.э.н., доцент, Пермская ГСХА

Аннотация: Институт банкротства является базовым элементом рыночной экономики, функционирование которого оказывает существенное влияние на макро- и микроэкономические параметры развития национальной экономики. Однако российский институт банкротства характеризуется не только высоким уровнем конфликтности функционирования, но и усложнением процессов согласования и реализации экономических интересов участников отношений несостоятельности, что отражается в противоречивости как отдельных процедур банкротства, так и в развитии всего института. Дисфункциональность российского института банкротства проявляется в том, что он используется как инструмент захвата и передела собственности в виде рейдерства, как инструмент налоговой оптимизации при выводе активов, уклонении от налогов или как средство недобросовестной борьбы с конкурентами для снижения цены активов перед последующим слиянием и поглощением, банкротство эффективных собственников.

Ключевые слова: банкротство, институт банкротства, процедуры банкротства, несостоятельность, конкурсное производство, платежеспособность, финансовое оздоровление, заемщик.

Abstract: the institution of bankruptcy is the basic element of a market economy, the functioning of which has a significant impact on the macro- and microeconomic parameters of the development of the national economy. However, the Russian institution of bankruptcy is characterized not only by the high level of conflict of functioning, but also by the complication of the processes of coordinating and realizing the economic interests of participants in insolvency relations, which is reflected in the inconsistency of both individual bankruptcy procedures and the development of the entire institution. The dysfunctionality of the Russian institution of bankruptcy is manifested in the fact that it is used as a tool for seizing and redistributing property in the form of raiding, as a tool for tax optimization in the derivation of assets, tax evasion or as a means of unfair competition with competitors to reduce the price of assets before subsequent mergers and acquisitions, bankruptcy effective owners.

Keywords: bankruptcy, institution of bankruptcy, bankruptcy procedures, insolvency, bankruptcy proceedings, solvency, financial recovery, borrower.

Банкротство - это сложный механизм экономического регулирования, основанный на ряде экономических, финансовых и юридических процедур, направленных на максимально возможное удовлетворение требований кредиторов, с одной стороны, и восстановление бизнеса должника - с другой.

Эксперты в области антикризисного управления предлагают классифицировать банкротство следующим образом:

- реальное банкротство (неспособность организации осуществлять платежи по начисленным обязательствам, фактическая несостоятельность);

- техническое банкротство (неплатежеспособность организации, вызванная трудностями с продажей продукции и / или сбором дебиторской задолженности, и в этом случае платежеспособность организации может быть восстановлена после надлежащих процедур взыскания организации-должника);

- преступное банкротство (банкротство, возникшее в результате преднамеренных действий со стороны определенных заинтересованных лиц). Фиктивное и преднамеренное банкротство относится к этой категории.

Регулирование отношений, связанных с невыплатой долгов, можно найти даже в римском праве. Первоначально ответственность должника представлялась независимой от его вины. Цель конкурса состояла не в равномерном распределении имущества должника между лицами, имеющими на них право, а в «удовлетворение чувств мести, которое питал неразвитый человек к неисправному должнику». Безопасностью долга являлась не собственность, а сам должник. Это было проявлением идеи, присущей древнему миру: за долги отвечает тело должника. [3]

Постепенно виновная несостоятельность стала отделяться от «несчастной». В 326 г. В Риме был издан закон, запрещающий налагать личные взыскания в случае, когда должник давал клятву, что он ничего не скрывает и все имущество передает кредитору. Имущественная ответственность должника стала вытеснять личную ответственность. Однако отношения несостоятельности преимущественно сводились к отношениям «должник-кредиторы».

В средние века банкротство воспринималось как антисоциальное преступление. Характеристика вины по-прежнему неотделима от концепции несостоятельности. Неисправный должник был воспринят как ослушник государства, и цель производства по делу о несостоятельности заключалась в наказании гражданина. Отношения «государство-должник» были «опорным» направлением в отношениях несостоятельности. Производство было открыто по полной инициативе суда, который забирал всю собственность должника в свои руки, превращал ее в деньги и распределял ее между кредиторами, действуя в силу ее публичной власти. Этот порядок над должниками был разработан в основном в Испании, откуда он проник в Германию в 17 веке.

С развитием капиталистических отношений и идей политической экономии государство все больше уступало свой позиции рынку, будучи удовлетворенным ролью «ночного сторожа» в развитых странах. В процессе таких изменений «центр тяжести» при осуществлении процедур банкротства перешел к отношениям «должники-кредиторы». Полную инициативу суда заменил «принцип любительских кредиторов»: имущество оставалось в собственности должника, но кредиторы приобрели право собственности на него. Изменилась и основная цель конкурса. Теперь это состояло не в наказании гражданина, а в «единообразии распределения стоимости», то есть в справедливом распределении имущества должника среди всех кредиторов. [4]

Изменение цели банкротства неизбежно привело к тому, что гражданская вина должника постепенно отошла ко «второму» плану, интерес к личности преступника был заменен интересом к его собственности, а характеристика вины началась для отделения от концепции несостоятельности. В результате виновная несостоятельность рассматривалась в качестве одного из видов несостоятельности.

Вместе с тем, на рубеже XIX-XX веков процедура несостоятельности в общем случае сводилась к ликвидации предприятия как имущественного комплекса - распродаже его по частям. Недостатки такого подхода стали осознаваться еще в XIX веке, и в законодательствах развитых стран появились нор-

мы, предотвращающие открытие конкурса. В Голландии, Бельгии, Италии предусматривалась рассрочка платежей. Часто при рассрочке платежей кредиторы призывались к участию в делах должника. В Англии существовало предшествующее соглашение о скидке, по которому специально назначенное судом лицо собирало сведения о личности и имуществе должника, созывало кредиторов, и только при не успешности предложенной мировой сделки должник объявлялся несостоятельным.

В Российском государстве институтом, препятствовавшим проведению конкурса, была администрация. Администрация возникла по добровольному соглашению должника с кредитором. Цель администрации состояла в том, чтобы восстановить бизнес и дать возможность полностью удовлетворить требования кредиторов. Однако, администрация была допущена только для крупных торговых предприятий в городах, где существовала фондовая биржа, и при условии, что дефицит баланса не превышает 50%.

Возникновение реабилитационных процедур явилось следствием развития законодательной концепции, возникшей в английском законодательстве в начале 18 века и американском законодательстве в 19 веке. Данная концепция исключала неимущественную ответственность должника (личные взыскания) при несчастной или неосторожной несостоятельности.

Разработка реабилитационных процедур стала причиной появления института арбитражного управления, а в 20-м веке отношения между должником и арбитражным управляющим стали центральными в процессе осуществления процедур несостоятельности.

Истоки развития института арбитражного управления прослеживаются в законодательстве многих стран. Например, английский trustee является доверенным лицом, которое призвано ликвидировать имущество должника, переданное его имуществу, и вознаградить кредиторов. Другим примером может быть администратор в дореволюционной России. Они были вовлечены в «руководство делами должника» и были фактическими руководителями предприятия. Должник находился под их опекой, не мог вступать в новые дела, и кредиторы не имели права подавать иски против него, минуя администрацию.

Система арбитражного управления принципиально отличалась от судебного, и от кредиторского управления имуществом, характеризовалась как более эффективная для должника кредиторов, общества в целом, что и обусловило ее дальнейшее развитие и распространение. Привлечение арбитражного управляющего для решения различных задач (ликвидации имущества в Англии, реабилитации должника в России), но с одной целью (повышение эффективности управления) выявило значимость такого фактора несостоятельности как неадекватный уровень управления.

Постепенно был разработан подход, согласно которому процедуры банкротства стали восприниматься как прощение компании ошибок управления, связанных с неизбежным риском ведения бизнеса. Можно сказать, что характеристика вина была окончательно отделена от понятия несостоятельности, что привело к ряду логических последствий.

Во-первых, особое значение при проведении процедур банкротства приобрели способы, направленные на защиту прав и интересов должника, восстановление платежеспособности которого признается одной из основных целей производства по делу о несостоятельности. Во-вторых, виновная несостоятельность стала определяться не как вид несостоятельности, а как специфическое для данной сферы правонарушение.

Следовательно, понятие преднамеренного банкротства, фиктивного банкротства и неправомерных действий при банкротстве в значении специфического правонарушения в сфере несостоятельности (криминального банкротства) оформились в XX веке.

Необходимо отметить, что развитие национальных институтов является поступательным и характеризуется специфическими особенностями. В частности, своеобразную эволюцию института несостоятельности обусловило развитие отечественного законодательства.

Первым документом, регулирующим данные отношения, была Русская правда (XIII в.). Как отмечал В.О. Ключеский, «имущественная безопасность, целостность капитала, неприкосновенность собственности обеспечивалась в законе личностью человека. Купец, торговавший в кредит и ставший несостоятельным по своей вине мог быть продан кредиторам в рабство».

Судебник 1550 г. Также предусматривал два вида торговой несостоятельности – «бесхитростную», когда товар «истонет или сгорит, или рать, или разбой возьмет» и «без напрасньства», если виновный «проплет или иным каким безумием свой тот товар погубит».

Сборным Уложением 1649 г. устанавливалась торговая и неторговая несостоятельность; та и другая подразделялась на нечастную и злостную. При этом лица торгового звания, уличенные в злостном банкротстве, подлежали более высокой мере ответственности.

Дальнейшее развитие отечественного института несостоятельности было связано с отделением умышленной вины – от вины неосторожной. Банкротский устав 1800 г., а вслед за ним и Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. Различали три вида несостоятельности – несчастную, неосторожную и злостную. Эта классификация несостоятельности, в соответствии с которой виновная (несчастливая и небрежная) несостоятельность рассматривается в качестве одной из форм несостоятельности, была заимствована из французского законодательства:

- несостоятельность была признана неудачной, если она произошла не по вине должника, а по не зависящим от воли обстоятельствам (наводнение, пожар, который не может быть защищен страхованием, мелководье, неверная информация о проходе). По вине должника в отношении третьих лиц).

- несостоятельность квалифицировалась как небрежная, когда она произошла по вине должника, но без умысла и подлога. Его признаки - недостаточный запас капитала в начале предприятия, отсутствие или неправильное использование торговых книг, ненадлежащее использование заемных денег, выдача векселей за большие суммы в обмен на старые.

- несостоятельность считалась фальсифицированной, злонамеренной или злонамеренной, если было выявлено наличие злого умысла с целью сокрытия собственности различными способами и подлога (выдача счетов, продажа, укрпление, залог, сокрытие выручки, сокрытие документов, подлог торговых книг и другие данные, на основании которых определяется позиция должника).

Однако, понятие банкротства и несостоятельности в российском законодательстве не отождествлялось. Под банкротством понималась неоплатность лица, производящего торговлю, происшедшую от его вины. Таким образом, помимо признака неоплатности, выделяли два специфических признака банкротства:

- субъект банкротства (банкрот). Им являлось лицо, производящее торговлю. Этим признаком

банкротство отличалось от неосторожной и злостной неторговой несостоятельности.

- признаком виновности должника банкротство отличалось от несчастной торговой несостоятельности. Вина должника могла быть неосторожной или умышленной. В первом случае имела место неосторожное или простое банкротство, во втором злостное или злонамеренное.

Следует отметить, что за этот период в России преднамеренное банкротство не рассматривалось как самостоятельный вид. Некоторые из его признаков можно проследить в концепции злонамеренной неплатежеспособности. Вместе с тем злостное банкротство включало в себя действия, которые имели место в случае несостоятельности (объявления ее или в ходе производства по делу о несостоятельности) или предвидения объявления о неплатежеспособности в ближайшее время, а также надлежащего объявления о неплатежеспособности (соответствует таким понятиям, как «неправомерные действия при банкротстве» и «фиктивное банкротство»). Итак, И.Я. Фойницкий определил злонамеренную неплатежеспособность как преднамеренное утаивание должником, который впал в неплатежеспособность, или прекратил платежи своего имущества, чтобы получить имущественные выгоды, избегая выплаты долгов кредиторам или, по крайней мере, полной выплаты долгов. [2].

Восприняв в XIX в. Нормы западного конкурсного права, российское законодательство в некоторой мере наследовало и историю его развития. Например, несмотря на то, что наиболее существенным моментом банкротства считалось злоупотребление доверием кредиторов, о банкротстве говорилось в

Уложении о наказаниях уголовных и исправительных в разделе «О преступлениях и проступках против общественного благоустройства и благочиния».

Этап развития института несостоятельности пройденный западными странами в средние века, не миновал Россию в XX в. В период НЭПа разрешение дел о несостоятельности находилось в исключительной компетенции государства. Построение ликвидации на принципах равенства, заинтересованности и самостоятельности кредиторов признавалось невозможным, и последние были отстранены от участия в конкурсе. С отменой НЭПа советский институт несостоятельности фактически прекратил свое существование, а в начале 60-х годов общие нормы о несостоятельности были и вовсе отменены (марксистско-ленинское учение исключало кризисы при социализме).

Конец 80-х годов ознаменовался переходом к рыночной системе. Переломной точкой преобразований стало 1 января 1992 года – начало радикальных рыночных реформ. Первый закон «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» также был принят в 1992 году. [1]

Таким образом, можно отметить, что эволюционное развитие института банкротства в современной России связано в первую очередь с глубокими историческими изменениями, а также с тем, что многие эксперты в области несостоятельности основывались на западных доктринах по делам о банкротстве. Рассматриваем публикацию в Российской Федерации систематизированного закона о ведении бизнеса, связанного с банкротством, большим успехом на пути решения проблем несостоятельности.

Библиографический список

1. О несостоятельности (банкротстве): ФЗ от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (ред. От 12.03.2014 г.)
2. Фойницкий И. Я. Мошенничество по русскому праву. Сравнительно-догматическое исследование. - СПб., 1871. - С. 246.
3. Анохин В.С. Антикризисное управление и роль суда в осуществлении процедуры банкротства: монография / В.С.Анохин; Ин-т экономики и права. - Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2006. - 304 с.
4. Файншмидт Е.А. Кризис-менеджмент: Учебное пособие. М., 2014, 399 с.
5. Зубарев И.С. Анализ несостоятельности (банкротства) в условиях современной действительности [Текст] / И.С. Зубарев // Пермский аграрный вестник. - 2014. - №4 (8). С.68-73.

References

1. O nesostoyatel'nosti (bankrotstve): FZ ot 26.10.2002 g. № 127-FZ (red. Ot 12.03.2014 g.)
2. Fojnitskiy I. YA. Moshennichestvo po russkomu pravu. Sravnitel'no-dogmaticheskoe issledovanie. - SPB., 1871. - S. 246.
3. Anohin V.S. Antikrizisnoe upravlenie i rol' suda v osushchestvlenii procedury bankrotstva: monografiya / V.S.Anohin; In-t ehkonomiki i prava. - Voronezh: Izd-vo Voronezh. gos. un-ta, 2006. - 304 s.
4. Fajnshmidt E.A. Krizis-menedzhment: Uchebnoe posobie. M., 2014, 399 s.
5. Zubarev I.S. Analiz nesostoyatel'nosti (bankrotstva) v usloviyah sovremennoj dejstvitel'nosti [Tekst] / I.S. Zubarev // Permskiy agrarniy vestnik. - 2014. - №4 (8). S.68-73.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ И ЕЁ АПРОБАЦИЯ

Иванова Т.Ю., д.э.н., профессор, Ульяновский Государственный университет
Кочкова Я.А., Ульяновский Государственный университет

Аннотация: По мере роста репутации бизнес расширяется и увеличивается объем продаж. Репутация компании строится за счет активного участия в обширных программах, эффективной коммуникации, качественных продуктов или услуг, которые создаются и поддерживаются маркетинговыми усилиями. Но как определить, эффективно ли построена маркетинговая деятельность? Данная концепция настолько широка и динамична, что в настоящее время ни одно определение не охватывает все его теоретические и практические аспекты. В рамках данной статьи мы предлагаем свою методику оценки маркетинга на современном предприятии.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность; эффективность; показатели оценки эффективности маркетинговой деятельности; риски.

Abstract: At present time there is no facility that normally exists without a marketing division. Relevance of the marketing even rises day by day. Marketing budgets tend to the substantial growth over the last 15 years. Issues related to the grounding of the cost escalation remain open. This situation creates tensions in relations between financial and marketing departments. To improve the marketing activity and to increase the marketability facilities need regularly measure the performance of the marketing.

Keywords: Marketing performance; efficiency; evaluation methods; risks.

В области оценки эффективности маркетинговой деятельности нет обобщенной точки зрения. Большинство методов сводятся к анализу затрат или же исследованию отдельных функций. Большинство российских ученых предлагают определять эффективность по функциям, которые осуществляет отдел маркетинга на том или ином предприятии. Так, М.В. Коньшева и Н.К. Моисеева [5] предлагают оценивать следующие показатели: исследование рынка; ассортиментная и сбытовая политика; коммуникации. Эти ученые приблизились к разработке комплексного метода оценки эффективности маркетинга, но не довели до практического применения, т.к. методика не включает в себя наличие шкалы для качественной оценки и концепции расчета суммарного показателя эффективности.

С.В. Везфамильная, А.А. Рожков [3] предлагает экспресс – оценку маркетинга по ряду показателей (масштаб рынка, продажи, затраты на маркетинговую деятельность, заказы, конкуренция). В данной методике присутствует субъективность в определении значимости показателей и в определении оценок, а также узость шкалы оценки (всего 3 значения: -1; 0; +1). Также, можно сказать, что разработано недостаточное количество оцениваемых показателей – их всего 5.

Л.В. Балабанова [2] в своем исследовании утверждает, что оценку эффективности маркетинга целесообразно проводить по следующим направлениям: покупатель, маркетинговые интеграции, адекватность информации, стратегическая ориентация.

Зарубежные ученые (Р.Каплан; Т. Амблер; Дж. Лендсхол; Н. Бендл; Д. Нортон и др.), основываясь на исследованиях опыта компаний, предлагают использование экономико-математических методов. Так, Г. Ассель [1] сторонник данного подхода и предлагает оценивать эффективность маркетинговой деятельности, как эффективность затрат на маркетинг, путём исследования зависимости между двумя показателями.

Если проводить анализ по таким показателям, как объем продаж, прибыльность и соотносить их с затратами на маркетинг, то мы сможем увидеть только общую результативность компании. Выделить долю маркетинга здесь довольно сложно или же, зачастую невозможно. Такой анализ не гарантирует достоверности полученных данных, т.к. успехи компании могут быть связаны вовсе не с реализованными маркетинговыми мероприятиями, а с иными благоприятными условиями.

Однако анализ эффективности во всех методиках произведен по отделенным ее направлениям (реклама,

затраты и др.). До сих пор отсутствует методика комплексного анализа маркетинга, которая бы включала в себя количественные и качественные методы. Поэтому, в данной статье мы предлагаем свое видение оценки эффективности маркетинга на современном предприятии. Наш метод состоит из 4х частей:

1. Определение внутренней эффективности маркетинговой деятельности;
2. Определение внешней эффективности маркетинговой деятельности;
3. Определение рисков и степень их важности при принятии решений;
4. Анализ результатов и разработка предложений по улучшению.

Мы разграничиваем понятия внутренней и внешней эффективности. Под внутренней эффективностью мы понимаем совокупность функций управления, грамотная реализация которых способна повысить производительность отдела маркетинга. В последнее время, говоря об оценке эффективности деятельности компании, анализируется деятельность руководителей подразделений, т. е. менеджмента. Роль менеджмента состоит в обеспечении бесперебойного функционирования системы управления предприятием. Содержание функций системы менеджмента (управления) - это предвидеть последствия, планировать цели, организовать процесс, распоряжаться ресурсами, координировать действия и контролировать выполнение заданий.

Внешняя эффективность маркетинга – это совокупность функциональных обязанностей сотрудников отдела маркетинга, реализация которых влияет на увеличение продаж продукта компании, а также повышения ее рыночной стоимости. Она представляет собой выполнение самих маркетинговых функций, таких как разработка рекламы, маркетинговые исследования; продвижение товара и другие. Совокупность внутренней и внешней эффективности образуют общую эффективность. Данные показатели исследуются с помощью формул, анализа документов, экспертных методов, наблюдения, интервьюирования, анкетирования. Для оценки необходима шкала перевода качественных оценок в количественные, в данной работе мы предлагаем использование пятибалльной шкалы.

Апробация методики проведена на примере кондитерской фабрики «Глобус». Данное предприятие было образовано в 1997 году в г. Ульяновске. Отдел маркетинга существует с 2005 года. На сегодняшний день, можно выделить организационную структуру отдела маркетинга:



Рисунок 1 - Структура отдела маркетинга на ООО «Глобус»

В отделе работают 6 сотрудников и у каждого имеется должностная инструкция, в соответствии с которой, осуществляется его работа. Для наглядно-

сти рекомендуем представлять результаты оценки маркетинговой деятельности в таблице.

Таблица 1 - Результаты, полученные в ходе оценки маркетинга на ООО «Глобус»

№	Параметр эффективности	Метод оценки	Балл	Ранг риска
Внутренняя эффективность				
1	Планирование			
1.1	Четкость постановки целей	Анализ внутрфирменной документации (приказы). Соответствие критерию SMART.	4	2
2	Организация			
2.2	Степень формализации	Анализ внутрфирменной документации (должностные инструкции, положение о подразделении).	4	6
2.3	Норма управляемости	Опрос начальника отдела маркетинга	5	
2.4	Наличие технических средств и специализированных компьютерных программ	Анализ технической обеспеченности отдела, посредством метода наблюдения, для которого составлялся регистрационный лист.	4	
2.5	Квалификация персонала	Анализ внутрфирменной документации.	4	
3	Мотивация			
3.1	Удовлетворенность сотрудников существующей системой мотивации и стимулирования	Анкетирование	2	11
3.2	Текущая текучесть кадров	Расчет текучести кадров.	2	
3.3	Морально - психологический климат в коллективе	Анкетирование сотрудников с помощью методики М.И. Гуревича «Социально - психологическая самоаттестация группы, как коллектива (СПСК)» [4]	3	
4	Координация			
4.1	Коммуникация	Анкетирование сотрудников	5	8
4.2	Принятие решений	Опрос сотрудников, вовлеченных в процесс принятия решений	4	
5	Контроль			
5.1	Методы контроля маркетинговой деятельности, применяемые руководством.	Экспертные методы	1	9
Итого (внутренняя эффективность):			36	
Внешняя эффективность				
6	Отчетность	Утвержденные отчеты, предоставленные с задержкой не более, чем на 1 рабочий день.	5	12
7	Мониторинг конкурентов	Опрос сотрудников отдела маркетинга и руководителя	3	13
8	Дизайн этикеток	Опроса мнений потребителей.	4	5
9	Маркетинговые исследования	Анализ внутрфирменной документации; опрос руководителя	1	14
10	Работа с официальным сайтом	Анкетирование сотрудников и потребителей	3	17
11	Работа в социальной сети	Опрос потребителей	3	18
12	Реклама	Корреляционный анализ	5	4
13	Затраты	Контент- анализ	5	7
14	Событийный маркетинг	Корреляционный анализ	5	16
15	Управление продуктом. Выявление неудовлетворительных параметров	Опрос мнений потребителей	1	11
16	Разработка каталога	Опрос мнений потребителей	5	19
17	Разработка дизайна новых ро- тов	Опрос мнений потребителей	5	20
18	Работа с фирменными магазинами (разработка листовок, плакатов)	Опрос мнений потребителей	5	15
19	Работа с товарными знаками	Анализ рынка	2	3
20	Пробный маркетинг	Анкетирование	1	10
Итого внешняя эффективность:			53	-
Итого общая эффективность маркетинга:			89	-

Итого, суммарная эффективность маркетинга на ООО «Глобус» по нашей методике составила 89 баллов (из 130 максимальных).

Технология планирования хорошо разработана и постоянно используется на предприятии. Некоторые цели в ООО «Глобус» сформулированы не совсем точно (например: «улучшение дизайна и привлекательности изготавливаемой продукции»), что вызывает недопонимание у некоторых сотрудников (респонденты отмечают то, что не понятно, в каком именно стиле необходимо сделать дизайны, нет общей договоренности по формированию концепции нового товара, что затрудняет их работу и приводит к дальнейшему недопониманию).

Формализация поведения в ООО «Глобус» высокая. Присутствует множество организационных, распорядительных, информационно – справочных документов. У каждого маркетолога есть своя должностная инструкция, подписанная директором и самим сотрудником. Рассмотрев должностные инструкции ООО «Глобус», можно сказать, что они соответствуют всем требованиям, предъявляемых к составлению инструкций. Опрос руководителя отдела маркетинга показал, что существующим количеством сотрудников легко управлять, что говорит о соблюдении принципа нормы управляемости.

При таком подходе, как ни странно, текучесть кадров за 2016 год составила 9,8%. Нормой текучести кадров можно назвать от 1% до 4%. За год сменилось 8 трейд - маркетологов и 1 руководитель. Возможно причины кроются в мотивации.

По данным анализа существующей системы мотивации труда в ООО «Глобус» были выявлены следующие проблемы:

- при определении размера оклада и премиальных, не уделяется внимание дополнительно отработанному времени персонала, т.е. после 18-00 и в выходные дни, что значительно снижает заинтересованность и производительность;
- практически не выделяются средства на обучение, повышение квалификации персонала, не проводится работа по профессиональному развитию работников;
- отсутствует творческое стимулирование.
- не выделяются премии за перевыполнение плана (но такие премии есть у других отделов, например в отделе региональных продаж), что вызывает чувство несправедливости у сотрудников.

Можно сделать вывод, что система мотивации и стимулирования не идеальны. Система мотивации неразрывно связана с функцией контроля. Контроль маркетинговой деятельности практически не осуществляется. Руководители отмечают то, что нет

показателей, по которым можно оценить их деятельность. Поэтому, зачастую такая ситуация приводит к недопониманию между сотрудниками и руководством. Таким образом, опрос показал, что необходимо пересмотреть существующие показатели оценки эффективности работы сотрудников и их систему вознаграждения. Необходимо разработать показатели оценки с применением метода KPI. Ключевые показатели оценки результатов работы сотрудников должны оцениваться индивидуально. По окончании месяца оцениваются фактические значения KPI. При этом количественные показатели измеряются по естественной метрической шкале, а качественные – по порядковой 100-балльной шкале. На основе данных показателей строится система премирования (бонусов). Заработная плата состоит из основной части (оклада) и премий. По мере выполнения KPI, сотруднику назначаются премии. Например, предположим, что основной оклад сотрудника составляет 30000 руб. Максимальная бонусная ставка – 20 % оклада. Таким образом работник сможет заработать 36000 руб. в месяц, если выполнит все поставленные задачи. С помощью ключевых показателей, можно оценить эффективность каждого сотрудника и, в соответствии с этим рассчитать им премию. Это способствует развитию мотивации среди работников, потому что они понимают, что именно от их усилий зависит размер бонуса.

Мониторинг конкурентов в организации практически не ведется. Но, информация о конкурентах имеет большое значение, поскольку позволяет определить их удовлетворенность текущей позицией на рынке, предлагаемых действиях по изменению долей рынка, характере их инвестиционной политики, основных проектах. Представление о сильных и слабых сторонах конкурентов, инструментах, которые они будут использовать в конкурентной борьбе (цены, реклама, новая система стимулирования поставщиков и т.п.), – необходимое условие разработки эффективных мер противодействия и желательного изменения конкурентного окружения. Поэтому, компании «Глобус» необходимо ежемесячно следить за деятельностью конкурентов.

Анализ эффективности рекламной деятельности оценивался нами с помощью корреляционного анализа. Для того, чтобы провести корреляционный анализ, нужно знать два массива данных:

1. Это объем продаж или выручка (то, в отношении чего будет построена зависимость);
2. Затраты на маркетинговые мероприятия.

Таким образом, мы составили итоговую таблицу.

Таблица 2 - Зависимость объема продаж от маркетинговых мероприятий за 2016 год

Период	Объем продаж (шт)	Скидки, руб	Реклама в печатных изданиях	Событийный маркетинг	Наружная реклама	Дегустации	На исследования	Общий бюджет маркетинга
1	10000	13000	6000	20000	20000	5000	8000	143000
2	30000	22000	8000	40000	40000	25000	22000	206000
3	25000	19000	7000	35000		20000	21000	144000
4	10000	12000	6000	20000	19000	9000	7000	102000
5	15000	12000	6000	25000		8000	11000	133000
6	25000	21000	6000	19000	45000	9000	22000	158000
7	25000	20000	7000	35000		9000	25000	131000
8	20000	20000	6000	30000		9000	19000	117000
9	19000	16000	5000	29000	18000	14000	17000	155000
10	32000	23000	8000	42000		25000	15000	176000
11	30000	22000	8000	40000	19000	25000	22000	182000
12	25000	22000	7600	35000		20000	22000	146600
К		0,936	0,766	0,832	0,503	0,808	0,781	0,735

Коэффициент корреляции — это величина, которая может варьировать в пределах от +1 до -1. В случае полной положительной корреляции этот коэффициент равен плюс 1, а при полной отрицательной — минус 1. Проведенный анализ показал наличие сильной зависимости. Больше всего на объем продаж влияют скидки и дегустации.

Также, мы провели анализ затрат маркетинговой деятельности. Самой значительной статьей функциональных затрат маркетинга является коммуникационная политика (65%). Организация использует различные виды коммуникаций с потребителями, значительный удельный вес затрат приходится на рекламу (42%) и стимулирование сбыта

(23%). Следует отметить появление в 2014 г. нового вида затрат — на электронные маркетинговые коммуникации (7%). Часть затрат на рекламу, связана с оплатой услуг различных рекламных агентств (18%), однако в первичных документах и учете расходов на рекламу невозможно установить с чем связаны данные затраты (с разработкой рекламных материалов, изготовлением или размещением рекламы). Таким образом, следует отметить отсутствие детализированного учета и слабый контроль затрат маркетинговой деятельности, что затрудняет проведение последующего экономического анализа затрат.

Таблица 3 - Расчет отклонений от маркетингового бюджета ООО «Глобус»

№	Затраты	План	Факт	Отклонения
1	Затраты на разработку рекламы	75000	80000	-5000
2	Затраты на продвижение	40000	40000	0
3	Затраты за услуги рекламных агентств	120000	160000	-40000
4	Затраты на печатные материалы и аренду	120000	139000	-19000
5	Интернет реклама	500000	456000	44000
6	Авторские знаки	80000	62000	-12000

Из таблицы видно, что есть перерасход средств бюджета. Существенным отклонением являются затраты на услуги рекламных агентств.

В компании не осуществляется пробный маркетинг. Проводится дегустация уже готовой продукции. Очень часто компания выпускает какой-либо новый

продукт, спрос на который падает уже через 2-3 месяца. Затем, продукция снимается с производства.

Далее, на третьем этапе нашей методики мы оценили степень риска на всех этапах деятельности. Экспертная группа состояла из 13 человек. Результаты приведены в таблице:

Таблица 4 - Ранжирование рисков в маркетинговой деятельности

Показатели	Условные номера экспертов													E	Отклонения	Σ		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13					
Ранги оценки																		
Планирование	4	3	1	3	1	2	1	5	2	2	3	3	1	31	-102,55	10516,5025		
Организация	6	5	8	6	7	5	6	9	6	5	5	10	6	84	-49,55	2455,2025		
Координация	9	7	6	10	11	8	7	8	20	7	8	9	10	120	-13,55	183,6025		
Мотивация	10	10	19	11	20	10	20	9	9	11	7	7	9	152	18,45	340,4025		
Контроль	11	13	7	9	10	9	12	11	8	10	9	15	8	132	-1,55	2,4025		
Отчетность	14	11	11	12	19	11	9	10	19	12	10	8	20	166	32,45	1053,0025		
Мониторинг конкурентов	13	12	13	14	9	12	10	12	10	13	15	14	19	166	32,45	1053,0025		
Дизайн этикеток	5	6	4	5	5	7	5	4	5	8	4	5	4	67	-66,55	4428,9025		
Маркетинговые исследования	12	17	12	13	17	13	12	13	17	14	16	13	16	185	51,45	2647,1025		
Работа с официальным сайтом	17	18	16	15	12	14	13	15	16	16	18	11	17	198	64,45	4153,8025		
Работа в социальных сетях	18	20	17	17	18	16	14	14	15	15	17	17	11	209	75,45	5692,7025		
Рекламная деятельность	3	4	3	4	4	3	4	2	3	4	2	4	5	45	-88,55	7841,1025		
Затраты	7	8	9	7	6	6	11	6	7	6	6	12	7	98	-35,55	1263,8025		
Событийный маркетинг	15	14	10	18	16	15	15	16	14	17	14	16	15	195	61,45	3776,1025		
Управление продуктом. Выявление неудовлетворительных параметров.	1	1	2	1	2	1	3	1	1	3	5	2	2	25	-108,55	11783,1025		
Разработка каталога	20	19	18	19	8	17	16	19	13	18	13	18	14	212	78,45	6154,4025		
Разработка дизайна новых роторов	16	16	14	17	15	18	17	18	18	19	20	20	18	226	92,45	8547,0025		
Работа с фирменными магазинами (разработка листовок, плакатов)	8	15	15	16	14	20	18	17	12	9	12	19	13	188	54,45	2964,8025		
Работа с товарными знаками	2	2	5	2	3	4	2	3	4	1	1	1	3	33	-100,55	10110,3025		
Пробный маркетинг	19	9	8	8	13	19	8	7	11	8	11	6	12	139	5,45	29,7025		
Итого														2671	6,2	94996,95		

С помощью коэффициента конкордации Кенделла мы оценили степень согласованности мнений экспертов:

$$W = \frac{12 - 94999,92}{12^2 - 20} = 0,84.$$

Расчеты показали высокий уровень согласия экспертов по данному вопросу. Они выделили основные риски. Самый большой риск выявлен в управлении продуктом. Риск ошибочного ценообразования, риск неудачной организации сети сбыта и системы продвижения товара к потребителю. Также, были отмечены риски в планировании и работе с товарными знаками. Компании, при принятии управленческих решений необходимо обратить особое внимание на данные показатели, поскольку от правильности решений будет зависеть эффективность работы всего предприятия.

По результатам анализа на ООО «Глобус» были выделены слабые стороны: формулировка целей; компьютерное и программное обеспечение; персонал и его квалификация; мотивация; социально-психологический климат в коллективе; продуктовая политика (работа с дизайном и товарными знаками). Руководству необходимо уделить внимание на данные параметры.

Разработанная нами методика оценки эффективности маркетинга фирмы может применяться на любых предприятиях, где есть служба маркетинга. Однако анализ целесообразно проводить, когда в штате работает не менее 3х сотрудников с разными должностными обязанностями. Нам удалось адаптировать существующую методику к условиям кондитерской отрасли; обнаружить особенности и основные параметры оценки.

Библиографический список

1. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия: Учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2000г. 804 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг менеджмент. Научное издание / Под ред. Туган-Барановского М., Донецк: ДонГУЭТ, 2006. 594 с
3. Бесфамильная С.В., Рожков А.А. Организация мониторинга системы воспроизводства рабочих мест, созданных по программам местного развития в углепромышленных регионах // Угольная промышленность. 2002. №3. С. 45-47.
4. Лымарева О.А. Социально-психологический климат, как один из важных факторов влияющих на удовлетворенность трудом и мотивацию персонала // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. №11. С. 45-50.
5. Моисеева Н.К., Конышева М.В. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: Учеб. пособие / Под ред. Н.К. Моисеевой. М.: Финансы и статистика, 2002 г. 304 с.

References

1. Assehl' G. Marketing: principy i strategiya: Uchebnik dlya vuzov. M.: INFRA-M, 2000g. 804 s.
2. Balabanova L.V. Marketing menedzhment. Nauchnoe Izdanie / Pod red. Tugan-Baranovskogo M., Doneck: DonGUENT, 2006. 594 s
3. Besfamil'naya S.V., Rozhkov A.A. Organizatsiya monitoringa sistemy vosproizvodstva rabochih mest, sozdannyh po programmam mestnogo razvitiya v uglepromyshlennyh regionah // Ugol'naya promyshlennost'. 2002. №3. S. 45-47.
4. Lymareva O.A. Social'no-psihologicheskij klimat, kak odin iz vazhnyh faktorov vliyaniya na udovletvorennost' trudom i motivaciyu personala // Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. 2016. №11. S. 45-50.
5. Moiseeva N.K., Konysheva M.V. Upravlenie marketingom: teoriya, praktika, informacionnye tekhnologii: Ucheb. posobie / Pod red. N.K. Moiseevoj. M.: Finansy i statistika, 2002 g. 304 s.

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСПРАВИТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Калашников Г.М., к.э.н., Академия ФСИН России
Перков А.А., Академия ФСИН России

Аннотация: В статье представлена часть результатов аналитического исследования проблем организации трудовой деятельности осужденных в исправительных учреждениях, а также специфические особенности оценки эффекта и эффективности не только в экономическом но и в социальном аспектах. Основной аспект сделан на исторических аспектах организации трудовой деятельности осужденных и применявшихся в прошлом механизмов стимулирования труда осужденных.

Ключевые слова: миссия исправительного учреждения, цели наказания, ресоциализация осужденных, организация производства, труд осужденных.

Abstract: The article presents part of the results of an analytical study of problems of organization of employment of convicts in penal institutions, as well as the specific features of assessing the effect and efficacy not only in economic but also in social aspects. The main aspect is made on the historical aspects of organization of labor activity of prisoners and past mechanisms of stimulation of labour of convicts.

Keywords: the mission of the correctional institution, the purpose of punishment, resocialization convicted persons, organization of production, the labour of convicts.

Любая организация, вне зависимости от ее форм собственности, организационно-правовой формы, особенностей производимой продукции или оказываемых услуг существует для того, чтобы удовлетворять конкретные потребности общества. Другими словами, организация успешна только тогда, когда она выполняет определенную роль, возложенную на нее социумом.

Уголовно-исполнительная система Российской Федерации представляет собой огромную организацию, в которой проходят службу тысячи сотрудников. Для того, чтобы понять сущность социального эффекта деятельности исправительного учреждения в целом и центра трудовой адаптации осужденных в частности, необходимо разобраться в том, каково предназначение всей федеральной службы исполнения наказания.

Согласно нормативно правовым актам, определяющим основы функционирования уголовно-исполнительной системы Российской Федерации, основной целью существования исправительных учреждений является соблюдение уголовно-исполнительного законодательства. В основе обозначенного законодательства лежит уголовно-исполнительный кодекс, статья 8 которого гласит, что «уголовно-исполнительное законодательство Российской Федерации имеет своими целями исправление осужденных и предупреждение совершения новых преступлений как осужденными, так и иными лицами».

Таким образом, исходя из определений, представленных в действующих нормативных актах мы можем сделать вывод, что основным предназначением исправительных учреждений является исправление осужденных и профилактика совершения преступлений. С точки зрения общества, на наш взгляд, это обозначает следующее:

1. любой гражданин Российской Федерации или иное лицо, находящееся на ее территории, должны четко осознавать неотвратимость наказания за совершенное преступление
2. любой законопослушный гражданин должен быть уверен в своей безопасности, обусловленной изоляцией преступников в местах лишения свободы
3. любой осужденный должен быть уверен в возможности полноценного возвращения в общество после отбытия наказания

Конечно, можно выделить и другие компоненты, составляющие миссию учреждений уголовно-исполнительной системы, но мы полагаем, что перечисленные нами элементы, являются основополагающими.

Исходя из перечисленных нами элементов можно сделать вывод, что в основе социального эффекта от деятельности исправительного учреждения лежит:

1. профилактика совершения преступлений

2. изоляция правонарушителей от законопослушных граждан

3. ресоциализация личности осужденных

На наш взгляд, в текущий момент времени вопросы профилактики и изоляции достаточно полно проработаны как с точки зрения законодательства, так и с практической точки зрения. Вместе с тем вопросы перевоспитания осужденного и возвращения их в нормальное общество являются наиболее трудными в реализации и, тем не менее, крайне актуальными в свете реализации Концепции развития уголовно-исполнительной системы.

Законодательно закреплено, что труд является одним из средств перевоспитания осужденных. Наряду с воспитательной работой, мерами наказания и поощрения, системой социальных лифтов именно трудовая адаптация позволяет заново сформировать или восстановить у осужденных трудовые навыки, и адекватное отношение к существованию в обществе законопослушных граждан.

Еще в эпоху царствования Петра I труд осужденных использовался при строительстве крепостей, фортов, оборонных сооружений. При императрице Елизавете Петровне применение тяжелого каторжного труда рассматривалось с позиций сокращения расходов на содержание осужденных и возможностей пополнять казну государства. Труд осужденных в то время был бесплатным [19]. Тюремная реформа, начавшаяся в России в 1887 году, в целях материальной заинтересованности осужденных в результатах труда определила порядок оплаты в зависимости от категорий заключенных. Так, за вычетом стоимости используемых материалов осужденные могли получать от 10 до 40 % дохода. Из оставшихся сумм одна половина обращалась в доход государства, другая – в пользу тюрьмы.

В советский период истории использование труда осужденных к лишению свободы основывалось на том, что этот труд – социалистический, свободный от эксплуатации. Труд признавался обязательным только для работоспособных заключенных и по своей тяжести он не должен был превышать тяжести труда чернорабочего. Труд осужденных подлежал оплате по ставкам, принятым в соответствующих отраслях, при этом одна треть оплаты поступала в общетюремный фонд, а две трети – заключенному.

В 70-х годах появляются публикации, призывающие к активной гуманизации трудовой деятельности, получают развитие и широкое применение трудовые соревнования заключенных. В исправительно-трудовых учреждениях распространяются две основные формы – индивидуальное соревнование и коллективное. Основной упор сделан на индивидуальную форму, так как

«индивидуальное обязательство повышает личную моральную ответственность заключенного за свою работу.

Развитие новых форм организации труда осужденных, таких как трудовое соревнование и бригадная форма организации труда, подкрепляется материальным и моральным стимулированием. Были проведены экспериментальные исследования по развитию трудовой активности осужденных на базе исправительно-трудовых учреждений областей и республик СССР.

На предприятиях, где производственники не имеют индивидуальных заданий и где результаты отдельного работника учесть невозможно, применяются коллективные обязательства, повышающие стремление к качественному и высокопроизводительному труду.

Важное значение придавалось соревнованию заключенных, работающих по одной и той же профессии. Целью такого соревнования являлось достижение высоких показателей всеми рабочими данной профессии с учетом выполнения индивидуальных обязательств.

В качестве стимулов использовалось премирование в размере 1 – 1,5 – 2 % месячного сдельного заработка за каждый процент перевыполнения месячных норм выработки. Победителям в соревновании ежемесячно присуждались премии, которые расходовались на премирование административно-технического персонала и хорошо работающих заключенных.

Отдельным мощным моральным стимулом для вовлечения заключенных в трудовое соревнование выделяется представление их к условно-досрочному, досрочному и условному освобождению.

Дальнейшее развитие привело к созданию бригадной формы труда с применением коэффициента трудового участия. Был проведен ряд экспериментальных исследований, цель которых состояла во внедрение новой формы организации труда на предприятиях ИТУ и выявление положительных и отрицательных моментов ее использования.

Одним из основных отличий бригад нового типа является оплата труда по единому наряду за конечный результат. Применявшийся ранее индивидуальный наряд-задание, становился причиной отсутствия общей материальной заинтересованности рабочих в конечных результатах совместной деятельности, приводящей к дезорганизации производства в масштабах предприятия.

Вторым принципиальным отличием бригад нового типа является применение коэффициента трудового участия при распределении трудового заработка. Принципиальным отличием распределения коллективного заработка с помощью коэффициента трудового

участия является то, что главную роль в данном случае играет сама бригада, которая непосредственно оценивает индивидуальный вклад каждого члена коллектива в общие результаты труда. По мнению исследователей, с помощью коэффициента трудового участия создается серьезная материальная основа для успешного выполнения осужденными не только производственных, но и воспитательных задач.

Третье принципиальное отличие бригад нового типа состоит в том, что они являются основным низовым звеном управления производством. Осужденные участвуют в управлении производством либо непосредственно, через общее собрание, либо через представительный орган – совет бригады, который избирается открытым голосованием.

Таким образом, переход к бригадной форме организации труда и использованию коэффициента трудового участия при рассмотрении с позиций мотивации труда еще больше усиливает удовлетворение потребности в принадлежности к коллективу, распределение доходов пропорционально трудовому участию увеличивает материальную заинтересованность в труде. Более того, осужденным предоставляется возможность участвовать в управлении производством. Это ведет к смысловому обогащению трудовой деятельности и появлению возможности удовлетворения высших потребностей в уважении, самовыражении, власти.

Коллектив бригады получает возможность участвовать в решении следующих вопросов: а) комплектование бригады; б) планирование и организация ее работы; в) стимулирование труда; г) повышение квалификации работников; д) воспитание членов бригады; е) привлечение к ответственности нарушителей дисциплины. Коллектив бригады дает согласие администрации на назначение бригадира и вправе требовать от администрации освобождения его от обязанностей бригадира, если он не оправдал доверие коллектива.

Необходимо отметить, что само по себе вовлечение осужденных в общественно-полезную деятельность не является в полной степени мерилем социального эффекта от трудовой адаптации. Мы не должны забывать, что конечным результатом трудовой адаптации осужденных должно явиться трудоустройство лиц, ранее отбывавших наказание. Именно получение профессии, которая позволит осужденному найти достойное место приложения своего труда после освобождения, является залогом отказа от дальнейших совершенных преступлений, что в свою очередь является одной из целей деятельности всей уголовно-исполнительной системы.

Библиографический список

1. Родионов А.В., Скиба А.П., Калашников Г.М., Буранова Е.А. Международно-правовые нормы как основа развития организации труда осужденных / Вестник экономики, права и социологии. – 2016. – № 4. – С.180-183.
2. Родионов А.В., Скиба А.П., Калашников Г.М., Буранова Е.А. Организация труда осужденных в пенитенциарных учреждениях Франции / Вестник СевКавГТИ. – 2016. – №3 (26). – С. 69-71.
3. Калашников Г.М., Гришина О.Ю., Азизов А.В. Анализ структуры товарной продукции исправительных учреждений Калининградской области / Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 3-4 (35). – С. 87-88.
4. Калашников Г.М., Гришина О.Ю., Попков А.С. Анализ производственной деятельности исправительных учреждений УФСИН России по Брянской области / Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 3-4 (35). – С. 84-86.

References

1. Rodionov A.V., Skiba A.P., Kalashnikov G.M., Buranova E.A. Mezhdunarodno-pravovye normy kak osnova razvitiya organizacii truda osuzhdennyh / Vestnik ehkonomiki, prava i sociologii. – 2016. – № 4. – S.180-183.
2. Rodionov A.V., Skiba A.P., Kalashnikov G.M., Buranova E.A. Organizaciya truda osuzhdennyh v penitencijarnyh uchrezhdenijah Francii / Vestnik SevKavGTI. – 2016. – №3 (26). – S. 69-71.
3. Kalashnikov G.M., Grishina O.YU., Azizov A.V. Analiz struktury tovarnoj produkcii ispravitel'nyh uchrezhdenij Kaliningradskoj oblasti / Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tehnologii. – 2017. – № 3-4 (35). – S. 87-88.
4. Kalashnikov G.M., Grishina O.YU., Popkov A.S. Analiz proizvodstvennoj deyatel'nosti ispravitel'nyh uchrezhdenij UFSIN Rossii po Bryanskoj oblasti / Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tehnologii. – 2017. – № 3-4 (35). – S. 84-86.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ

Киютина И.И., к.п.н., доцент, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

Гончаров Д.А., Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

Аннотация: В данной научной статье рассматривается взаимосвязь стратегии развития коммерческого банка и инструментов совершенствования кадровой политики. Целью статьи является изучение и анализ комплексного методологического подхода к формированию эффективной кадровой политики как составляющего элемента стратегии управления коммерческим банком. При написании статьи использовались теоретические и эмпирические методы исследования, базирующиеся на трудах отечественных и зарубежных ученых в области экономики труда и банковского дела, теории управления. Результатом работы является определение основных инструментов для реализации кадровой политики в коммерческом банке. Кроме этого, проанализированы механизмы совершенствования системы информационных технологий в коммерческих банках, необходимые для развития и совершенствования элементов стратегии управления банками.

Ключевые слова: кадровая политика, персонал, банковский сектор, система управления персоналом, управление персоналом, информационные технологии управления персоналом.

Abstract: In this research article examines the relationship of the development strategy of commercial Bank and tools to improve human resources policy. The aim of the article is the study and analysis of complex methodological approach to the formation of an effective personnel policy as a component element of the management strategy of commercial Bank. When writing the article were used theoretical and empirical methods of research based on the works of Russian and foreign scientists in the field of labor Economics and banking, management theory. The result is a definition of the main tools for implementation of personnel policies in commercial banks. In addition, it analyzes the mechanisms of improving the system of information technology in commercial banks, is necessary for the development and improvement of elements of the strategy the governance of banks.

Keywords: personnel policy, personnel, banking sector, personnel management, personnel management, information technology management staff.

В настоящее время финансово-банковский сектор является одним из ключевых секторов российской экономики. В России банковская система занимает огромное место в развитии экономики государства.

В современном обществе банки занимаются самыми разнообразными видами операций. Они не только организуют денежный оборот и кредитные отношения; через них осуществляется финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях посреднические сделки и управление имуществом.

Следует отметить, что важнейшим средством успешного ведения дел банка, является персонал [2, 5].

Для развития банковской кадровой политики необходимо регулярно совершенствовать систему управления персоналом, повышать качество персонала, минимизировать кадровые риски. Данные направления определяют успешность достижения стратегических целей деятельности коммерческого банка.

Кроме этого, существует необходимость разработки новых комплексных подходов к анализу взаимодействия кадровой политики и стратегии управления банковской деятельностью.

Вопросами совершенствования управления персоналом отечественные и зарубежные ученые.

Так, данная проблема широко рассматривается в научных трудах отечественных исследователей: В.И. Андреевой, Е.Г. Антосенкова, Т.Ю. Базарова, Н.А. Волгина, Н.А. Горелова, В.А. Дятлова, П.В. Журавлева, Д.К. Захарова, А.Ф. Зубковой, Е.Д. Катульского, Ю.П. Кокина, А.Я. Кибанова, И.Д. Ладанова, Ю.Г. Одегова, А.А. Никифоровой, С.В. Шекши и многих других.

Значительный вклад в развитие основ управления персоналом в банковской сфере внесли работы таких зарубежных ученых как: К. Вонела, А. Маслоу, Р. Каплана, С. Кови, Д. Нортона, Д. Парментера, И. Пуна, А. Роббинса, Д.Б. Саммерса, Л.Т. Хондела и многих других [3; 55-58].

Основной целью реализации кадровой стратегии банка является постоянное повышение качества

персонала, соответствующего потребностям банка. Данный персонал призван эффективно реализовывать стратегические цели банка и задачи банка на каждом этапе его деятельности.

Управление персоналом в коммерческом банке включает в себя три направления. В частности, первой системой управления персоналом является Правление банка и его Председатель. Во вторую систему управления персоналом входят профессиональные подразделения по работе с персоналом (отдел кадров, Учебный центр, Тренинг Центр, отдел подбора персонала). В третью систему входит работа с персоналом руководителей подразделений банка.

Реализация кадровой стратегии банка заключается в обеспечении экономической эффективности управления персоналом банка и обеспечении социальной эффективности управления персоналом банка.

В каждом банке существует уникальная система управления персоналом, состоящая из различных подструктур, которые созданы в зависимости от целей и стратегии банка, целей и стратегии системы управления персоналом.

Так, составляющими стратегии управления персоналом банка могут быть:

1. Условия и охрана труда, техника безопасности персонала.
2. Установление норм и принципов этических взаимоотношений в коллективе, разработка кодекса деловой этики.
3. Анализ рынка труда, система отбора персонала, режим работы и отдыха.
4. Профориентация и адаптация персонала.
5. Новые методы и формы отбора, деловой оценки и аттестации персонала.
6. Разработка концепции развития персонала, система кадрового резерва.
7. Разработка новых систем и форм оплаты труда, материального и нематериального стимулирования работников.
8. Разработка новых и использование существующих мер социального развития банка.

9. Совершенствование информационного обеспечения всей кадровой работы в рамках выбранной стратегии.

10. Мероприятия по совершенствованию всей системы управления персоналом или ее отдельных подсистем и элементов [1; 204].

Резюмируя вышесказанное, для определения взаимосвязи стратегии управления и кадровой политики в деятельности банков нами был проведен анализ совершенствования системы информационных технологий в управлении персоналом банков г. Москвы: Группа "Сбербанк" и ВТБ 24. Данной анализ позволяет проанализировать совершенствование системы информационных технологий в банках.

За последние 5 лет в Сбербанке была создана современная система управления персоналом, в то время как коллектив Банка существенно изменился как по своему составу, так и по основным характеристикам.

Систематизирован HR-цикл: в основу подбора и карьерного развития сотрудников вошла оценка нужных Банку компетенций, построена система управления эффективностью деятельности (управление по целям), автоматизирован ряд критичных HR-процессов.

С помощью современных информационных технологий была внедрена новая система мотивации и оплаты труда, что позволило обеспечить прозрачность выплат для сотрудников и повысить эффективность финансовой составляющей мотивации.

Кроме этого, реорганизованы и автоматизированы централизованные системы массового обучения в единых стандартах. Благодаря развитию информационных технологий в управлении персоналом унифицирована деятельность учебных центров в регионах, создан Корпоративный университет.

За несколько лет удалось запустить ряд инновационных проектов, не имеющих аналогов на рынке: например, «Карьерный портал» или «Виртуальная школа Сбербанка».

Таким образом, благодаря развитию информационных технологий в управлении персоналом, можно составить комплексный подход к каждому сотруднику.

В банке ВТБ 24 активно внедряется проект в части организации «работы по управлению персоналом банка на качественно новом уровне. Внедряется система SAP, которая позволит ВТБ 24 более полно автоматизировать ключевые бизнес-процессы в области управления персоналом, управления организационной структурой, подготовки корпоративной отчетности и отчетности для государственных органов.» [6]

Функционально новым бизнес-приложением будут охвачены кадровый учет, учет рабочего времени, расчет заработной платы, проектирование организационной структуры и планирование штатного расписания, мотивация и премирование сотрудников [4; 77].

Кроме того, проект внедрения решения SAP предполагает интеграцию новой системы с существующими и внедряемыми ИТ-решениями ВТБ 24.

В области управления персоналом будет настроено взаимодействие с системами подбора, обучения и оценки персонала, которые уже используются банком.

Автоматизированная система управления персоналом ВТБ 24 охватывает около 200 рабочих мест в центральной офисе и территориальных подразделениях банка.

Таким образом, на современном этапе развития автоматизированных информационных технологий работники служб управления персоналом банков могут не только упростить процедуру выполнения задачи управления персоналом и снизить трудоемкость ее выполнения при помощи формализации и использования работы в автоматизированном режиме, но и добиться максимального сокращения затрат на сбор, передачу, обработку кадровой информации.

При этом происходит повышение качества принимаемых управленческих решений за счет более «высокой» информационной поддержки руководства, возрастает уровень компетентности и подготовки самих работников служб управления персоналом [2; 84].

Таким образом, коммерческие банки регулярно совершенствуют подходы к формированию эффективной кадровой политики. Данные подходы необходимы для развития и совершенствования элементов стратегии управления банками.

Библиографический список

1. Герашенко М.М. Информационные технологии в управлении персоналом - Новосибирск: 2014., с. 204.
2. Горбов Н.М., Гончаров Д.А. Современные технологии управления персоналом в банковской сфере / Сборник научных работ Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и студентов «Управление социально-экономическими системами и правовые исследования: теория, методология и практика» - Брянск: ИЗИП БГУ, 2017 г., с. 81-85.
3. Польшакова Н.В., Никитина А.В.: Информационные технологии банковской деятельности в РФ и их нормативно-правовое регулирование / Молодой ученый. 2015, №6., с. 55-58.
4. Торгунакова А.В., Хачатурова С.С. Информационные технологии в управлении персоналом / Международный студенческий научный вестник. 2016, № 1., с.76-79.
5. Щерба И.И., Гончаров Д.А. Премирование как фактор повышения мотивации сотрудников банковской сферы / Экономика и бизнес: теория и практика, 2015, №9, с.118-120.
6. ВТБ 24 автоматизирует управление персоналом на базе SAP - http://www.cnews.ru/news/line/vtb_24_avtomatiziruet_upravlenie_personalom.

References

1. Gerashchenko M.M. Informacionnyye tekhnologii v upravlenii personalom - Novosibirsk: 2014., s. 204.
2. Gorbov N.M., Goncharov D.A. Sovremennyye tekhnologii upravleniya personalom v bankovskoy sfere / Sbornik nauchnykh rabot Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii prepodavatelej, aspirantov i studentov «Upravlenie social'no-ehkonomicheskimi sistemami i pravovyye issledovaniya: teoriya, metodologiya i praktika» - Bryansk: IEIIP BGU, 2017 g., s. 81-85.
3. Pol'shakova N.V., Nikitina A.V.: Informacionnyye tekhnologii bankovskoy deyatel'nosti v RF i ik normativno-pravovoe regulirovanie / Molodoj uchenyj. 2015, №6., s. 55-58.
4. Torgunakova A.V., Hachaturova S.S. Informacionnyye tekhnologii v upravlenii personalom / Mezhdunarodnyj studencheskij nauchnyj vestnik. 2016, № 1., s.76-79.
5. SHCHerba I.I., Goncharov D.A. Premirovanie kak faktor povysheniya motivacii sotrudnikov bankovskoy sfery / EHkonomika i biznes: teoriya i praktika, 2015, №9, s.118-120.
6. VTB 24 avtomatiziruet upravlenie personalom na baze SAP - http://www.cnews.ru/news/line/vtb_24_avtomatiziruet_upravlenie_personalom.

КОНТРОЛЛИНГ как МЕХАНИЗМ КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Коваленко А.П., д.т.н., профессор, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Москвитин Г.И., д.э.н., профессор, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Тараскин М.М., д.т.н., профессор, Московский технологический университет

Аннотация: В статье рассматривается механизм контроллинга как технология координации деятельности социально-экономической системы. Контроллинг обеспечивает интеграцию деятельности системы управления предприятием на достижение поставленных целей и выполняет функцию "управления управлением" на основе организации информационных потоков.

Ключевые слова: контроллинг, управление, социально-экономическая система, процесс, структура.

Abstract: In article the controlling mechanism as technologies of coordination of activity of social and economic system is considered. Coordinating, integrating and directing activity of all enterprise management system to achievement of goals, controlling performs function of "management of management" and is synthesis of planning, the account, control, the economic analysis, the organization of information streams.

Keywords: controlling, management, social and economic system, process, structure.

Введение

Социально-экономические организации, функционирующие в сложной, динамичной среде с высоким уровнем неопределенности, должны непрерывно адаптироваться к постоянно меняющимся условиям. Факторы внешней среды влияют на все то, что происходит внутри социально-экономической системы.

На вход системы поступает энергия, информация, материалы. Поэтому успех деятельности социально-экономической системы зависит от того, насколько успешно система приспосабливается к своему окружению – экономическому, научно-техническому, социально-политическому, и как во время может распознавать угрозу своему существованию. Одним из механизмов позволяющих повысить эффективность управления социально-экономической системой, является контроллинг.

Цель исследований – повышение эффективности деятельности социально-экономической системы на основе контроллинга.

Научная гипотеза – внедрение контроллинга как механизма координации деятельности социально-экономической системы позволит повысить эффективность управления организациями.

В качестве **новизны исследования** выделяем исследование процесса управления с учетом применения контроллинга, который позволит повысить степень соответствия (близости) достигнутого результата управления поставленной цели с учетом свойств системы управления.

Контроллинг – информационно-управленческая технология, охватывающая все сферы деятельности организации: управление, информационное обеспечение, планирование, принятие решений мониторинг при этом обеспечивая координацию деятельности для достижения оперативных и стратегических целей.

Подходы к формированию управленческих воздействий в концепции контроллинга

Методология контроллинга опирается на системный подход, который обеспечивает учет всех воздействующих элементов факторов и выработку рекомендаций по адаптации к условиям деятельности предприятия. Кроме того контроллинг учитывает растущую неопределенность и нестабильность внешней среды, обеспечивает интеграцию целей, задач и функций управления организацией – в единый комплекс процессов через информационное обеспечение и координирование. Поэтому при управлении социально-экономическими систе-

мами цели управления могут быть различными в зависимости от сложившихся условий в данный момент времени. Установлено, что основной целью управления социально-экономических систем считается обеспечение требуемого качества деятельности организации в условиях воздействия окружающей среды. Как правило, оценивание эффективности функционирования деятельности социально-экономической системы с учетом применения механизма контроллинга осуществляется с помощью критерия пригодности. С учетом этого критерия цель управления e может быть представлена с помощью $n \times m \times k \times T$ - мерного параллелепипеда, в пределах которого должны находиться показатели качества в течение всего времени T управления.

Результат управления на основе применения контроллинга зависит от формируемых управляющих воздействий u_i , будет представлять собой траекторию $e_i(u_i) = g(t, w_i, u_i)$, которая может в отдельные моменты времени выходить за пределы данного параллелепипеда или требовать для своей реализации значительных ресурсов.

Степень соответствия результата управления на основе системы контроллинга e_i цели управления e оценивается на основе функции соответствия, которая равна

$$\rho(u_i) = \rho[e_i(u_i), e]. \quad (1)$$

Данная функция включает множество частных функций, определяющих степень соответствия между частными показателями всех исследуемых состояний социально-экономической системы и желаемыми (целевыми) значениями и определяет показатель эффективности $g(u_i)$ управления на основе механизма контроллинга. При этом для детерминированного случая имеем

$$g(u_i) = \rho(u_i), \quad (2)$$

а для случайных показателей качества получаем

$$g(u_i) = M[\rho(u_i)]. \quad (3)$$

При формировании критерия эффективности контроллинга необходимо задать множество G требуемых значений показателя $g(u_i)$, которым соответствует эффективная последовательность управляющих воздействий u_i . При этом дополнительно учитываются ограничения на отдельные управляемые и неуправляемые характеристики, влияющие на результат управления.

В соответствии с этим один из возможных вариантов обобщенного критерия эффективности управления будет иметь вид:

$$g(u_i, w_i) = G \quad (4)$$

где g – вектор-функция, определяющая зависимость расходуемых материальных и временных ресурсов от выбора управляющих воздействий u_i ; R – область заданных значений ресурсов; U_i – допустимые значения управляющих воздействий, выбираемых с учетом технических и других ограничений; W_i – область допустимых воздействий окружающей среды, предусмотренных в рамках данного критерия.

Учитывая, что показатель g характеризует степень достижения поставленной цели, а значения g дополнительные средства, необходимые для достижения этой цели, то эффективность управления в результате применения контроллинга можно определить как степень достижения поставленной цели. Иначе говоря, критерий эффективности (4) позволяет наглядно оценить, с помощью каких средств мы можем обеспечить достижение поставленной цели и сделать вывод о целесообразности ее достижения, если реализация процесса управления сопряжена с неоправданными затратами ресурсов.

Из анализа приведенных понятий можно сделать следующий вывод: с одной стороны, эффективность процесса управления с учетом применения контроллинга зависит от степени соответствия (близости) достигнутого результата управления поставленной цели, свойств системы управления, реализующей данный процесс, затраченных ресурсов, времени и условий реализации, т.е. от внешних факторов; с другой стороны, на эффективность управления влияют свойства (качество) самого процесса управления в системе контроллинга. Данный вывод обуславливает необходимость использования многоуровневого (многошагового) подхода к оценке эффективности сложных процессов управления контроллинга [4].

В зависимости от вида желаемых состояний можно выделить следующие цели: цель-состояние, цель-движение и цель-направление. Цель-состояние будет определяться областью желаемых состояний, в пределах которой должна находиться траектория движения объекта управления и элементов окружающей среды в желаемый конечный момент времени управления; цель-движение и цель-направление будут характеризоваться множеством желаемых траекторий движения объекта управления и элементов окружающей среды ("сектором" траекторий) в фазовом пространстве на желаемом интервале времени управления. В свою очередь, цель-состояние может быть точечной, когда значения характеристик желаемого конечного состояния представляют собой координаты точки в соответствующем многомерном пространстве, и объемной, когда желаемые значения характеристик ограничены соответствующими интервалами.

Рассмотрим точечную цель-состояние, которая определяется точкой $e = \{t_e, z_e\}$ в объединенном фазовом пространстве $T-Z$, где t_e – желаемый конечный момент времени управления, z_e – желаемое значение конечного состояния $z(t_e) = z_e$ только объекта управления, полученное в результате реализации управляющих воздействий контроллинга в момент t_e .

Данные примеры показывают, что точечная цель – состояние может являться весьма желаемым,

идеальным представлением системы управления, формирующих данную цель, о результате управления контроллинга. Естественно, что в большинстве практических случаев точечная цель будет достигаться с определенной погрешностью, которая характеризует степень достижения цели.

Для определения степени достижения цели используется функция соответствия $\rho(u_i) = \rho[e_i(u_i), e]$, частным случаем которой может быть расстояние от точки e_i соответствующей цели управления, до точки $e = \{t_e(u_i), z_e(u_i)\}$, соответствующей реально достигнутому результатам управления, где $t_e(u_i)$ – реальное время завершения процесса управления; $z_e(u_i)$ – реальное конечное состояние объекта управления, полученное в результате реализации всех управляющих воздействий контроллинга на реальном интервале времени управления $[t_e, t_{ep}]$. Для скалярной величины z имеем

$$\rho(u_i) = \rho[e_i(u_i), e] = \delta(u_i) = \sqrt{[t_e(u_i) - t_e]^2 + [z_{ep}(u_i) - z_e]^2} \quad (5)$$

На основе функции соответствия определяется показатель эффективности управления механизма контроллинга $g(u_i)$, который для детерминированного случая может совпадать с вышеприведенным значением δ , а для случайных характеристик состояния z определяется в виде математического ожидания δ .

На рис. 1 иллюстрируются особенности формирования показателя эффективности $g(u_i) = \delta(u_i)$, характеризующего степень достижения точечной цели при следующих условиях:

- 1) состояния объекта управления $z \in Z$ и управляющие воздействия $u \in U$ являются скалярными величинами, которым могут быть сопоставлены точки на соответствующих числовых осях Z и U ;
- 2) точечная цель задается в виде точки $e = \{t_e, z_e\}$;
- 3) зависимости $z(t)$ и $u(t)$ могут быть случайными и детерминированными, при этом для случайных зависимостей представлены соответствующие реализации.

С учетом данных условий контроллинг формирует воздействия $u(t) \in U$, под влиянием которых объект совершает движение $z(t) \in Z$ из начального состояния z_0 к намеченной цели e . Последовательность управляющих воздействий контроллинга $u_i = \{u(t)\}$, реализуемая на всем интервале управления $[t_e, t_{ep}]$, определяет реальный результат управления $e_i(u_i) \in \{t_e(u_i), z_{ep}(u_i)\}$, который в результате действия помех и ошибочно выбранных управляющих воздействий не совпадает с целью управления e . В результате этого функция соответствия $\rho(u_i) = \rho[e_i(u_i), e]$ результата e_i и цели e может быть определена длиной отрезка прямой δ , соединяющей данные точки.

На основании данной функции соответствия формируется показатель эффективности g управления контроллинга u_i , при этом для детерминированных характеристик имеем $g(u_i) = \delta(u_i)$, а для случайных значений показатель эффективности определяется как математическое ожидание функции соответствия, т.е. $g(u_i) = M[\delta(u_i)]$.

Для определения эффективного управления на основе механизма контроллинга u_i (или для оценки эффективности управления контроллинга u_i) используется критерий эффективности $g(u_i) = \delta(u_i) \in G$, при формировании которого учитываются требуемая точность δ достижения заданной цели и расходуемые ресурсы. Частными случаями данного критерия могут быть: критерий пригодности.

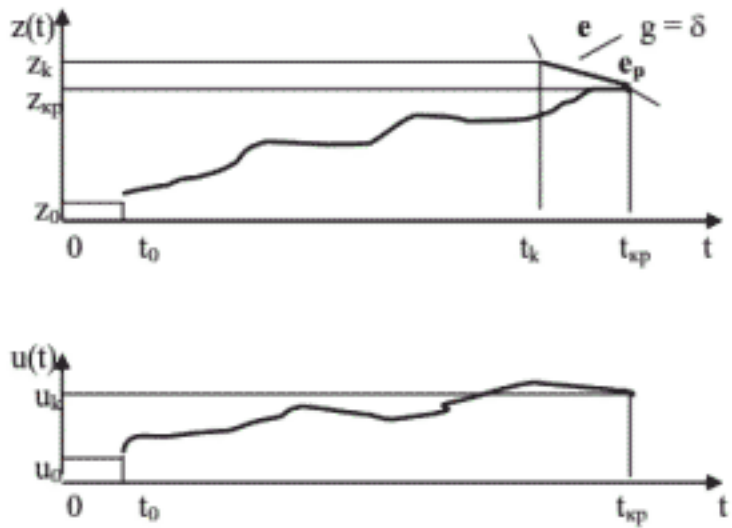


Рисунок 1 - Степень соответствия точечной цели

$$\delta(u_i, w_i) \in \mathbb{E}, \quad r(u_i, w_i) \in R, \quad u_i \in U_i, \quad w_i \in W_i; \quad (6)$$

и критерий оптимальности

$$\delta(u_i, w_i) = \min_u \delta(u_i, w_i), \quad r(u_i, w_i) \in R, \quad u_i \in U_i, \quad w_i \in W_i; \quad (7)$$

где w_i - неуправляемые факторы, влияющие на степень достижения цели;
 W_i - допустимые значения факторов;

δ_{tr} - требуемая точность достижения заданной цели;

R - расход ресурсов на реализацию управляющих воздействий;

R - область требуемых значений расходуемых ресурсов.

На рис. 2 показана возможная зависимость показателя эффективности $\delta(u_i)$ от вариантов управления контроллинга u_i .

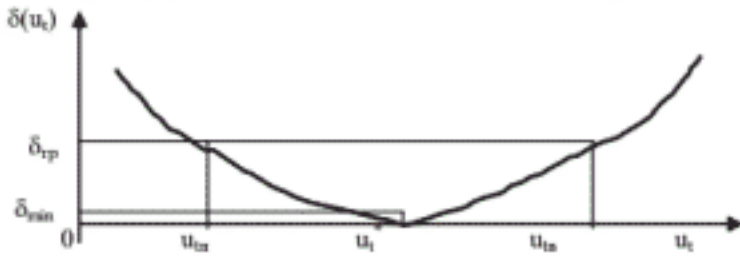


Рисунок 2 - Зависимость показателя эффективности от управлений

Каждый вариант управления в контроллинге u_i обозначен точкой на числовой оси абсцисс u_i , которой ставится в соответствие на числовой оси ординат значение показателя эффективности $\delta(u_i)$. Предполагается, что допустимое множество U_i значений u_i занимает всю числовую ось, а зависимость $\delta(u_i)$ имеет минимум. Тогда при использовании критерия пригодности область G требуемых значений показателя эффективности представляет собой множество точек интервала, которому соответствует множество требуемых (рациональных) управлений, занимающих интервал $[u_{i1}, u_{i2}]$, а при использовании критерия оптимальности область G требуемых значений показателя эффективности вырождается в точку $\delta(u_i^*) = \min \delta(u_i) = \delta_{min}$, которой соответствует единственное оптимальное значение $u_i = u_i^*$.

Факторы, влияющие на формирование системы контроллинга

Конечной целью внедрения механизма контроллинга в социально-экономические системы создание модели управления организацией. На основе модели управления осуществляется межфункциональная интеграция управления, анализ и сопоставление для прежних условий деятельности принятого ранее курса действий что приводит к дальнейшей интеграции управления и проявление по-

ложительного синергетического эффекта в использовании всех видов ресурсов [3].

В соответствии с главной целью необходимо выявить следующие факторы:

- 1) Выявить тенденции развития организации ее место и роль в системе управления;
- 2) Особенности функционирования организации и его отдельных структурных подразделений;
- 3) Определить условия, при которых осуществляется достижение поставленных целей производственного процесса;
- 4) Установить условия, которые препятствуют достижению целей производственного процесса;
- 5) Осуществить сбор необходимой информации в интересах совершенствования действующей системы управления производственным процессом;
- 6) Учитывать передовой опыт других предприятий;
- 7) Анализировать необходимые сведения для выбранной эталонной модели к условиям рассматриваемого предприятия.

В процессе изучения факторов необходимо определить:

- 1) Роль и место данного предприятия в отрасли;
- 2) Состояние основного вида деятельности предприятия;
- 3) Структуру организации;
- 4) Систему управления и ее элементы;

5) Особенности взаимодействия организации с другими организациями;

6) Применяемые инновации.

Внедрение механизма контроллинга в сферы деятельности организации обеспечит осуществление предварительного, текущего и заключительного контроля всех аспектов ее функционирования. При внедрении механизма контроллинга необходимо:

исследовать все организационные звенья с указанием информационной, административной, функциональной и методической подчиненности; определить перспективные направления деятельности социально-экономической системы; распределить ресурсы, определить функции управления по звеньям управления.

Все это позволит координировать деятельность должностных лиц в интересах контроля административной, производственной деятельности, а также рационально управлять ресурсами, формировать релевантную информацию для принятия решений.

Контроллинг социально-экономической системы решает следующие основные задачи:

- исследование особенностей планирования различных видов деятельности;
- координация процесса планирования производственного процесса;
- сбор информации и текущий контроль за мероприятиями производственного процесса;
- учет изменений во внутренней и внешней среде;
- корректировка планов деятельности;
- анализ причин отклонений от плана;

- контроль мероприятий по срокам их выполнения;
- оценка выполняемых мероприятий с учетом изменившихся условий;
- выработка рекомендаций для принятия управленческих решений.

Контроллинг производственного процесса характеризуется рядом особенностей, среди которых следует выделить:

система контроллинга должна быть гибкой, адаптируемой к изменениям условий внешней и внутренней среды;

контроллинг мероприятий производственного процесса должен охватывать все его элементы.

Процесс создания системы контроллинга должен включать выполнение следующих мероприятий:

- выбор и обоснование проекта контроллинга в соответствии с целями и стратегией организации;
- разработка критериев достижения целей и подконтрольных показателей для каждого структурного подразделения с учетом возможностей и полномочий руководителей;
- разработка структуры системы отчетности;
- внедрение системы документооборота, которая должна обеспечивать предварительный, текущий контроль за отклонениями.

Заключение. Координируя, интегрируя и направляя деятельность всей системы управления организацией на достижение целей деятельности, контроллинг выполняет функцию "управления управлением" и является интегрирующим элементом, информационного обеспечения, планирования, контроля и принятия решений.

Библиографический список

1. Вентцель Е. С. Исследование операций. - М.: Физматгиз, 1962.
2. Москвитин Г.И. Концептуальные основы применения контроллинга.: Монография. -М.: РГТЭУ, 2009.
3. Нечипоренко В. И. Структурный анализ систем. - М.: Сов. радио, 1977.
4. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга /Пер. с нем. под ред. и с предисл. А.А. Турчака Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. — М.: Финансы и статистика, 1999.

References

1. Ventcel' E. S. Issledovanie operacij. - M.: Fizmatgiz, 1962.
2. Moskvitin G.I. Konceptual'nye osnovy primeneniya kontrollinga.: Monografiya. -M.: RGTENU, 2009.
3. Nechiporenko V. I. Strukturnyj analiz sistem. - M.: Sov. radio, 1977.
4. Han D. Planirovanie i kontrol': koncepciya kontrollinga /Per. s nem. pod red. i s predisl. A.A. Turchaka L.G. Golovacha, M.L. Lukashevicha. — M.: Finansy i statistika, 1999.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ

Кондратьева Н.Н., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный инженерно-экономический университет

Шамина О.В., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный инженерно-экономический университет

Аннотация: В статье рассмотрены показатели развития крестьянских (фермерских) хозяйств Нижегородской области, доказана их важная роль в развитии экономики как страны, так и региона. Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств рассмотрено во взаимосвязи с развитием государственной поддержки их деятельности, рассмотрены некоторые итоги ее воздействия.

Ключевые слова: АПК и сельское хозяйство, государственная поддержка, дотации, крестьянские (фермерские) хозяйства, Нижегородская область, государственные программы, социально-экономическое развитие, субсидии, факторы, хозяйства населения, эффективность производства.

Abstract: In the article indicators of development of peasant (farmer) farms of the Nizhny Novgorod region, proved their important role in the development of the economy of both the country and the region. The development of the peasant (farmer) farms are considered in conjunction with the development of state support for their activities, discusses some of the results of its impact.

Keywords: Agribusiness and agriculture, state support, subsidies, peasant (farmer) economy, Nizhny Novgorod oblast, the state program of socio-economic development, subsidies, factors, households, production efficiency.

Введение

Развитие агропромышленного производства в настоящее время усложняется влиянием экономических санкций, в условиях которых первоочередная задача сводится к обеспечению населения страны важнейшей сельскохозяйственной продукцией собственного производства в пределах 80–90 % от рыночных потребностей. С целью производства высококачественной продукции, способной заменить импортную, возникает необходимость усиления конкурентоспособности аграрного производства.

Мировая практика свидетельствует о том, что особая роль в решении этой задачи принадлежит малым формам хозяйствования. Исторически сложилось, что в Российской Федерации начальное развитие малых форм хозяйствования происходило как правило стихийно и не отличалось четкой организацией. Это способствовало появлению самых разнообразных их форм, обладающих своей спецификой.

К основным субъектам малых форм хозяйствования относятся крестьянские (фермерские) хозяйства (К(Ф)Х), личные подсобные хозяйства населения, индивидуальные предприниматели [1, с. 181, 4, с. 35].

Малые предприятия являются важнейшими составными элементами агропромышленного комплекса, так как обеспечивают с одной стороны продовольственную безопасность страны с другой – социальную защищенность населения, способствуя устойчивому развитию сельских территорий, за счет предоставления рабочих мест, получения дополнительного дохода от продажи сельхозпродукции [7, с. 98; 11, с. 125].

Малые хозяйства – это фундаментальная основа успешного развития общества как в социальной, так и в экономической сфере. Они способны обеспечить его высокий уровень и повысить качество жизни населения. Они содействуют ускоренному развитию рыночных отношений и выражаются в организационной, технологической, мобильности, быстротереакции, потребности рынка, увеличении налоговых поступлений в бюджет всех уровней и т. д. [9, с. 95].

Но существуют определенные препятствия поступательного их роста и производительности. Поэтому задача государства – создать экономические и институциональные условия, а также снять барьеры, препятствующие повышению производительности крестьянских (фермерских) хозяйств [3].

Материалы и методы

Основой для исследования выступают научные труды отечественных ученых-экономистов, посвященные проблемам государственной поддержки малых форм хозяйствования, материалы международных, всероссийских и региональных научно-практических конференций, публикации в периодической печати.

В процессе работы нашли применение различные методы научного исследования: абстрактно-логический, монографический, экономико-статистический.

Результаты

Стабильный рост числа крестьянских (фермерских) хозяйств начался в России с начала 90-ых годов XX века. Так, в 1991 году функционировало 49 тыс. КФХ, а в 2015 году – 215,2 тыс. хозяйств. Однако в целом по стране наблюдается отрицательная динамика численности малых форм хозяйствования. За период с 2011 по 2015 годы количество крестьянских (фермерских) хозяйств сократилось на 29,3 % или на 89,4 тыс. единиц. Наиболее благоприятным периодом в становлении российского фермерского хозяйства являются 2011–2012 годы, когда на территории страны было зарегистрировано более 300 тыс. КФХ.

По предварительным итогам Всероссийской сельскохозяйственной переписи число крестьянских (фермерских) хозяйств составило 136,6 тыс. единиц, а это на 35,6 % меньше уровня 2015 года [2, с. 10].

Основной задачей агропромышленного комплекса Нижегородской области является укрепление продовольственной безопасности, в частности на основе стабильного функционирования малых форм хозяйствования.

Численность крестьянских (фермерских) хозяйств в Нижегородской области в 2014 году установилась на уровне 2555 единиц или 1,1 % и 6,8 % от общего числа К(Ф)Х Российской Федерации и Приволжского федерального округа соответственно (таблица 1).

Число крестьянских (фермерских) хозяйств в регионе за последние годы существенно возросло. На отчетный период в области действуют более 3 тыс. К(Ф)Х и более 550 тыс. хозяйств населения. С целью регулирования и координирования деятельности малых форм хозяйствования, а также повышения их эффективности в регионе функционируют 91 сельскохозяйственный потребительский кооператив, работающие в кредитной, снабженческо-сбытовой и перерабатывающей сферах.

Таблица 1 – Число крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей в 2014 году, единиц

Показатель	Всего	Удельный вес, %	Крестьянские (фермерские) хозяйства	Главы крестьянских (фермерских) хозяйств	Индивидуальные предприниматели
Российская Федерация	223182	100,0	47252	120368	55562
Приволжский федеральный округ	37528	16,8	4519	23491	9518
Нижегородская область	2555	1,1	840	1117	598

По объемам аграрной продукции в Нижегородской области стабильно превосходят сельскохозяйственные организации (рисунок 1). В 2015 году на их долю приходилось 55,9 % общей стоимости валовой продукции сельского хозяйства. Заметно уступают хозяйства населения с общей долей 36,9

% и крестьянские (фермерские) хозяйства (7,2 %). Стоит отметить, что за последние 5 лет (2011–2015 гг.) удельный вес хозяйств населения в производстве продукции сельского хозяйства сократился на 2,8 %, а крестьянских (фермерских хозяйств), наоборот, увеличился на 1,5 %.

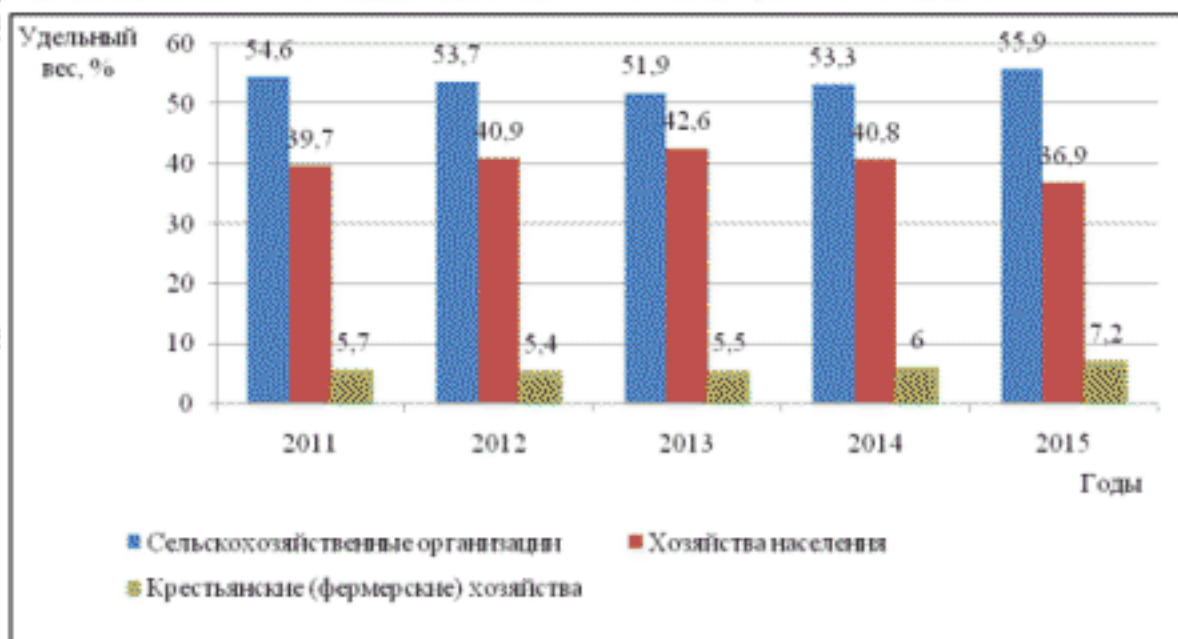


Рисунок 1 – Структура производства продукции сельского хозяйства, %* составлено по данным Нижегородстата

За годы аграрных реформ структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции существенно изменилась. Сейчас малые формы хо-

зяйствования региона по объему производства отдельных видов продукции значительно опережают крупных сельхозтоваропроизводителей (таблица 2).

Таблица 2 – Производство основных видов сельскохозяйственной продукции малыми формами хозяйствования, %

Вид продукции	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение (+, -)
Зерно (в весе после доработки)	12,9	12,6	15,8	2,9
Сахарная свекла	2,7	9,1	28,8	26,1
Картофель	78,0	74,7	69,5	-8,7
Овощи	93,1	94,3	94,0	0,9
Скот и птица на убой (в убойном весе)	21,4	19,7	18,8	-2,5
Молоко	29,1	28,0	27,9	-1,2
Яйца	11,3	10,9	10,9	-0,4
Шерсть (в физическом весе)	94,4	97,2	97,4	3,0
Мед (вынутый из ульев)	98,6	98,8	99,4	0,8

* составлено по данным Нижегородстата [13]

Так, в структуре производства меда малые хозяйства доминировали еще в период становления рыночных преобразований. В 2015 году на их долю приходится 99,4 % общего производства меда в области. По-прежнему привлекательным для фермеров остается производство слабомеханизированной трудоемкой продукции – шерсти, овощей, что объясняется наличием небольших земельных участков, использованием морально устаревшей техникой, малых объемов оборотных средств и т.д.

С 2013 по 2015 годы ощутимо возросло производство сахарной свеклы – на 26,1 %. Обратная тенденция прослеживается по производству картофеля, скота и птицы на убой, молока, яиц.

Важным звеном фермерского сектора Нижегородской области являются личные подсобные хозяйства граждан. Именно им принадлежит особое место в обеспечении продовольственной безопасности региона (таблица 3).

Таблица 3. Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения(тыс. тонн)*

Вид продукции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % в 2011 г.
Картофель	460,9	522,0	547,5	527,4	536,5	116,4
Овощи	271,2	324,7	330,0	328,9	333,9	123,1
Фрукты и ягоды, включая виноград	67,7	76,1	70,7	88,1	84,2	124,4
Скот и птица на убой (в убойном весе)	19,1	17,2	17,1	16,1	15,6	81,7
Молоко	149,0	131,2	122,0	119,8	113,8	76,4
Яйца, млн шт.	159,5	152,8	149,3	140,9	141,7	88,8
Шерсть (в физическом весе), т	30	27	30	31	34	113,3
Мед (вынутый из ульев), т	800	653	850	1041	1074	134,3

* составлено по данным Нижегородстата [12]

За 2015 год хозяйства населения произвели 100, % плодов и ягод, 98,6 % меда, 87,2 % шерсти, 56,4 %, 92,7 % овощей. Практически по всем видам сельскохозяйственной продукции наблюдается увеличение объемов производства, исключение составляют скот и птица, молоко и яйца, эффективное производство которых требуют больших капитальных вложений, обновление материально-технической базы, устойчивых кооперативных связей.

Обсуждение

В целом можно отметить, что развитие малых предприятий носит несколько циклический характер, в связи с нерешенностью многих проблем, сдерживающих их потенциал. К одной из таких проблем относится низкий уровень рентабельности, а зачастую и убыточность производства. В системе «производитель-переработчик», сбыт аграрной продукции зачастую зависит от условий перерабатывающих организаций, что в итоге приводит к формированию розничной цены на продукцию равной ее себестоимости. Фермеры, вступившие в конкурентную борьбу в сфере агропромышленного производства, уже на начальном этапе своего развития сталкиваются с возникновением барьеров, тормозящих их деятельность. К ним можно отнести недостаточный объем первоначальных средств. Как показывает практика, образование нового фермерского хозяйства предусматривает серьезные капитальные вложения на строительство современных сельскохозяйственных объектов, их модернизацию. Появляются и другие препятствия - слабый уровень спроса на продукцию, несовершенство законодательной базы, затрудненный доступ к кредитным ресурсам, связанный со слабым залоговым обеспечением.

Без решения всех перечисленных проблем фермеры не могут быть конкурентоспособными и в большинстве своем вынуждены прекращать свою деятельность, либо вести ее на уровне личных подсобных хозяйств [5].

Малые формы хозяйствования на протяжении долгого периода доказывают эффективность результатами своей деятельности. Это тот действующий фактор, способный предотвратить разрушение сельских территорий. Исходя из этого, система мер государственной поддержки является неоспоримыми условиями стабильного и устойчивого развития малых форм хозяйствования.

Если обратиться к истории формирования многоукладности в агропромышленном хозяйстве, то период ее становления относится к началу 2000-х годов. К 2005 году число малых форм хозяйствования стабилизировалось, и начались серьезные перемены в аграрном секторе. В этот период государство направило свое внимание на усиливающуюся роль новой категории хозяйств, что послужило принятию в 2005 году государственного проекта «Развитие агропромышленного комплекса», в котором

особое место на всех уровнях уделялось поддержке фермерства.

Как подчеркивает министр сельского хозяйства Российской Федерации Николай Федоров, «поддержка малых форм хозяйствования является доминирующим проектом Минсельхоза России. Ему отводится серьезная роль в вопросах реализации антикризисных мер, достижения ключевых показателей по импортозамещению и обеспечению продовольственной безопасности страны. Господдержка из федерального бюджета - это также дополнительный импульс региональным властям, которые должны обращать внимание на развитие этих направлений на своих территориях» [6].

В Нижегородской области с 2012 года идет реализация двух федеральных целевых программ по поддержке начинающих фермеров и развитию семейных животноводческих ферм.

В 2014 году Министерством сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области утверждена региональная программа «Оказание мер государственной поддержки начинающих фермеров и развития семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2015-2020 годы», принято постановление Правительства Нижегородской области от 30.10.2014 № 739 «О государственной поддержке крестьянских (фермерских) хозяйств Нижегородской области в 2015-2020 годах» [6].

На финансирование данной программы было предусмотрено 2 млрд руб. Начиная фермер, согласно данной программе, мог получить с учетом самофинансирования из региональных источников более 2 млн руб. [10, с. 67].

Поддержка фермерских хозяйств осуществляется в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы [8].

Главными задачами в области поддержки малых форм хозяйствования являются повышение их конкурентоспособности, улучшение жизненных условий на селе. Для реализации данных задач предполагается:

- создать необходимые условия, способные повысить число малых форм хозяйствования, уровень доходов сельского населения;
- повысить эффективность использования сельскохозяйственных угодий.

Механизм государственной поддержки малого сельского предпринимательства Нижегородской области предусматривает оказание всех видов государственной помощи. Это и предоставление грантов на создание и развитие К(Ф)Х, единовременной помощи начинающим фермерам на бытовое обслуживание, содействие развитию семейных животноводческих ферм на базе К(Ф)Х. Особенно актуальны субсидии на возмещение части расходов на производство сельскохозяйственной продукции хозяй-

ствам населения, а также на возмещение части расходов на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах [6].

Заключение

В настоящее время, пока сложно говорить о стабильном развитии и росте выпуска продукции фермерскими хозяйствами и достижении конечных результатов указанной программы. Кроме этого необходимо учитывать и долю участия фермерских хозяйств в обеспечении населения Нижегородской области собственным агропродовольствием. Безусловно, фермерские хозяйства вносят свою лепту в производство агропродукции, но доля все же очень мала и решение задачи обеспечения населения агропродовольствием решается совместно с хозяйствами населения и сельскохозяйственными организациями [5].

Направления государственной поддержки в сфере АПК в целом и крестьянских (фермерских) хозяйств в частности, должны быть ориентированы на решение имеющихся проблем, в ряду которых:

- низкий уровень материально-технической базы товаропроизводителей, что приводит к высокой

доле на отечественном рынке импортной сельскохозяйственной техники и оборудования;

- наличие барьеров для проникновения сельскохозяйственных товаропроизводителей на рынок в связи неразвитой инфраструктуры, неэффективных кооперативных связей в системе «производитель-переработчик-потребитель»;

- слабый уровень социального обеспечения села, рост безработицы среди сельского населения при практическом отсутствии выбора видов деятельности, рост миграционных потоков среди квалифицированных специалистов и молодежи, непрестижность труда.

Государственная поддержка является незаменимым звеном в построении принципиально новой системы взаимоотношений между хозяйствующими субъектами и государством, важнейшим регулятором в правовом, экономическом и социальном секторе. Ее активность способна обеспечить поступательное развитие российского фермерства, а значит и всего сельского хозяйства. Существенный вклад в экономику региона малых форм хозяйствования, свидетельствует об их эффективном функционировании, а дальнейшее их развитие способно обеспечить устойчивое существование сельских территорий.

Библиографический список

1. Дроздова Т. А. Государственная поддержка развития малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 4 (28). С. 181–186. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-razvitiya-malyh-form-hozyaystvovaniya-v-selskom-hozyaystve> (дата обращения: 05.04.2017).
2. Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2016 года. Предварительные итоги: Статистический бюллетень/Федеральная служба государственной статистики. М: ИИЦ «Статистика России», 2016 – 70 с. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/sx/vsxp2016/VSHR-2016.pdf (дата обращения: 15.04.2017).
3. Жукова Ю. С. Государственная поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств в Кировской области // Успехи современной науки. 2016. Т. 1. № 6. С. 83–85. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_26481379_53721139.pdf (дата обращения 01.05.2017).
4. Коцеткова Е. Н. Развитие малых форм хозяйствования и их роль в производстве сельскохозяйственной продукции республики Хакасия // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. № 4. С. 35–39. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-malyh-form-hozyaystvovaniya-i-ih-rol-v-proizvodstve-selskohozyaystvennoy-produktsii-respubliki-hakasiya> (дата обращения: 05.04.2017).
5. Михайлюк О. Н., Вахитова Э. Т. развитие крестьянских (фермерских) хозяйств Тюменской области: тенденции и прогноз // Агропродовольственная политика России. 2016. № 6 (60). С. 64–66. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_27158748_48672036.pdf (дата обращения 01.05.2017).
6. Министерство сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области (сайт) URL: <http://www.mscx-nnov.ru/> (дата обращения: 2.05.2017).
7. Миронова Н. А., Харламова К. К., Пластинина О. А. Состояние и развитие малых форм хозяйствования в Вологодской области // Молочнохозяйственный вестник. 2014. № 4 (16). С. 97–106. URL: http://elibrary.ru/download/elibrary_22703265_64082620.pdf (дата обращения: 25.04.2017).
8. О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы: постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 15.07.2013 N 598, от 15.04.2014 N 315, от 19.12.2014 N 1421).
9. Ромашова Л. О. Тенденции развития малого предпринимательства в России // Знание. Понимание. Умение. 2011. № 2. С. 94–99. URL: http://elibrary.ru/download/elibrary_17346000_19781625.pdf (дата обращения: 02.05.2017).
10. Савкин В. И., Деулина А. В., Крыгин А. А., Еремин А. А. Малые формы хозяйствования – приоритет развития аграрного сектора экономики (на примере Орловской области) // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2012. № 5 С. 66–71. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/malye-formy-hozyaystvovaniya-prioritet-razvitiya-agrarnogo-sektora-ekonomiki-na-primere-orlovskoy-oblasti> (дата обращения: 11.04.2017).
11. Салова М. С., Морозова Е. А. Оценка деятельности и тенденций современного развития малых форм хозяйствования в Ульяновской области // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2012. № 6 (92). С. 125–129. URL: http://elibrary.ru/download/elibrary_17724907_67824838.pdf (дата обращения: 05.04.2017).
12. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области (сайт) URL: <http://www.nizhstat.gks.ru/> (дата обращения: 20.04.2017).

References

1. Drozdova T. A. Gosudarstvennaya podderzhka razvitiya malyh form hozyajstvovaniya v sel'skom hozyajstve // Vestnik Ulyanovskoy gosudarstvennoy sel'skohozyaystvennoy akademii. 2014. № 4 (28). S. 181–186. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-razvitiya-malyh-form-hozyaystvovaniya-v-selskom-hozyaystve> (data obrashcheniya: 05.04.2017).

2. Vserossijskaya sel'skohozyajstvennaya perepis' 2016 goda. Predvaritel'nye itogi: Statisticheskij byulleten'/Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. M.: IIC «Statistika Rossii» 2016 – 70 s. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/sx/vsxp2016/VSHP-2016.pdf (data obrashcheniya: 15.04.2017).
3. Zhukova YU. S. Gosudarstvennaya podderzhka krest'yanskih (fermerskih) hozyajstv v Kirovskoj oblasti // Uspekhi sovremennoj nauki. 2016. T. 1. № 6. S. 83–85. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_26481379_53721139.pdf (data obrashcheniya 01.05.2017).
4. Kochetkova E. N. Razvitie malyh form hozyajstvovaniya i ih rol' v proizvodstve sel'skohozyajstvennoj produkcii respublikii Hkakasiya // Vestnik Krasnoyarskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2014. № 4. S. 35–39. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-malyh-form-hozyajstvovaniya-i-ih-rol-v-proizvodstve-sel'skohozyajstvennoj-produkcii-respubliki-hakasiya> (data obrashcheniya: 05.04.2017).
5. Mihajlyuk O. N., Vahitova Z. T. razvitie krest'yanskih (fermerskih) hozyajstv Tyumenskoj oblasti: tendencii i prognoz // Agroprodovol'stvennaya politika Rossii. 2016. № 6 (60). S. 64–66. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_27158748_46672036.pdf(data obrashcheniya 01.05.2017).
6. Ministerstvo sel'skogo hozyajstva i prodovol'stvennyh resursov Nizhegorodskoj oblasti (sajt) URL: <http://www.mcx-nnov.ru/> (data obrashcheniya: 2.05.2017).
7. Mironova N. A., Harlamova K. K., Plastinina O. A. Sostoyanie i razvitie malyh form hozyajstvovaniya v Volodgodskoj oblasti // Molochnohozyajstvennyj vestnik. 2014. № 4 (16). S. 97–106. URL: http://elibrary.ru/download/elibrary_22703265_64082620.pdf (data obrashcheniya: 25.04.2017).
8. O gosudarstvennoj programme razvitiya sel'skogo hozyajstva i regulirovaniya rynkov sel'skohozyajstvennoj produkcii, syr'ya i prodovol'stviya na 2013–2020 gody: postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 14.07.2012 № 717 (v red. Postanovlenij Pravitel'stva RF ot 15.07.2013 N 598, ot 15.04.2014 N 315, ot 19.12.2014 N 1421).
9. Romashova L. O. Tendencii razvitiya malogo predprinimatel'stva v Rossii // Znanie. Ponimanie. Umenie. 2011. № 2. S. 94–99. URL: http://elibrary.ru/download/elibrary_17346000_19781625.pdf (data obrashcheniya: 02.05.2017).
10. Savkin V. I., Deulina A. V., Krygin A. A., Eremin A. A. Malye formy hozyajstvovaniya – prioritet razvitiya agrarnogo sektora ehkonomiki (na primere Orlovskoj oblasti) // Vestnik Orlovskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2012. № 5. S. 66–71. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/malye-formy-hozyajstvovaniya-prioritet-razvitiya-agrarnogo-sektora-ekonomiki-na-primere-orlovskoj-oblasti>(data obrashcheniya: 11.04.2017).
11. Salova M. S., Morozova E. A. Ocenka deyatelnosti i tendencij sovremennogo razvitiya malyh form hozyajstvovaniya v Ulyanovskoj oblasti // Vestnik Altajskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2012. № 6 (92). S. 125–129. URL: http://elibrary.ru/download/elibrary_17724907_67824838.pdf (data obrashcheniya: 05.04.2017).
12. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Nizhegorodskoj oblasti (sajt) URL: <http://www.nizhstat.gks.ru/> (data obrashcheniya: 20.04.2017).

ПРИМЕНЕНИЕ GAP-АНАЛИЗА ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ТОРГОВЛИ РЕГИОНА

Кочинов Ю.А., к.т.н., доцент, Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени акад. Д.Н. Прянишникова

Кочинова Т.В., к.ф.н., доцент, Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени акад. Д.Н. Прянишникова

Аннотация: в статье дана характеристика GAP-анализа (анализа разрывов), выявлена применимость метода в различных направлениях деятельности, проведено исследование индикаторов розничной торговли региона (на примере Пермского края) применительно к стратегии развития торговли РФ. Выполнен GAP-анализ количества хозяйствующих субъектов в сфере розничной торговли, определена стратегия их дальнейшего развития. Ключевые слова: GAP-анализ (анализ разрывов), стратегия развития торговли, индикатор розничной торговли.

Abstract: in the article the characteristics of the GAP-analysis (gap analysis) identified the applicability of the method in various directions, the study of indicators of retail trade in the region (on example of Perm region) in relation to the development Strategy of the Russian Federation.

Keywords: GAP-analysis (gap analysis), strategy of development of trade, the indicator of retail trade.

Стратегический менеджмент, как научное направление предполагает использование различных методов стратегического анализа деятельности регионов, отраслей народного хозяйства и отдельных предприятий. Особую значимость стратегический анализ приобретает, когда рассматривается не только текущее состояние объекта исследования, но и его развитие, поиск новых возможностей в условиях потенциальных изменений внутренней и внешней среды.

Наиболее известным и часто применяемым методом исследования объектов при сравнении текущих и планируемых на перспективу результатов деятельности является GAP (ГЭП) – анализ, или анализ разрывов. GAP-анализ – это комплексное аналитическое исследование, изучающее несоответствия, разрывы между текущим и желаемым состоянием объекта исследования. Как отмечают Л.Г. Зайцев и М.И. Соколова, метод разработан в Стенфордском исследовательском институте (США), позволяет в ситуации, при которой возникает серьезный разрыв

между намечаемыми ориентирами и полученными результатами, выявить проблемные зоны, найти путь от текущего состояния к желаемому, организовать поиск эффективных действий для достижения заданной цели [1; 227].

В современных условиях по многочисленным направлениям научной и практической деятельности находят применение различные виды разрывов (рис. 1). Рыночные разрывы характеризуют положение и перспективы развития бизнес-единиц на рынке, взаимодействие их с внешним окружением (поставщиками, конкурентами, потребителями) и другие рыночные отношения. Примерами рыночных разрывов могут быть: несоответствие реализуемого торговой организацией ассортимента структуре спроса, разрыв между предложениями поставщиков по объему, качеству продукции и пожеланиями потребителей, разрыв между текущими преимуществами компании и возможностями конкурентов по различным показателям и др.

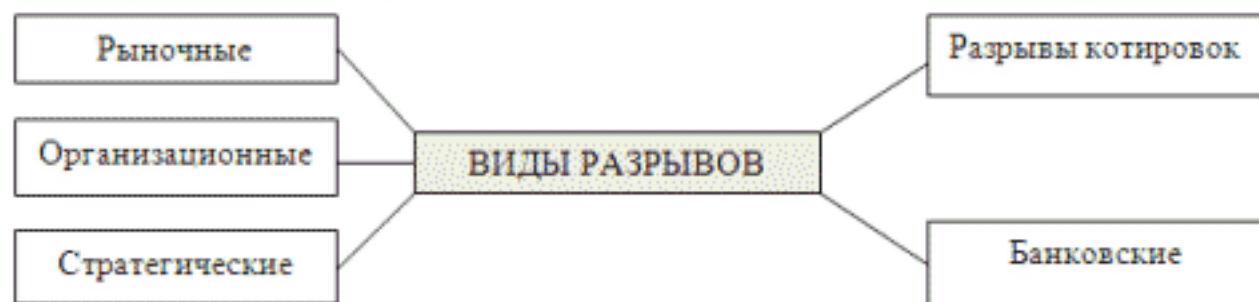


Рисунок 1 - Виды разрывов

Организационные разрывы направлены на сравнение текущей ситуации, составляющих внутренней среды предприятия с желаемым положением дел в будущем. Разрывы могут быть: в организационной структуре компании – несоответствие ее бизнес-процессам, неполная занятость сотрудников; в реализуемом бизнес-процессе – месте в процессе, где происходит смена ответственности за выполнение его операций; между фактическим производством и имеющимися резервами по мощности и загрузке оборудования, повышением эффективности его использования, а также между пониманием сотрудников и восприятием клиентов реальной ситуации и отношением их к планам руководства по изменению ситуации.

Термин «разрыв котировок» применяют при биржевой торговле на товарном и фондовом рынках, в случаях, когда цена закрытия предыдущей торговой сессии не совпадает с ценой открытия

следующего торгового дня. На рынке валюты ГЭП-разрыв возникает при быстром, резком изменении торговых цен, и прослеживается в режиме отображения торгового графика. ГЭП на Форекс подразделяют на четыре типа: простой, прорывов, ускорения (на отрыв) и истощения (на излет). Наибольшее значение имеют разрывы прорывов, когда происходит значительное изменение цены при большом объеме торгов [2].

В деятельности банков ГЭП-анализ используют для определения процентного риска, при этом ГЭП (разрыв) рассчитывают совокупным за определенный период в абсолютном и относительном значении, он может быть как положительным, так и отрицательным. Величина ГЭПа позволяет провести анализ возможного изменения чистого процентного дохода банка в результате колебаний процентных ставок. Чем она выше, тем в большей степени банк подвержен риску потерь от изменения процентных

ставок. Пороговое значение коэффициента разрыва (относительной величины совокупного разрыва) составляет 0,9 - 1,1, в этом случае в мировой практике считают, что уровень процентного риска не угрожает финансовой устойчивости банка [3].

Стратегический разрыв - это разрыв между разработанной и реализуемой стратегией и ее фактическим исполнением, или разрыв долгосрочный, для ликвидации которого необходимо потратить значительное количество времени и ресурсов. К этой же категории относят разрыв нормативов - между стратегией (планами высшего руководства) и ожиданиями от ее реализации субъектов внешней среды, например, потребителей продукции анализируемой компании. Причины возникновения стратегических разрывов Ковени М., Гэнстер К. и др. объединяют в три взаимосвязанные и взаимодействующие группы [4; 15]:

- несовершенство менеджмента компании при реализации стратегических инициатив (неумение обеспечить поддержку плана, неумение донести суть стратегии до других, неумение следовать плану и неумение адаптироваться к переменам);

- недостатки в традиционных организационных процессах (бюджетирование, прогнозирование, отчетность и т.п.), используемых при реализации стратегии;

- неточности, сбои в работе информационных систем, используемых для поддержки организационных процессов.

Проведение стратегического GAP-анализа по утверждению Д.В. Арутюновой выполняют в пять этапов: формулирование целей развития предприятия, определение текущего значения показателей, установление максимально доступного целевого значения на определенном временном интервале, выбор критерия для оценки и поиск путей для достижения заданной цели [5; 48]. Л.Г. Зайцев и М.И. Соколова расширяют методику до девяти этапов, при этом акцентируют внимание на определении размера необходимых средств для ликвидации разрыва и прогнозе эффективности их использования. Заключительными этапами при этом являются оценка соответствия целей, ресурсов и потенциала компании для ликвидации разрыва и пересмотр при необходимости цели и стратегии компании [1; 228].

В практике стратегического анализа при использовании GAP-метода проводят определение коэффициента разрыва. Расчет коэффициента позволяет выявить долю фактического значения индикатора в относительном выражении и, таким образом, оценить расхождение между прогнозными возможностями отрасли и реальным ее положением. Для целевого индикатора должно быть определено пороговое значение коэффициента, превышение которого сигнализирует о наличии разрыва. Это позволит выявить место и время возникновения разрывов, провести более детальный анализ, позволяющий определить и устранить причины появления разрывов.

Применительно к региону метод GAP-анализа был использован Л.А. Сафаровой для выявления силы бренда региона и перспектив его дальнейшего развития [6]. В статье рассмотрены логика и этапы проведения анализа, причем автором выделено три этапа: оценка текущего состояния бренда региона, анализ разрывов и разработка инициатив. Для оценки текущего состояния бренда предложены критерии: мягкие, определяемые экспертным путем и жесткие, основанные на статистических данных. К мягким критериям автором отнесены узнаваемость и наличие единого стилевого бренда региона, восприятие качества и цены региональных товаров и

услуг потребителями внутри региона и за его пределами. Жесткими критериями являются положение региона в основных рейтингах инвестиционного развития, упоминание региона в СМИ, в т.ч. Интернет-ресурсах, присутствии региональных товаров и услуг на внешних рынках.

Для анализа разрывов мягких критериев использована порядковая шкала оценок Р.Лайкерта, для жестких критериев - сравнение текущих показателей с нормативными. На этапе разработки инициатив предложено поддерживать и развивать показатели, а также планировать меры и проводить мероприятия по преодолению выявленных разрывов. В целом отмечено, что применение GAP-анализа должно способствовать позиционированию региона в конкурентной среде, укреплению лояльности со стороны реальных и потенциальных потребителей его бренда.

В проведенной ранее работе также было установлено, что GAP-анализ, наряду с другими методами стратегического анализа может быть применим при исследовании и разработке стратегии развития торговли региона. Определенная сложность его применения заключается в том, что метод разрабатывался преимущественно для бизнес-структур, а не к отрасли торговли в масштабах региона [7].

Проведем GAP-анализ на примере количества хозяйствующих субъектов, фактически действующих в сфере розничной торговли. Данный критерий является целевым индикатором «Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015-2016 годы и период до 2020 года» (Стратегии), утвержденной в 2014 году Министерством промышленности и торговли РФ [8]. В Стратегии предусмотрены необходимость и мероприятия по обеспечению постоянного роста количества хозяйствующих субъектов розничной торговли, прежде всего микропредприятий и индивидуальных предпринимателей, малых и средних предприятий, как неотъемлемого элемента формирования конкурентной среды (таблица).

В таблице приведены также количества хозяйствующих субъектов и оборот розничной торговли Пермского края. Данные таблицы свидетельствуют, что оборот розничной торговли в 2012-2014 гг. в Пермском крае возрастает при уменьшении числа хозяйствующих субъектов. За исследуемый период оно снизилось более чем на 6 тысяч единиц, при этом разрыв между прогнозным и фактическим значением составил в 2015 году 3,84 тыс. ед. Таким образом, происходит концентрация капитала в отрасли, вытеснение с рынка малых предприятий, в первую очередь объектов нестационарной торговли.

Расчет коэффициента разрыва количества хозяйствующих субъектов в сфере розничной торговли проводили по формуле

$$GAP_N = \frac{N_{id} - N_o}{N_o} \cdot 100\%,$$

где N_{id} - прогнозное количество субъектов розничной торговли, тыс. ед.;

N_o - фактическое количество субъектов розничной торговли, тыс. ед.

Пороговым значением коэффициента разрыва с учетом [3] может быть величина, на наш взгляд равная 10 процентам. В таком случае в 2015 году коэффициент превысил пороговое значение, разрыв стал критическим, необходимо вмешательство в систему (рис. 2).

Таблица - Целевые индикаторы розничной торговли Российской Федерации (РФ) и Пермского края (ПК) [8, 9]

Целевой индикатор (розничная торговля)		Значения						
		фактические			целевые			
		2012 г	2013 г	2014 г	2015 г	2016 г	2018 г	2020 г
Оборот розничной торговли ПК, млн.руб		401727	453294	487373	478047	472693	-	-
Количество хозяйствующих субъектов в сфере розничной торговли, тыс. ед.	РФ, по Стратегии	1491	1394	1422 ¹⁾	1450 ²⁾	1580	1600	1730
	РФ, факт	-	1817,7	1813,8	1799,2	-	-	-
	ПК, прогноз ³⁾	-	-	32,92	33,57	36,58	37,04	40,05
	ПК, факт	35,76	31,15	30,61	29,73	28,90 ⁴⁾	28,00	27,10
	ПК, разрыв	-	-	2,31	3,84	7,68	9,04	12,95
Коэффициент разрыва GAP, %		-	-	7,5	12,9	26,8	32,2	47,8

¹⁾ Экстраполировано для 2014 года по данным Стратегии нами.

²⁾ Разделено по годам нами.

³⁾ Целевые значения определены нами в соответствии с долей Пермского края в количестве хозяйствующих субъектов в целом для России по фактическим значениям в 2012-2013 гг.

⁴⁾ На 2016-2020 гг. получено расчетом.

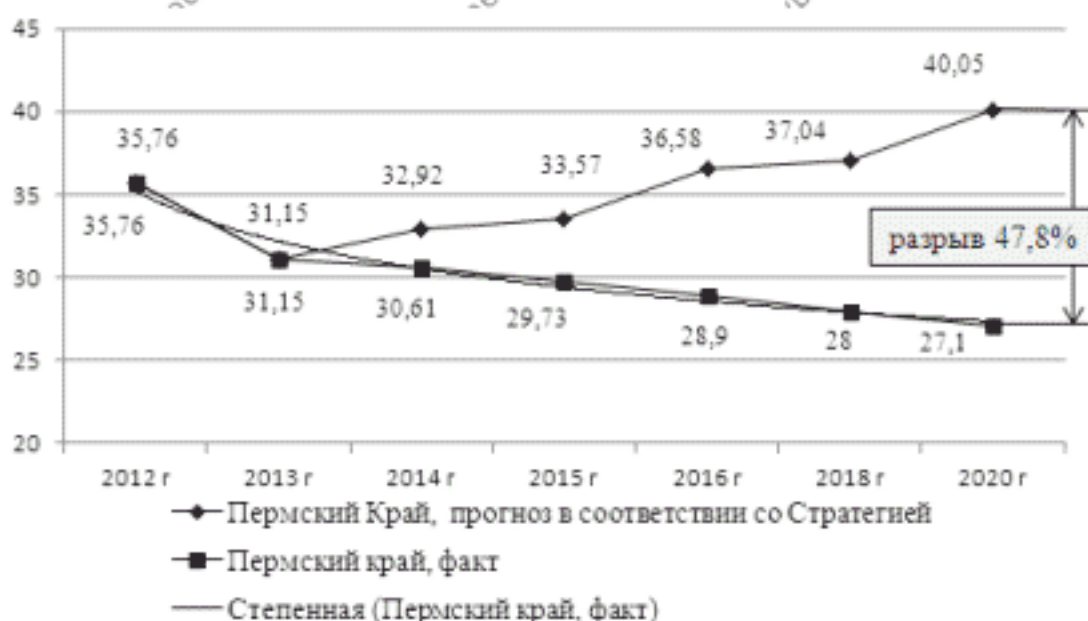


Рисунок 2 - GAP-анализ количества хозяйствующих субъектов сферы розничной торговли Пермского края

В целом по стране по данным Федеральной службы государственной статистики в 2014-2015 гг. фактические значения количества хозяйствующих субъектов в отрасли превышают прогнозные в соответствии со Стратегией. Однако в течение трех лет прослеживается тенденция уменьшения значения показателя, что противоречит закономерности его роста по Стратегии. На основании представленных данных следуют выводы:

Фактическое значение количества хозяйствующих субъектов, фактически действующих в сфере розничной торговли в Стратегии в 2013 году, не соответствует данным официальной статистики, оно несколько занижено. В результате, на окончание 2015 года в розничной торговле России действовало 1799,2 тыс. ед. организаций и индивидуальных предпринимателей, в то время как прогноз на 2020 год составляет всего 1730 тыс. единиц.

Разрыв количества хозяйствующих субъектов в сфере розничной торговли Пермского края, прогнозные значения которого приняты в соответствии со Стратегией, при отсутствии законодательных инициатив по развитию торговли на региональном уровне, следует признать непреодолимым.

Стратегия утверждена в 2014 году, в период стабильного ежегодного роста оборота розничной торговли, что нашло отражение в прогнозе основных критериев. В современных условиях Стратегия и мероприятия, предусмотренные по развитию торговли России, не отражают изменения в экономике и социальной сфере страны, произошедшие в результате экономического кризиса, снижения платежеспособного спроса населения и введения санкций.

Библиографический список

1. Стратегический менеджмент: Учебник / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, 2013. - 528 с.
2. Гэп (Gap) – это. Причины возникновения гэпов [Электронный ресурс] // Сайт Форекс. – Режим доступа: http://www.forexai.com/TERMS/Economic_terms_and_concepts/Exchange.
3. Письмо Центрального банка РФ от 2 октября 2007 г. N 15-1-3-6/3995. О международных подходах (стандартах) организации управления процентным риском [Электронный ресурс] // Официальный сайт

- компания «КонсультантПлюс». - Режим доступа: [http://www.consultant.ru / document/cons_doc_LAW_72913](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72913).
4. Стратегический разрыв: Технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь / Майкл Ковени, Деннис Гэнстер, Брайан Хартлен, Дейв Кинг; Пер. с англ. - М.: Альпина Биз-нес Букс, 2004. - 232 с.
 5. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. - Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. - 122 с.
 6. Сафарова Л.А. GAP-анализ при оценке бренда региона // Российское предпринимательство, 2010, № 5 (1). - С. 135-141.
 7. Кочин Ю.А., Кочина Т.В. К выбору методов стратегического анализа оборота розничной торговли региона [Электронный ресурс] // Экономика и социум. - 2017. - № 1-1 (32). - С. 987-992. - Режим доступа: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_32.
 8. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015-2016 годы и период до 2020 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173113/.
 9. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.permstat.gks.ru/>.

References

1. Strategicheskij menedzhment: Uchebnik / L.G. Zajcev, M.I. Sokolova. - 2-e izd., pererab. i dop. - М.: Magistr, 2013. - 528 s.
2. Gehp (Gap) - chto. Prichiny vozniknoveniya gehpov [Электронный ресурс] // Sajt Foreks. - Rezhim dostupa: <http://www.forexaw.com/TERMS/Economic terms and concepts/Exchange>.
3. Pismo Central'nogo banka RF ot 2 oktyabrya 2007 g. N 15-13-6/3995. O mezhdunarodnyh podhodah (standartah) organizacii upravleniya procentnym riskom [Электронный ресурс] // Oficial'nyj sajt kompanii «Konsul'tantPlyus». - Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru / document/cons_doc_LAW_72913](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72913).
4. Strategicheskij razryv: Tekhnologii voploshcheniya korporativnoj strategii v zhizn' / Majkl Koveni, Dennis Ghenster, Brajan Hartlen, Dejv King; Per. s angl. - М.: Alpina Biz-nes Buks, 2004. - 232 s.
5. Arutyunova D.V. Strategicheskij menedzhment: Uchebnoe posobie. - Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. - 122 с.
6. Safarova L.A. GAP-analiz pri ocenke brenda regiona // Rossijskoe predprinimatel'stvo, 2010, № 5 (1). - S. 135-141.
7. Kochinov YU.A., Kochinova T.V. K vyboru metodov strategicheskogo analiza oborota roz-nichnoj torgovli regiona [Электронный ресурс] // ЭНкономика i socium. - 2017. - № 1-1 (32). - S. 987-992. - Rezhim dostupa: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_32.
8. Strategiya razvitiya torgovli v Rossijskoj Federacii na 2015-2016 gody i period do 2020 goda [Электронный ресурс] // Oficial'nyj sajt kompanii «Konsul'tantPlyus». - Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173113/.
9. Oficial'nyj sajt territorial'nogo organa Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Permskomu kraju [Электронный ресурс] - Rezhim dostupa: <http://www.permstat.gks.ru/>.

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГА СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Кремер К.И., к.т.н., Военный учебно-научный центр Военно-воздушных сил «Военно-воздушная академия имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»

Волкова А.Г., к.э.н., Воронежский филиал РАНХиГС - структурное подразделение Федерального Государственного Бюджетного Образовательного Учреждения Высшего Образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»

Аннотация: В статье рассмотрена роль сферы социально-значимых услуг в обществе. Проведенный на этапе аналитической работы сбор информации ярко выявил возможные пути развития маркетинга при предоставлении социально-значимых услуг государственных (муниципальных) организаций. С ростом потенциала рынка платных социально-значимых услуг, приходит понимание необходимости перемен с целью упреждающего опережения возможных конкурентов.

Ключевые слова: маркетинг социально-значимых услуг, факторы конкурентоспособности социально-значимых услуг, качество социально-значимых услуг.

Abstract: The article considers the role of the sphere of socially important services in society. Held at the analytical phase, information gathering clearly revealed the possible ways of development of marketing in the provision of socially important services of the state (municipal) organizations. With the growth potential of the market of paid socially important services, the understanding of the need for change for proactive ahead of possible competitors.

Keywords: marketing of socially important services, factors of competitiveness of socially important services, the quality of socially important services.

Введение: Актуальность выбранной темы связана с тем, что активное развитие сферы услуг – одна из тенденций современной российской экономики. За последнее десятилетие существенно увеличилось число сервисных организаций, возросла занятость в этой сфере, расширился спектр предлагаемых услуг, обострилась конкуренция, изменились социально-экономические условия производства услуг, поэтому необходимы новые подходы к маркетингу в системе предоставления социально-значимых услуг.

Постановка проблемы: В последнее время в теоретических исследованиях и прикладных разработках российских экономистов все больше внимания уделяется проблемам развития рынка социально-значимых услуг. Г.В. Гутман, В.И. Королевская, Н.Г. Кузнецов, А.С. Маршалова, И.А. Тогунов, Т.А. Филиппова дискутируют о характеристиках и сущности услуг как экономической категории, о соответствии видов социально значимых услуг и потребностей индивидуума и общества, об оценке стоимости услуг или «цене услуг». Большинство экономистов суть проблемы сводят к вопросу об экономическом содержании услуги. С переходом на рыночные условия ведения хозяйства активно дискутируются вопросы о потенциале применения инструментов маркетинга в сфере услуг.

Теоретические основы экономики социальной сферы, в том числе рынков социально-значимых услуг, изучались и анализировались рядом крупных российских ученых. Значительный вклад в разработку теории организации и экономики здравоохранения внесли Бояринцев В.И., Исакова Л.Е., Зайцева Н.В., Кадыров Ф.Н., Климин В.Г., Корчагин В.П., Кучеренко В.З., Накатиц Я.А., Ройтман М.П., Стародубов В.И., Титова А.Ю. и др. А.С. Селезнев, С.А. Столяров, Т.Н. Полякова, Т.А. Филиппова рассматривают различные аспекты управления рынком социально-значимых услуг на макроуровне. Однако, следует отметить, что большинство ученых акцентируют свое внимание преимущественно на исследовании проблем ресурсного обеспечения предоставляющих эти услуги учреждений и организационно-финансовом механизме функционирования отрасли в целом. Вместе с тем наличествуют вопросы, которые

требуют к себе дополнительного внимания и дальнейшей разработки. В условиях становления в стране рыночных отношений, усиления при этом роли сферы услуг в обществе возникает необходимость в системном исследовании потенциала применения маркетинга с учетом особенностей производства и потребления социально-значимой услуги.

Основная часть: Условно рынок социально-значимых услуг можно разделить на две части. Первая – это те виды услуг, которые гарантированы населению и финансируются государством, т. е. «бесплатные» (условно некоммерческий сектор). Вторая – это платные услуги и, соответственно, коммерческий сектор. В последнем секторе представлены государственные учреждения, частные предприятия и учреждения со смешанной формой собственности. В целом оба сектора практически непрозрачны и провести четкую грань между ними достаточно сложно, т. к. и в государственном и в коммерческом секторе потребители оплачивают социально-значимые услуги из собственных средств [3].

Маркетинг, как прикладная наука, должна прогнозировать, исследовать, анализировать те изменения, которые происходят в обществе, экономике, чтобы разрабатывать на этой основе новые механизмы, методы, способы эффективного функционирования предприятий с учетом выстраивания взаимовыгодных отношений с потребителем. Постиндустриальный период развития человечества вносит существенные коррективы в устоявшуюся методологию и практику маркетинга.

Субъекты рынка социально-значимых услуг вступают в определенные экономические отношения в рамках особых правовых норм. Например, отдельные аналитики считают появление платных услуг в государственной медицине определенным достижением политики в области здравоохранения, так как развитие платных медицинских услуг позволило сохранить кадры и даже обеспечить развитие медицинских учреждений. Однако последствия данного шага породили ряд проблем. За 15 лет доля платных медицинских услуг достигла в деятельности отдельных государственных учреждениях 70%, при

этом качеством медицинской помощи удовлетворено только 30% населения.

Политика государства в социальной сфере должна быть направлена на создание условий для развития цивилизованного рынка социально-значимых услуг, на достижение баланса между бесплатной помощью и её финансовым обеспечением, на обеспечение прав пациентов. Важно подчеркнуть, что социологические исследования фиксируют явную зависимость между величиной доходов населения и их официальной платой за социально-значимые услуги. Представители среднего класса демонстрируют выраженную готовность к пользованию платными услугами, по сравнению с низко доходными группами населения.

Отметим, что именно средний класс рассматривает затраты на отдельные виды платного предоставления социально-значимых услуг как необходимые и возможные для себя. Носителями наиболее толерантного отношения к развитию платного обслуживания, как показывают данные исследований, являются не только обеспеченные люди, но и жители столичных городов, и молодежь.

Увеличению спроса способствует также рост самостоятельности и финансово-хозяйственной грамотности государственных и частных учреждений, что позволяет им более уверенно выстраивать отношения как с государством, так и с потребителями социально-значимых услуг. В сложившейся ситуации все больше людей готовы

заплатить за качественно предоставленную услугу, а не идти на прием в государственное медицинское учреждение. Клиенты все чаще обращаются не за разовым решением проблем, а желают постоянного наблюдения на платной основе. Результаты исследования ВЦИОМ [1] свидетельствуют о том, что из-за отсутствия достаточного внимания в государственном учреждении или нехватки времени на стояние в очередях к врачу, граждане обращаются в платные медицинские центры. При этом цены на их услуги значительно выше.

Наиболее характерные конкурентные преимущества, которые используют частные учреждения, предоставляющие социально-значимые услуги: высокая квалификация персонала, качественный сервис, внимательное отношение к пациентам, уникальное оборудование.

Исследуя связь между конкурентоспособностью социально-значимой услуги и факторами, влияющими на результат деятельности предоставляющей их организации сервиса, разделим их на: активные, пассивные и активно-пассивные (рисунок 1).

К активным факторам следует отнести факторы, изменение которых напрямую ведёт к росту показателей деятельности хозяйствующего субъекта на рынке, к пассивным – факторы, стабилизирующие текущее положение организации, изменение которых косвенно ведёт к росту результатов деятельности организации, а к активно-пассивным – факторы, влияние которых направлено в обоих направлениях.



Рисунок 1 - Факторы прибыльности по качеству предоставляемой социально-значимой услуги

Среди подходов, описывающих зависимость выручки и прибыльности от факторов, определяемых качеством сервиса, нужно отметить следующие две модели:

1. Модель рентабельности качества (Return on quality, ROQ);
2. Модель цепочки «сервис-прибыль» (Service profit chain).

Отметим, что целью создания данных моделей авторы ставили поиск ответа на вопрос, о характере взаимосвязи, о том, как качество сервиса услуги влияет на прибыльность, выручку хозяйствующего субъекта. Модель рентабельности качества была предложена Р.Т.Растом, Э.Дж.Захориком и Г.Л.Кейнингзмом в 1995 году [2]. Авторы дали ей название ROQ от английского выражения «Return on quality», что переводится как «рентабельность качества».

В модели авторы использовали подход, основанный на анализе цепи эффектов, возникающих вследствие повышения качества

сервиса. Но при этом они вывели 4 постулата, определяющих основы исследования зависимости прибыльности от качества сервиса. Эти постулаты следующие:

- 1) Качество – это инвестиции.
- 2) Усилия по улучшению качества услуги должны иметь финансовую оценку.
- 3) На улучшение качества услуги можно тратить значительные средства.
- 4) Не все расходы на улучшения качества одинаково правомерны (обоснованы).

Авторы модели обобщили выводы многих исследований об особенностях взаимосвязи между качеством сервиса и показателями доходности, в результате чего были сформулированы следующие положения:

- вложения в сервис могут не иметь очевидных и прямых показателей своего влияния на изменения доходности;

- вложения в повышение качества сервиса могут не вести к сокращению издержек, а даже могут служить источником их роста;

- результат усилия организации в области повышения качества сервиса выражается не в осознанных продуктах, а в неосознанных сервисных составляющих бизнеса, таких как взаимодействие персонала с покупателями;

- в краткосрочном периоде повышение качества сервиса не является источником роста продаж в отличие, например, от промо-акций и рекламы.

Графическая модель рентабельности качества социально-значимой услуги представлена на рисунке (рисунок 2).

В модели рентабельности качества рассматривается привлечение дополнительных потребителей за счёт эффекта «сарафанного радио», являющегося следствием высокой удовлетворённости потребителей и повышения имиджа организации. Однако формализовать влияние данного эффекта на прибыльность авторы метода не смогли. Это допущение не позволяет рассматривать модель рентабельности качества как модель взаимосвязи качества и прибыльности, наиболее полно и со всех сторон описывающую такую взаимосвязь.

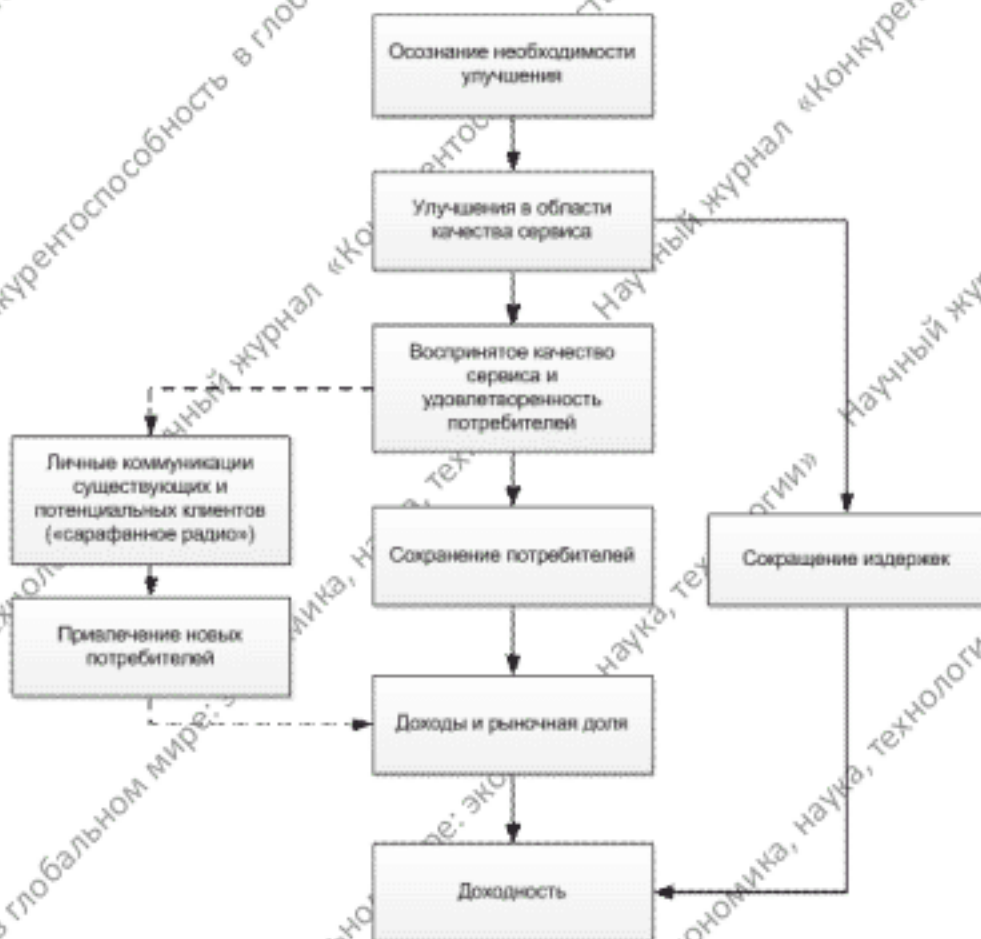


Рисунок 2 - Модель рентабельности качества социально-значимой услуги (ROQ)

Помимо графического описания цепи эффектов модель рентабельности качества формализованное описание оценки финансового эффекта от инвестиций в повышение качества сервиса социально-значимой услуги.

Финансовый эффект от инвестиций в повышение качества сервиса авторы метода рентабельности качества определяют в виде чистой приведённой стоимости релевантных денежных потоков, обусловленных инвестициями.

Для упрощения модели используются следующие допущения:

1) для упрощения прогнозирования ёмкости рынка в течение периода анализа принимаются постоянными следующие величины:

- темп роста рынка (G), %;
- естественная текучесть рынка (C), %;
- доля новых клиентов, выбравших компанию (A), %;
- доля сохранения клиентов конкурентами (R'), %;

* доля сохранения клиентов организации после инвестиций в повышение качества сервиса (R), %;

- цена (Y) (компания не пытается покрыть затраты на улучшения в области качества сервиса за счёт повышения цены), руб.

В рамках сделанных допущений формула определения чистой приведённой стоимости денежного потока в результате инвестиций в улучшение качества сервиса в течение P периодов анализа целесообразности инвестиций записывается в следующем виде:

$$NPV = \sum_{k=1}^P (1+I)^{-k} [YM_k(1+G)^k M - X_k] \quad (1)$$

где I – ставка дисконтирования, %;

M – доля рынка, %;

N – объем рынка в периоде, предшествующем инвестициям в повышение качества сервиса, натур. ед. (час, штук, т*км и т.д.);

X – затраты за период, руб.;

k – текущий период.

Для оценки целесообразности инвестиций приведенный денежный поток сравнивается с приведенным потоком дополнительных расходов (NPVAS), связанных с улучшением качества сервиса. Авторы метода рассматривают не только стартовые инвестиции на изменение конкретного бизнес - процесса или его характеристик, но и изменение затрат на обслуживание бизнес-процессов. Формула для расчета NPVAS в течение P периодов анализа целесообразности инвестиций выглядит следующим образом:

$$NPVAS = F' + \sum_{k=1}^P (F - F_0)(1 + I)^{-k} \quad (2)$$

где F' – стартовые инвестиции на улучшение, руб.;

F – ежегодные затраты на обслуживание после инвестиций (уменьшение затрат учитывается с отрицательным знаком, уменьшая затраты), руб.;

F_0 – ежегодные затраты на обслуживание до инвестиций, руб.;

I – ставка дисконтирования, %;

k – текущий период.

Показатель рентабельности инвестиций в повышение качества сервиса (ROQ) определяется как [2]:

$$ROQ = \frac{NPV - NPV_0}{NPVAS} \quad (3)$$

где NPV – чистая стоимость денежного потока организации после инвестиций в улучшение качества сервиса за период анализа целесообразности инвестиций;

NPV_0 – чистая стоимость денежного потока организации без инвестиций в улучшение качества сервиса за период анализа целесообразности инвестиций;

$NPVAS$ – приведенный поток дополнительных расходов, связанных с улучшением качества сервиса за период анализа целесообразности инвестиций.

Показатель рентабельности инвестиций в повышение качества сервиса целесообразно сравнить с текущей рентабельностью продукции организации. В случае, если показатель ROQ

окажется ниже текущей рентабельности продукции организации, то следует либо отказаться от инвестиций, либо рассмотреть больший объем инвестиций или более длительный период анализа что обусловлено нелинейной зависимостью между качеством сервиса и прибылью, отмеченной авторами модели ROQ [2].

Основными недостатками модели можно считать следующие:

- исключение из рассмотрения эффекта повышения толерантности потребителей к некоторому росту цены вследствие роста лояльности;

- большое количество упрощений;
- использование спорной методики оценки эффективности инвестиций вместо расчета чистой приведенной стоимости проекта.

Преимуществом метода можно считать довольно подробно проработанный инструментарий для практической апробации метода, который можно использовать с учетом исправления указанных недостатков.

Модель цепочки «сервис-прибыль» была предложена коллективом авторов в главе с Д. Хескеттом в 1994 году [3].

Отличие данной модели от модели рентабельности качества заключается в том, что в качестве основных детерминант лояльности потребителей, как фактора определяющего доходность, определены удовлетворенность, лояльность и продуктивность создающего ценность для потребителя работника организации поставщика сервиса. Необходимо отметить, что авторы модели в первую очередь рассматривали в качестве финансового результата увеличение дохода, выручки, являющегося следствием высокой лояльности потребителей, выражающейся в стабильности клиентской базы. Относительно же явно и детально рассмотрения прибыльности (доходности) в оригинальной модели можно сказать, что оно отсутствует по причине исключения из рассмотрения затрат, необходимых для дополнительных усилий, направленных на повышение качества сервиса.

Общие же затраты предприятия могут измениться разнонаправленно:

- возрасти за счёт затрат на повышение качества обслуживания (в т.ч., внутренних процессов);
- сократиться за счёт оптимизации затрат на внутренние процессы.

Позднее В.Камакура с коллегами [4] предложил видоизменить модель (рис.3).

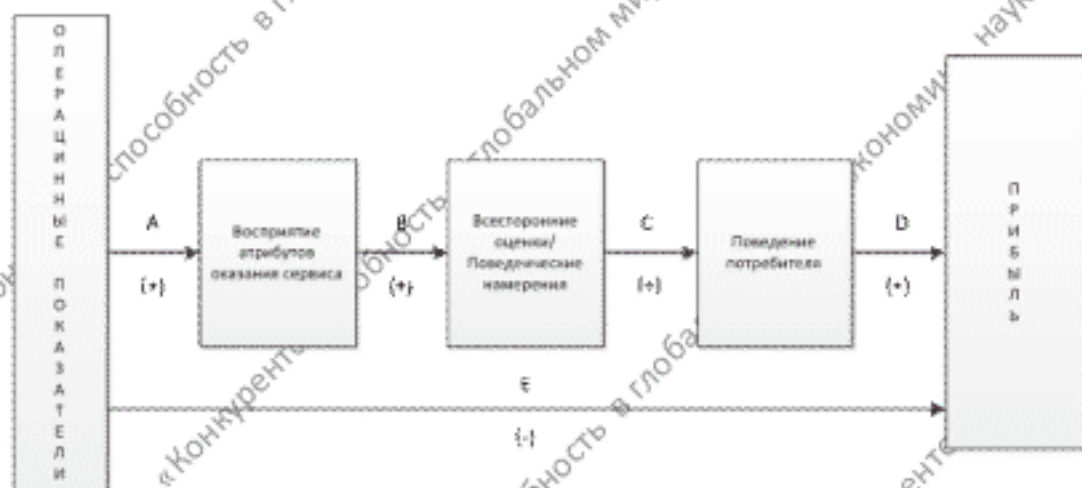


Рисунок 3 - Модель цепочки «сервис-прибыль» [4]

Основное отличие предложенной модели от оригинальной – акцент на прибыли вместо выручки и использование понятия «потребных ресурсов», в которое «свернулась» внутрифирменная составляющая цепочки, связанная с обеспечением ценности для потребителя и основанная на человеческом капитале организации.

Зависимости, описанные в модели В.Камакуры, имеют либо положительный (+), либо отрицательный (-) эффект на рост прибыли и составляют систему уравнений, описывающую всю модель в целом:

(А) Восприятие атрибутов оказания сервиса = $f(\text{объем привлеченных ресурсов для осуществления деятельности})$.

(В) Поведенческие намерения потребителей = $f(\text{восприятие атрибутов оказания сервиса})$.

(С) Поведение потребителей, сохранение клиентской базы = $f(\text{поведенческие намерения, конкуренция})$.

(D) и (E) Прибыль = $g(f(\text{сохранение клиентской базы}), f(\text{затраты на привлеченные ресурсы для осуществления деятельности}))$.

Необходимо отметить, что все зависимости не являются линейными, что дополнительно было подтверждено проведенным авторами эмпирическим исследованием, результаты которого также показали, что высокий уровень сервиса не является безусловным фактором, определяющим прибыльность организации. Это означает необходимость всестороннего анализа со стороны менеджмента организации перед началом инвестиций в повышение качества сервиса.

Модель цепочки «сервис-прибыль» в целом довольно неоднозначна, т.к в первоначальном виде, как уже было указано выше, не учитывает затратную часть процесса, т.е. не определяет взаимосвязь качества сервиса и прибыльности. Кроме того, модель не учитывает увеличение доли рынка за счёт привлечения новых потребителей,

что не учтено и в более позднем варианте модели, предложенном В.Камакурой.

В то же время, данная модель охватывает важнейшую часть процесса – удовлетворенность, лояльность и продуктивность работника организации, взаимодействующего с потребителем. А ведь именно взаимодействие людей часто представляет собой не только наиболее важную, но и единственную сторону сервиса.

Наличие различных моделей, описывающих взаимосвязь качества сервиса и результатов деятельности организации, подтверждает важность понимания характера этой взаимосвязи как с теоретической, так и с практической точек зрения.

Выводы: Развитие в России товарно-денежных отношений существенно сказалось на условиях работы предприятий и организаций, в том числе и относящихся к сфере социально-значимых услуг. Новым условиям деятельности любых организаций должен соответствовать и новый механизм управления. Поэтому вполне закономерными являются попытки многих руководителей использовать в своей работе принципы маркетинга – формы управления, которая обязана своим возникновением условиям современного рынка.

Условием адекватного развития рынка платных социально-значимых услуг является признание того факта, что государственные (муниципальные) учреждения являются производителями специфического товара. Для их успешного продвижения необходимо осуществить исследование рынка и создать эффективную модель реализации соответствующего продукта на рынке. Понимание взаимосвязи между качеством медицинского сервиса и результативностью деятельности хозяйствующего субъекта может служить основой для принятия решений о целесообразности инвестиций в качество сервиса предоставления социально-значимой услуги для увеличения выручки и/или прибыльности бизнеса.

Библиографический список

1. Полякова, Т.Н. Регулирование регионального рынка социально значимых услуг; автореф. дис...канд. экон. наук : 08.00.05 / Т.Н. Полякова ; Курский гос. техн. университет; науч. рук. Ю.В. Вертакова. – Воронеж, 2004. – 21 с.
2. Дымова С.С. Использование новых методов повышения качества услуг в рекреационной сфере / С.С. Дымова // Инновации и инвестиции. – 2012. – №5. – С. 236-238.
3. Дымова С.С. Порядок оценки сбалансированности системы управления качеством услуг на предприятиях рекреационной сферы / С.С. Дымова // Инновации и инвестиции. – 2013. – №1. – С. 103-106.
4. Дымова С.С. Цели, понятия и критерии качества услуг рекреационных предприятий/ С.С. Дымова // Инновации и инвестиции. – 2013. – №2 – С. 220-224.

References

1. Polyakova, T.N. Regulirovanie regional'nogo rynka social'no znachimykh uslug: avtoref. dis...kand. ehkon. nauk : 08.00.05 / T.N. Polyakova ; Kurskiy gos. tekhn. universitet; nauch. ruk. YU.V. Vertakova. – Voronezh, 2004. – 21 s.
2. Dymova S.S. Ispol'zovanie novykh metodov povysheniya kachestva uslug v rekreacionnoj sfere / S.S. Dymova // Innovacii i investicii. – 2012. – №5. – S. 236-238.
3. Dymova S.S. Poryadok ocenki sbalansirovannosti sistemy upravleniya kachestvom uslug na predpriyatiyah rekreacionnoj sfery / S.S. Dymova // Innovacii i investicii. – 2013. – №1. – S. 103-106.
4. Dymova S.S. Celi, ponyatiya i kriterii kachestva uslug rekreacionnykh predpriyatiy/ S.S. Dymova // Innovacii i investicii. – 2013. – №2 – S. 220-224.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Крылова Н.Н., к.т.н., доцент, Саратовского социально-экономического института (филиала) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
Горская Ю.А., к.э.н., доцент, Саратовского социально-экономического института (филиала) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
Бросалин В.И., доцент, Саратовского социально-экономического института (филиала) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Аннотация: статья посвящена изучению эффективности инвестиций в коммерческую деятельность предприятия общественного питания. Рассматривается механизм управления инвестициями в современных экономических условиях. Основной круг рассматриваемых вопросов касается принятия комплексных управленческих решений оперативного и стратегического характера. Проанализированы возможные варианты инвестирования коммерческой деятельности предприятия. Представлены экономически обоснованные рекомендации, позволяющие совершенствовать коммерческую деятельность предприятия общественного питания.
Ключевые слова: предприятие общественного питания, инвестиции, франчайзинг, краудфандинг.

Abstract: The article is devoted to the study of the effectiveness of investments in the commercial activity of a public catering enterprise. The mechanism of investment management in modern economic conditions is described there. The main range of issues under consideration affects the adoption of complex management decisions of operational and strategic nature. The possible options for investing in the company's commercial activities were analyzed. Also there were presented economically grounded recommendations, which allow to improve the commercial activity of public catering enterprises.

Keywords: public catering enterprise, investment, franchising, crowdfunding.

Разработка плана по привлечению инвестиций очень важна в деятельности любого предприятия, которое хочет действовать осознанно с первого дня работы или развиваться с максимальной для себя скоростью, если предприятие уже работает. В этом случае при учете возможных рисков предприятие будет гораздо меньше подвержено банкротству или финансовым колебаниям [1, 104-108]. Для развития коммерческой деятельности предприятия существует несколько вариантов:

1. Франчайзинг.
2. Краудфандинг – новый для России способ привлечения инвестиций. Заключается в том, что инвесторы – в основном обычные люди, которые получают небольшие бонусы или скид-ки в будущем заведении. Один из важнейших преимуществ краудфандинга – при открытии предприятия сразу есть клиенты, которые имеют скидки. Недостатком является то, что идея должна быть действительно интересной, чтобы привлечь много людей и способствовать привлечению нужной суммы инвестирования.

3. Привлечение частных инвестиций для развития бизнеса [3, 56-59].

В качестве объекта исследования выбрано предприятие общественного питания по производству и доставке суши.

Для разработки плана по привлечению инвестиций с целью совершенствования коммерческой деятельности предприятия с помощью франчайзинга требуется проработка нескольких этапов:

1. Фундамент для создания франшизы. Описание бизнес-модели и предложений для франчайзи, за которые будут браться паушальный взнос и роялти.
2. Стандартизация и описание бизнес-процессов.
3. Юридическая проработка франшизы.
4. Операционное управление и поддержка франчайзи.
5. Маркетинговая упаковка компании и франшизы.
6. Систематизация запуска трафика и продаж.
7. Автоматизация и снижение издержек.

Фундамент для создания франшизы. Описание бизнес-модели и предложений для франчайзи, за которые будут браться паушальный взнос и роялти

на первом этапе, закладывается смысл всего, как дальше будет развиваться каждый этап. Необходимо охарактеризовать то, что продается франчайзером, за какую сумму и почему франчайзи выгодно это купить. Определяется сумма за паушальный взнос и за роялти, и чем эта сумма обусловлена. Например, паушальный взнос будет включать в себя:

- технологические карты;
- руководство по запуску рекламной кампании;
- рекомендации по найму сотрудников;
- обучение франчайзи;
- типовые договора и должностные инструкции для сотрудников;
- руководство по ремонту помещения;
- помощь в подборе площади помещения, трафика и удобства для сотрудников, в частности парковочных мест для курьеров;
- полный перечень оборудования, необходимого для начала приготовления блюд;
- готовая финансовая модель для франчайзи, следуя которой, можно выйти на точку окупаемости в течение 1 года;
- готовый сайт для приема заказов;
- готовые макеты для буклетов, листовок, баннеров;
- упакованный бренд, который включает в себя логотип и фирменную упаковку;
- настройка и внедрение IP-телефонии и CRM – системы.

На этом этапе решается – кто будет работать с франчайзи де-юре и де-факто. Будет это то же предприятие или же будет зарегистрировано отдельное юридическое лицо, которое будет являться управляющей компанией.

Стандартизация и описание бизнес-процессов является вторым этапом в разработке плана по привлечению инвестиций. Именно здесь будут разрабатываться все бизнес-процессы в компании, начиная от создания анкет по найму персонала, и заканчивая стандартизацией приветствия и передачи заказа клиенту от курьера.

Юридическая проработка франшизы – это, в первую очередь, защита собственной интеллектуальной собственности и регистрация товарного знака. Происходит составление юридического дого-

вора о сотрудничестве с франчайзи, прорабатываются детали расторжения договора. Для франчайзи разрабатываются договоры, которые в будущем будут заключаться с сотрудниками, а также договора для сотрудничества с фотографами, регистрируются лозунги компании.

Операционное управление и поддержка франчайзи. Разрабатывается система обучения франчайзи. Важно, чтобы каждый франчайзи, который приобретает франшизу, понимал все бизнес-процессы изнутри компании. Это связано с тем, что на рынке много примеров, когда человек покупал франшизу, нанимал сотрудника и больше на предприятии не появлялся. Разумеется, что большая часть подобных случаев заканчивалась неудачно. Именно поэтому для предприятия было решено, что это будет обязательным условием для покупки франшизы, чтобы франчайзи приезжал и обучался только очно, а не по инструкциям.

Поддержка франчайзи включает в себя разработку правил для сотрудников, которые будут консультировать франчайзи, то есть на каком этапе это будут сотрудники предприятия, а на каком – отдельное подразделение.

Маркетинговая упаковка компании и франшизы – происходит разработка дизайна помещений и кухни, изготовление фирменных буклетов, листовок, баннеров, одноразовой посуды, тары для транспортировки блюд до клиента, формы для сотрудников и экстерьера заведения.

Разрабатываются рекламные кампании на каждый этап работы и отдельно на каждый рекламный канал. Прорабатываются варианты различных новых рекламных каналов, здесь же принимается решение – какие рекламные каналы предприятие берет на себя, а какие передает франчайзи. На предприятии склоняются к выбору он-лайн каналов, и передаче офф-лайн каналов для франчайзи.

Систематизация запуска трафика и продаж. Просчитываются показатели с каждого рекламного канала и прописываются скрипты продаж для администраторов. Этот этап создан для того, чтобы максимально автоматизировать процессы, связанные с продажей. Нужно охарактеризовать все действия франчайзи и сотрудников максимально обширно, чтобы их мог выполнить любой человек, чтобы абсолютно любой франчайзи мог максимально эффективно провести рекламную кампанию, а менеджер или администратор максимально эффективно взаимодействовать с клиентом.

Показатели просчитываются по тем рекламным каналам, которые уже используются в компании. Вместе с расчетом показателей, анализируется и целевая аудитория, которая будет наиболее релевантна в данном рекламном канале.

Скрипты продаж разрабатываются для администраторов и менеджеров. Полностью разрабатываются скрипты для входящих звонков, которые делаются для заказа доставки блюд предприятия домой. Помимо входящих звонков, разрабатываются основные возражения клиентов, связанные с временем доставки, с возможными вопросами о цене товара. Этот этап призван максимально автоматизировать бизнес-процессы связанные с продажей, чтобы любому человеку, который приходит работать в компанию, было легко начать работать и быстро стать частью компании.

Автоматизация и снижение издержек – это завершающий этап в разработке предложения франшизы. Как правило, полностью этот этап завершается уже после запуска франшизы и анализа первых продаж. После этого, анализируется на каком этапе уходит денег больше всего, то есть находят изъяны в бизнес-модели, и стараются её исправить. Например, ранее в зарплату администратора вхо-

дило ведение социальных сетей. После того, как эту задачу отдали на аутсорсинг и сократили зарплату администраторов именно на эту стоимость удалось сократить расходы на 5800 руб. в месяц. Автоматизация также, зачастую позволяет сократить издержки, в основном связанные с сотрудниками.

После того, как разработаны и выполнены все пункты, упаковку франшизы можно считать завершённой. Ключевая роль главной компании, которая создает франшизу, это постоянное развитие, иначе франчайзи, совершенно не будет смысла работать вместе франчайзером и платить роялти. К слову, роялти и должны идти именно на развитие компании. Также, помимо роялти и паушального взноса предприятием обязательно для франчайзи будет вводиться и маркетинговый сбор, который будет направлен на развитие присутствия компании на рынке.

Компания, которая находит свою устойчивую финансовую модель, а это именно тогда, когда клиент приносит компании больше, чем тратится на его привлечение, обязана как можно скорее масштабироваться [3, 113-117].

Именно поэтому основное направление развития для предприятия – это продажа франшизы, так как франчайзинг потенциально развивается наиболее быстро в сравнении с остальными видами привлечения инвестиций и масштабирования.

Для того чтобы понять потенциал рынка и потенциальную экономическую выгоду, нужно составить воронку продаж, которая даст приблизительную оценку возможности развития франчайзинга и себестоимости создания франчайзингового предложения. Используя статистические данные с «Фестиваля франшиз» России [5, 510-513], воронка, состоящая из 4 этапов, имеет конверсию на каждом этапе от 5 % до 11 %. Пользуясь сервисом wordstat, можно увидеть, что ежемесячно 12109 человек ищут информацию по запросу «купить франшизу» (рисунок 1).

На рисунке 2 названия этапов заменены на количество потенциальных франчайзи, чтобы понять количество заявок. Средняя конверсия по каждому этапу – 8 %. Можно сделать вывод, что потенциально, предприятие может привлекать к сотрудничеству по франчайзингу 6 клиентов ежемесячно.

Чтобы рассчитать минимальную сумму за паушальный взнос, следует среднюю цену клика по поисковым запросам, связанным с продажей франшизы умножить на второй этап, указанный в воронке, так как именно 968 человек, если исходить из её данных, перешли на сайт. Средняя цена клика в контекстной рекламе на Яндекс – 135 руб.

$$245 * 968 = 130680 \text{ руб.}$$

К этой сумме нужно будет добавить цену лендинга, который сможет дать конверсию в 8 %. Эта цена варьируется от 60000 руб. до 110000 руб. Зависит от сроков, сложности и требований к исполнителю. Средняя цена – 95000 руб. Но, так как лендинг, следуя логике воронки, будет генерировать 6 клиентов, то нужно его цену разделить на количество клиентов, и прибавить сумму, потраченную на рекламу.

$$95000 + 130680 = 225680 \text{ руб.}$$

Итого получается 225680 руб. за 77 целевых звонков тем людям, которые оставили заявку на лендинге.

Чтобы обработать 77 заявок, достаточно будет одного менеджера по продажам, зарплата которого может зависеть от выполнения плана. При условии, что план – это 6 заключенных договоров, зарплату менеджеру по продажам, можно установить примерно 25000 руб., которые следует добавить к общей сумме затрат на каждый этап воронки.

$$225680 + 25000 = 250680 \text{ руб.}$$



Рисунок 1 - Воронка продаж франшизы

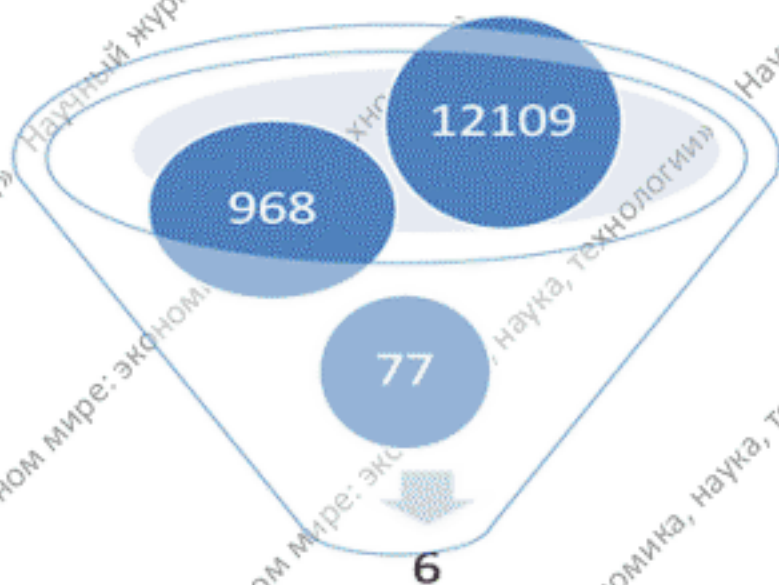


Рисунок 2 - Потенциальные франчайзи-предприятия

Итого, чтобы получить шесть клиентов, готовых заключить договор франчайзинга предприятием, потребуется установить цену не менее 250680 руб.

Последний этап в расчетах минимальной стоимости франшизы предприятие - это разделение общей суммы, затраченной на всех привлеченных клиентов, на количество привлеченных клиентов [2, 231-239].

$$250680 / 6 = 41780 \text{ руб.}$$

Если каждый этап воронки будет с конверсией не ниже 8 %, стоимость одного клиента составляет 41780 руб. То есть, чтобы предприятие могло привлечь инвестиции и масштабироваться с помощью

франчайзинга, следует установить паушальный взнос больше 41780 руб. без учета затрат на документальную составляющую франчайзинга.

Для установления цены, которая будет делать предложение франчайзинга предприятие конкурентоспособным, нужно провести анализ действующих предложений франшизы в области доставки еды с уклоном на японскую кухню (таблица 1) [4, 394-411].

Стоит отметить, что все выделенные франчайзинговые предложения, не включают в паушальный взнос какого-либо оборудования для работы.

Таблица 1 - Франчайзинговые предложения для предприятий общественного питания по производству и доставке суши

Бренд, предлагающий франшизу	Паушальный взнос за франшизу, руб.
Farfor	200000
Mr.Chan	350000
Тайна вкуса	250000
Ваши суши	600000

Если исходить из позиции предприятия, а именно установления цен доступных для большинства людей, то стоимость франшизы можно установить на уровне 180000 руб. Таким образом, ориентировочная прибыль, привлеченная для реинвестирования, будет составлять:

$$170000 - 41780 = 128220 \text{ руб.}$$

Прибыль с паушального взноса будет составлять 128220 руб.

Чтобы потенциальный франчайзи мог понять выгоду от сотрудничества, нужно подробно охарактеризовать экономическую выгоду с работой по франшизе (таблица 2).

Согласно данным таблицы 2 можно сделать вывод, что экономическая выгода потенциального франчайзи будет равняться, как минимум, 126700 руб. При этом наиболее важным для франчайзи является покупка готовой бизнес-модели и исключение множества ошибок, которые могут привести к

гораздо большим расходам или даже банкротству. За уплаченные роялти франчайзи будет получать следующее:

- постоянное пополнение макетов для рекламы, то есть новые буклеты, листовки и баннеры;
- готовую CRM-систему для работы с клиентами и клиентской базой. Она не включена в паушальный взнос, так как при отказе сотрудничества, доступ к этой CRM-системе будет приостановлен;
- поддержку, связанную с любыми вопросами относительно купленной франшизы и работе по ней;
- скидки от поставщиков за объемы продукции (этот пункт возможен не во всех городах);
- ведение социальных сетей и наполнение сайта ассортиментом;
- постоянные инновации в производстве и работе с клиентской базой.

Таблица 2 - Сравнение затрат при открытии по франшизе и самостоятельно

Статья расходов	Франшиза предприятия	Самостоятельное создание и развитие бренда (минимальная сумма)
Составление технологических карт	включено	46200
Руководство и кураторство в запуске и ведении рекламной кампании	включено	42000
Рекомендации и помощь по найму сотрудников	включено	5000
Обучение франчайзи	включено	15000
Составление трудовых договоров с сотрудниками и написание должностных инструкций	включено	9100
Индивидуальный проект помещения	включено	23100
Составление договора с арендодателем и помощь в подборе помещения	включено	10000
Полный перечень оборудования, необходимый для начала работы	включено	13500
Финансовая модель, позволяющая окупить затраты в течение 9 месяцев	включено	20300
Сайт для приема заказов	включено	57500
Макеты буклетов, листовок, дисконтных карт	включено	15000
Настройка и внедрение IP-телефонии и CRM-системы	включено	15000
Упакованный бренд (готовый логотип, упаковка для заказов, фирменный стиль)	включено	25000
Сроки на открытие	до 30 дней	от 60 дней
Итого	170000	296700

Наиболее важными пунктами, которые приобретает франчайзи за паушальный взнос и роялти, являются финансовая модель и CRM-система.

Преимущество роялти для управляющей компании в том, что большинство обязанностей перед франчайзи она делает и для главной компании. То есть, расходы были в любом случае, но в этом - они покрываются. А преимущества франчайзи в том, что эти расходы стоили бы им в несколько раз дороже.

Нельзя не учитывать риски при быстром масштабировании, или масштабировании, которое не просчитано в долгосрочной перспективе компании. Главный риск, с которым сталкивается большинство компаний при масштабировании, это стандартизация качества. Многие филиалы или франчайзи масштабируемой компании, пренебрежительно относятся к качеству продукции или к клиентам. Чтобы этого избежать предприятию нужно максимально подробно и безальтернативно охарактеризовать все бизнес-процессы в компании. Это значит, что каждое нарушение должно фиксироваться. Например, к сотруднику, который нарушает режим или стандарты и при этом нарушение не носит тяжелый характер, можно применять санкции. Первый раз - это предупреждение, следующий раз - это лишение премии, в третий раз - это уже увольнение. Для исключения различного подхода ко всем сотрудникам, нужно прописать санкции за каждое нарушение дисциплины или нарушение стандартов.

Риск, с которым может столкнуться хорошо развивающаяся компания, - это нарушение авторских прав компании со стороны конкурентов. Чтобы предприятие могло защитить свою интеллектуальную собственность, нужно зарегистрировать товарный знак в Роспатенте. Процедура минимум длится 6 месяцев.

Помимо этих 2 наиболее распространенных случаев существует еще масса различных рисков. Все они должны прорабатываться в программе по привлечению инвестиций, неважно - будет ли это франчайзинг, краудфандинг или сторонний инвестор.

Помимо развития по франчайзингу, предприятие общественного питания по производству и доставке суши может привлечь инвестиции путем краудфандинга или с помощью частных инвесторов.

Для разработки плана по привлечению инвестиций можно рассмотреть краудфандинговое предложение. Предположим, что первая доставка суши, открытая по краудфандингу, будет открыта в близлежащем городе. Предложения, которые может выставить предприятие, могут быть совершенно различными. Начиная от акций или доли в компании, до дисконтных карт. Для открытия предприятия общественного питания по производству и доставке суши требуются инвестиции в размере 650000 руб. Чтобы привлечь инвесторов, было сделано предложение, указанное в таблице 3.

Таблица 3. Предложение краудфандинга предприятия общественного питания по производству и доставке суши

Предложение	Требуемые инвестиции, руб.	Количество инвесторов, человек	Общая сумма инвестиций, руб.
Постоянный дисконт в 20%	2500	более 150	375000
Сертификат на 1000 руб.	500	50	25000
Сертификат на 5000 руб.	2500	50	125000
Сертификат на 10000 руб.	10000	25	125000
Итого		275	650000

Исходя из данных таблицы 3, можно сделать вывод о том, что для открытия по краудфандингу в близлежащем городе для предприятия требуется привлечь 275 человек, готовых инвестировать проект. Сертификат будет активироваться через личную карточку клиента, где на счету будет оставшаяся сумма до того момента, пока клиент полностью не потратит всю сумму. Дисконт в 20% будет самым большим из возможных и будет предоставляться только для тех людей, кто его купит на этапе краудфандинга. После этого максимальная скидка, предоставляемая по дисконту, будет составлять 10%.

Для управляющего предприятия главный плюс этого типа привлечения инвестиций состоит в том, что это не одноразовые платежи. При этом типе выигрывают обе стороны. Например, клиенты, которые приобрели дисконт, автоматически становятся постоянными клиентами предприятия. Получается, как минимум, 150 человек при удачном запуске программы привлечения инвестиций станут постоянными покупателями ещё до фактического открытия доставки еды. Также люди, которые приобрели сертификаты, после того, как потратят всю сумму указанную в нём, скорее всего вернуться вновь, так как уже сделают несколько заказов. Например, средний чек в суши-баре равен 729 руб. Требуется рассчитать ожидаемое число заказов при покупке сертификата на 5000 руб.

$$5000 / 729 = 6,86 \text{ заказов}$$

Таким образом, клиент совершит около 6-7 заказов, в ходе которых сформируется лояльность к бренду.

Привлекать людей к инвестированию можно несколькими способами:

- размещение предложения на сайте boomstarter.ru;
- таргетинговая реклама с предложением для клиентов действующих доставок в близлежащем городе;
- распространение через различные купонные приложения и сайты;

- распространение через действующие организации в близлежащем городе, у которых можно приобрести сертификаты в подарок на день рождения или другой праздник.

Для предприятия общественного питания по производству и доставке суши подходит способ привлечение инвестиций от частных инвесторов. Вариантов, по которым можно работать в данном направлении существует множество. Конечные условия сотрудничества полностью зависят от обеих сторон, то есть, от частного инвестора и предприятия.

Наиболее привлекательный вариант для предприятия, это привлечение инвестиций с передачей части доли инвестору, до определенного момента. Например, предприятию общественного питания по производству и доставке суши требуется 500000 руб. на покупку нового оборудования, которое позволит расширить ассортимент и получить дополнительную прибыль. Инвестору выставляется предложение о выделении инвестиций в размере 500000 руб., с передачей ему доли в 50 %, до того момента, пока инвестор не получит оговоренную прибыль. После того, как предприятие получит 500000 руб. и инвестирует их в оборудование, будет получена дополнительная прибыль, которая в течение года пойдет на возврат инвестиций. При возврате 500000 руб., у инвестора остается 10 % стоимости предприятия, которые предприятие сможет выкупить за 100000 руб., то есть инвестор сможет получить прибыль в 20 % годовых. Можно установить получаемую прибыль, не привязанную к доли инвестора в компании, при условии, что у инвестора останется 10 % компании, но он не обязательно будет получать 10% от прибыли.

Преимущество инвестиций от частных инвесторов состоит в том, что их можно привлечь в короткие сроки и поставить гибкие условия, которые устроят обе стороны. Главный недостаток – зачастую инвесторы хотят владеть долей компании, пусть и миноритарной.

Библиографический список

1. Анискин Ю. П. Организация и управление малым бизнесом: Учебник. М., 2015, с.160
2. Виноградова М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса: Учебник. М, 2014, с. 464
3. Горфинкель В.Я., Базилевич А.И., Бобков Л.В. Экономика предприятия (фирмы): Учебник. М., 2013, с. 640
4. Скобкин С.С. Экономика предприятия в индустрии гостеприимства и туризма: Учебное пособие. М., 2011, с. 431
5. Шаисламова М. Р., Гафурова Д. Р. Влияние стратегического маркетинга на конкурентоспособность предприятия / Молодой ученый. 2015. №7, с. 510-513.

References

1. Aniskin YU. P. Organizatsiya i upravlenie malym biznesom: Uchebnik. M., 2015, s.160
2. Vinogradova M. V. Organizatsiya i planirovanie deyatel'nosti predpriyatij sfery servisa: Uchebnik. M, 2014, s. 464
3. Gorfinkel' V.YA., Bazilevich A.I., Bobkov L.V. Ekonomika predpriyatiya (firmy): Uchebnik. M., 2013, s. 640
4. Skobkin S.S. Ekonomika predpriyatiya v industrii gostepriimstva i turizma: Uchebnoe posobie. M., 2011, s. 431
5. SHaislamova M. R., Gafurova D. R. Vliyanie strategicheskogo marketinga na konkurentosposobnost' predpriyatiya / Molodoy uchenyj. 2015. №7, s. 510-513.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ НА ТЕНЕВУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Лизина О.М., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье рассмотрены основные причины формирования теневых экономических отношений в российской экономике: высокий уровень налогообложения, несовершенство законодательной базы, административные барьеры, поддержка и развитие спекулятивно-посреднической сферы. Отдельное внимание уделяется воздействию институциональных преобразований на развитие теневых отношений.

Ключевые слова: теневая экономика, коррупция, детеневизация, антикоррупционная политика, институциональные преобразования.

Abstract: The article describes the main reasons for the formation of shadow economic relations in the Russian economy: high taxes, imperfection of legislative base, administrative barriers, support and development of speculative intermediary sector. Special attention is paid to the influence of institutional transformations on development of the informal sector.

Keywords: shadow economy, corruption, detenevidence, anti-corruption policy, institutional change.

Теневая экономика является укоренившейся проблемой для российского государства. Масштабы и степень влияния теневой составляющей на официальную экономику изменялись на протяжении его истории развития. Характерной особенностью российской экономики является не столько наличие теневых экономических отношений, а тесное переплетение их с легальным сектором экономики. В этой связи различают два вида теневых экономических отношений:

1) теневые отношения, которые не нарушают действующее законодательство, но при этом не соответствуют критериям нормальных экономических отношений;

2) теневые экономические отношения, которые не соответствуют действующей системе нормативно-правовых актов современного государства.

Среди большого количества причин развития теневых экономических отношений наиболее значимой являются высокие ставки налогов на предпринимательскую деятельность. Чем выше налоговое бремя, тем менее выгодно вести официальную деятельность. Устанавливая высокие ставки налогов, государство стремится решить проблему наполнения бюджета. Чрезмерные завышение ставок вызывает обратную реакцию (эффект Лаффера): часть бизнеса либо сворачивается, либо перемещается в теневую бизнес.

Увеличение налогов в значительной степени обременяет легальный бизнес, увеличивая и трансакционные издержки. На их величину существенное влияние оказывают также административные и бюрократические барьеры, возникающие как при создании бизнеса, так и в процессе непосредственного осуществления коммерческой деятельности. Сложный и запутанный финансовый и налоговый учет, значительные трудности, связанные с получением разрешений и лицензий на отдельные виды деятельности предпринимателей служат почвой для разрастания теневых отношений.

Значительно обременяют жизнь представителей малого и среднего бизнеса, делая его малопривлекательным, государственные чиновники. Стремление обогатиться на проблемах представителей малого бизнеса является одной из распространенных причин коррупционных отношений.

Еще одной из причин разрастания теневых отношений называют несовершенство правовой базы. Пробелы в законодательстве, двусмысленные формулировки, отсылочные правовые нормы, мягкие меры наказания стимулируют развитие и распространение незаконного предпринимательства. Безнаказанность теневых экономических отношений способствует привлечению в этот сектор еще больш-

шего количества предпринимателей и нелегальных наемных работников.

Процветанию теневых отношений способствуют также и кризисные явления в экономике. Сокращение реальной заработной платы, переход многих предприятий на неполную рабочую неделю, снижение уровня оплаты труда, увеличение безработицы заставляет искать дополнительные доходы. Это создает импульс количественному и качественному развитию теневых отношений.

Безответственность перед обществом и незаинтересованность чиновников в общественно значимых результатах своей деятельности, невыполнение обещаний при отсутствии эффективного контроля за деятельностью власти вообще, подрывает доверие населения к власти и формирует толерантное общественное мнение к теневой коммерческой деятельности.

Одними из мер по детеневизации бизнеса являются поправки в Налоговом Кодексе РФ, корректирующие применение специальных налоговых режимов. Так, действие единого налога на вмененный доход для субъектов малого бизнеса планируется продлить до 2020 года включительно. Для упрощенной системы налогообложения предложено поднять порог оборота с 60 млн до 120 млн руб. в год. Все нововведения содержались в антикризисном плане правительства на 2016 год.

Другой мерой снижения теневой активности является принятие поправки в закон «О применении контрольно-кассовой техники». С середины 2018 года будет осуществлен переход на новые типы контрольно-кассовой техники с онлайн-передачей данных о каждой наличной или безналичной операции в Федеральную налоговую службу. По замыслу разработчиков, это сможет обеспечить полный учет выручки (соответственно, и налогооблагаемой базы) в розничной торговле. Таким образом государственные власти пытаются сократить долю теневых оборотов наличных средств.

Данная система уже активно применяется в Казахстане. По итогам 2015 года объем «белой» выручки в данной стране вырос в 2,5 раза. В ФНС России экономический эффект от нововведения только прорабатывают, но предполагают успешность реализации данного проекта.

На сегодняшний день стоимость новой контрольно-кассовой техники для малого бизнеса весьма высока, планируются и высокие издержки на ее содержание. По мнению экспертов, это повлечет неблагоприятные как экономические, так и социальные последствия: сокращение числа индивидуальных предпринимателей, монополизация рынка, сокращение количества рабочих мест, еще больший

рост теневого сектора, а также снижения не только доходов населения, но и доходов бюджета в связи с сокращением патентных платежей и налога на вмененный доход.

Еще одним серьезным недостатком реализуемых мер по противодействию теневой экономической деятельности для малого и среднего бизнеса является разная степень давления на субъекты, как легальной, так и нелегальной экономики со стороны органов государственной власти посредством мер административного характера.

Это создает основу для перевода теневого капитала в более благоприятные для ведения теневой хозяйственной деятельности регионы.

Существенным условием развития теневых экономических отношений служит поддержка и развитие спекулятивно-посреднической сферы. В нашей стране выгоднее заниматься торгово-посредническими операциями, чем производить товары или оказывать услуги.

Спекулятивно-посредническая деятельность основывается на покупке товаров и услуг по низкой цене с их последующей перепродажей по завышенной цене. В этой сфере создаются наиболее благоприятные условия для развития всех видов теневых экономических отношений.

Развитие спекулятивно-посреднической сферы подрывает российскую экономику:

- отток денежного капитала из реального сектора экономики замедляет процесс индустриализации страны;

- высокая дифференциация населения, обусловленная концентрацией доходов у спекулятивно-посреднической прослойки общества;

- снижение реальных денежных доходов и покупательной способности основной массы населения;

- сокращение объемов производства, порождающее сокращение реального объема товарооборота во всей экономике;

- сокращение инвестирования в реальный сектор экономики.

Отметим, что намечились и положительные тенденции в процессах дегенеризации национальной экономики. Так, в целях противодействия коррупции утвержден Указом Президента РФ от 1 апреля

2016 г. №147 «Национальный план противодействия коррупции на 2016-2017 годы».

Национальный план противодействия коррупции предусматривает поэтапный анализ правоприменительной и судебной практики. Особое внимание уделяется противодействию коррупционной активности при осуществлении государственных и муниципальных закупок, усилению борьбы с хищениями из государственного бюджета [4].

Данные опроса, проводимого Всероссийским центром изучения общественного мнения о состоянии коррупции в наиболее значимых сферах жизнедеятельности российского общества, свидетельствуют о восприятии коррупции гражданами, так или иначе сталкивающимися с ее проявлениями на бытовом уровне.

Анализируя результаты опроса, необходимо отметить, что размах коррупции в стране еще весьма значителен. В ходе непосредственного взаимодействия с представителями органов государственной власти и местного самоуправления российские граждане ощущают влияние коррупции, когда зачастую любой вопрос может решиться только после дачи взятки. В последнее время отмечается снижение активности низовой коррупции, что нельзя сказать о проявлениях верховой. Так, по данным МВД РФ, средний размер взятки в России в 2016 году вырос на 75% в годовом выражении и составил 328 тыс. рублей. [4]

Успех борьбы с теневой экономической активностью возможен лишь при условии поддержки этой борьбы в обществе. Преодолеть эту напасть можно только с привлечением институтов гражданского общества, поскольку именно оно в большей степени заинтересовано в такой победе. [5, С. 601] Поэтому, реализуя политику, направленную на сокращение теневой экономики, государство должно активно привлекать к этому общественные организации, образовательные учреждения, средства массовой информации. Особое внимание необходимо уделять воспитанию правового и гражданского сознания у молодого поколения, развивая в них будущий потенциал нового прогрессивного демократического общества.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25.12.2008 г. №273-ФЗ «О противодействии коррупции» (с изменениями и дополнениями). – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12164203>
2. Федеральный закон №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148429>
3. «О Национальном плане противодействия коррупции на 2016 - 2017 годы»: Указ Президента РФ от 01.04.2016 г. № 147 // «Собрание законодательства РФ». - 2016 г. - № 14. - ст. 1985.
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ. -Режим доступа: <http://www.nalog.ru>
5. Интернет-портал РБК. Режим доступа: www.rbc.ru
6. Милославский В. Г. Меры, методы и их влияние в антикоррупционной политике России и общественных отношениях // Молодой ученый. — 2016. — №8. — С. 597-601.

References

1. Federal'nyj zakon ot 25.12.2008 g. №273-FZ «O protivodejstvii korrupcii» (s izmeneniyami i dopolnieniyami) – Rezhim dostupa: <http://base.garant.ru/12164203>
2. Federal'nyj zakon №115-FZ «O protivodejstvii legalizacii (otmyvaniyu) dohodov, poluchennyh prestupnym putem, i finansirovaniyu terrorizma». – Rezhim dostupa: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148429>
3. «O Nacional'nom plane protivodejstviya korrupcii na 2016 - 2017 gody»: Ukaz Prezidenta RF ot 01.04.2016 g. № 147 // «Sobranie zakonodatel'stva RF». - 2016 g. - № 14. - st. 1985.
4. Oficial'nyj sajt Federal'noj nalogovoj sluzhby RF. -Rezhim dostupa: <http://www.nalog.ru>
5. Internet-portal RBK. Rezhim dostupa: www.rbc.ru
6. Miloslavskij V. G. Mery, metody i ih vliyaniye v antikorrupcionnoj politike Rossii i obshchestvennyh otnosheniyah // Molodoy uchenyj. — 2016. — №8. — S. 597-601.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННОМ МАРКЕТИНГЕ

Малышев А.А., к.э.н., Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Кошелева Т.И., Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические подходы к рассмотрению клиентоориентированности. Выявлены и охарактеризованы основные этапы создания клиентоориентированности. Каждый из этапов требует от компании решения задач, направленных на повышение лояльности и вовлеченности потребителей. Анализ подходов к развитию вовлеченности и построения взаимоотношений с потребителями позволили выделить четыре этапа создания цепочки взаимосвязи клиентоориентированности. Определены основные принципы клиентоориентированности. Клиентоориентированность так же рассматривается в основных стандартах работы организации. Ключевые слова: клиентоориентированность, этапы развития клиентоориентированности компании.

Abstract: the article deals with theoretical approaches to the consideration of customer focus. Identified and characterized the main stages of creation of customer focus. Each stage requires the solution of tasks aimed at improving the loyalty and engagement of consumers. The analysis of approaches to development engagement and building relationships with consumers helped to highlight the four stages in the establishment chain relationships customer focus. The basic principles of customer focus. Customer focus is also seen in the basic work standards of the organization. **Keywords:** customer orientation, stages of development of klientoorientirovanosti of the company.

Концепция клиентоориентированности является одной из основных в теории маркетинга, во-первых, это ориентации компании на рынок и, во-вторых, как существенный стимул для результативности бизнеса. Существует множество трактовок различных ученых, бизнесменов и экспертов относительно данного термина. Один из вариантов толкования данного определения дает Манн. И., который под клиентоориентированностью понимает процесс инициации положительных эмоций и восторга у потенциальных и существующих клиентов, что ведет к выбору товаров и услуг вашей компании среди множества конкурентов, к повторным покупкам и получению новых клиентов за счет рекомендаций существующих клиентов [12]. В современных экономических и конкурентных условиях для успешного ведения бизнеса клиентоориентированность является одним из главных факторов.

Бусаркина В. В. и Лошков В. понимают под данным термином способность организации извлекать дополнительную прибыль за счет глубокого понимания и максимального удовлетворения потребностей клиентов [3, 9].

Руднев Р.В. сделал вывод, что это стратегический подход к развитию организации, обеспечивающий повышение ее конкурентоспособности и рост доходности, подразумевающий мобилизацию всех ее ресурсов на выявление и привлечение клиентов, удержание наиболее прибыльных из них, за счет повышения качества обслуживания и удовлетворения потребностей клиентов [2].

Б. Рыжковский отмечает, что «клиентоориентированность — это элемент управления взаимоотношениями с покупателями, нацеленный на получение прибыли в долгосрочном периоде и основывающийся на трех критериях: компетентностный подход, потенциальные покупатели и единство мнений» [16].

Так, зарубежные авторы Р. Дешпанде, Дж. Фарли и Дж. Ф. Вебстер полагают, что клиентоориентированность — самостоятельное понятие, сходное понятию рыночной ориентации [17]. Это можно объяснить следующим:

- 1) понятие «рынок», по Ф. Котлеру [7] и К. Келлеру, включает реальных и потенциальных покупателей компании;
- 2) ориентация на конкурентов является полностью противоположной ориентации на клиентов при фокусировании компаний лишь на сильных сторонах конкурентов и игнорировании неудовлетворенности потребителей, так выявили такие исследова-

тели как Deshpande, Farley, Webster, в 1993 году [4].

Такой ученый как, Ж. Ж. Ламбен, определяет рыночную ориентацию в более широкой и включает в ее определение следующих участников рынка: клиенты, дистрибьюторы, конкуренты, контактная аудитория. Компания, ориентированная на рынок включает в себя:

- 1) человеческие и материальные ресурсы для сбора первичной и вторичной информации о всех участниках рынка;
- 2) учитывает свои действия на основе данной информации;
- 3) включает в реализацию планов действий всех уровней организации [8].

Исходя из приведенных теоретических понятий «клиентоориентированность» представляется как один из компонентов рыночной ориентации, что совпадает с трактовкой такого ученого как, Narver, Slater, в других — данное определение развивает Kohli, Jaworski [18, с. 1-18] и в дальнейшем как проявляется как самостоятельный термин у Deshpande, Farley, Webster [17, с. 213-232].

По результатам теоретического анализа российских и зарубежных авторов к термину «клиентоориентированность» можно отметить неоднозначность мнений ученых, бизнесменов и экспертов относительно данного понятия.

Можно отметить, что в основе всех определений лежит уяснение и учет потребностей потребителя, осознание значимости клиента во всех процессах деятельности организации. Стоит указать, что клиентоориентированность компаний выступает как долгосрочное создание добавочной ценности для клиента, отвечающей его сегодняшним потребностям. Организация на сегодняшний момент времени формирует ценность для потребителя двумя путями: увеличивая ценность для клиента по отношению к его затратам и уменьшая затраты потребителя на получаемую им ценность, так считает Narver, Slater [22, с. 20-35].

Итак, клиентоориентированность — это деятельность организации, сконцентрированная на:

- сбор, анализ, систематизация информации о рынке и о потребностях существующих и потенциальных клиентов на всех уровнях цепочки распределения;
- распространение этой информации в компании;
- разработку и реализацию программы действий, основанной на полученной информации.

Целью клиентоориентированности является формирование более высокой, чем у конкурентов ценности для клиентов, которая поможет удержать имеющихся клиентов и увеличить прибыль с каждого клиента. [9].

Положительное влияние клиентоориентированности на результаты деятельности компании выражается в следующем:

- увеличивается удовлетворенность клиентов и продолжают взаимоотношения с компанией;
- увеличиваются такие показатели, как: отдача от инвестиций, прибыль, объем продаж, доля рынка;
- происходит развитие инновационной деятельности компаний, выпускаются новые продукты.

Рассматривая основные идеи различных авторов к понятию «клиентоориентированность» надо отметить, что цели стратегической клиентоориентированности можно представить, куда входят как (см на рис. 1):

1. Формирование лояльности клиентов;
2. Создание продуктов с добавленной потребительской ценностью
3. Повышение маржинальности продаж за счет реализации продуктов с добавленной потребительской ценностью.

Особенностью представленной цепочки взаимосвязи клиентоориентированности и максимизации прибыли у авторов Резник Г.А. и Яшиной О.В. является повышение конкурентоспособности и увеличение акционерной стоимости бизнеса.



Рисунок 1 - Цепочка взаимосвязи клиентоориентированности и максимизации прибыли (по Г. А. Резник, О. В. Яшина, 2013) [19, с. 67-89]

Проанализировав все теоретические подходы клиентоориентированности и создание цепочки взаимосвязи клиентоориентированности и максимизации прибыли можно выделить основные принципы клиентоориентированности:

1. Ориентация сотрудников компании на клиентов. Формирование клиентоориентированности бизнеса начинают с организации клиентоориентированной корпоративной культуры на предприятии, а именно с изменением корпоративных целей, ценностей, образа мышления и взаимодействия сотрудников. Поэтому, каждой компании следует начать с

мотивацией сотрудников для создания внутренней клиентоориентированности.

2. Удобство, сервис и оперативность в решении проблем клиента [11, с.120-138]. В данном принципе наиболее важным является внедрение клиентоориентированного подхода компании для организации обслуживания клиентов с предоставлением комплекса сервисных услуг, направленных на удовлетворение потребностей клиента. Качественное сервисное обслуживание клиентов является залогом успеха компании в конкурентной борьбе.

3. Применение новых технологий. Каждая компания, которая хочет выжить в конкурентной борьбе должно применять новые маркетинговые технологии при этом делая акцент на клиентоориентированность. В данном принципе важную роль играет высокий профессионализм персонала, выстраивание взаимоотношений с клиентами.

Выделяют следующие этапы разработки клиентоориентированного подхода:

1. Выстраивание системы взаимодействия с потребителем. Для этого необходимо определить каналы взаимодействия, подразделения, осуществляющих процессы взаимодействия, алгоритм осуществления процессов взаимодействия, информационные инструменты, позволяющие запоминать «историю взаимодействия» и отслеживать прохождение запросов.

2. Создание внутренних условий, которые помогают компании производить товары и услуги в соответствии с требованиями клиентов. На этом этапе необходимо определить бюджет, обучить сотрудников и предоставить необходимые инструменты и оборудование.

3. Организация мониторинга результативности клиентоориентированного подхода. Мониторинг включает удовлетворенность сотрудников компании, оценку клиентоориентированности сотрудников, т.е. их отношение к клиентам.

Рассмотрев, основные теоретические подходы к определению клиентоориентированности, проанализировав, цепочку взаимосвязи клиентоориентированности и максимизации прибыли можно отметить, что клиентоориентированность закладывается в основных стандартах работы организации. Это связано с несколькими причинами:

1. Стандарт организации является ориентиром достижения её целей, на который в своей деятельности равняются все её сотрудники.

2. Стандарт позволяет дать оценку верности действий организации и её персонала, определяет уровень качества, сервисного обслуживания, работу с клиентами, пути и способы коммуникации, эффективное распределение времени и т. д.

3. Стандарт позволяет выполнить работу с первого раза и снижает вероятность ошибок и отклонений от заданного уровня качества.

4. Стандарт организации способствует формированию культуры компании (корпоративной, организационной и т.д.).

Стандартизация обслуживания для предприятия является главным на сегодняшний день, так как степень удовлетворенности конечного потребителя вырастит у данной организации и поможет привлечь новых клиентов. Стандарт обслуживания, это соблюдение определенных правил и процедур и включает в себя два раздела:

- 1) правила обслуживания клиентов;
- 2) основная схема обслуживания.

В первом разделе установлены принципы качественного обслуживания клиентов, это: внешний вид; правила поведения продавца в торговом зале; правила общения с покупателями; стандарты взаимодействия между сотрудниками компании; запрещенные фразы при выполнении должностных обязанностей и правила общения по телефону.

Вторая часть клиентоориентированного стандарта включает следующие элементы (по А. Зинкевич, 2013) [5]:

- ✓ Основные обязанности и должностные инструкции сотрудников.
- ✓ Взаимодействия между отделами компании.
- ✓ Перечень необходимой информации для клиентов компании, о продуктах и услугах и условиях сотрудничества.
- ✓ Требования обслуживания клиентов.
- ✓ Обработка заказа и его выдачи конечному потребителю.
- ✓ Формирование клиентской базы для предприятия.
- ✓ Программы лояльности для потребителей.
- ✓ Послепродажный сервис клиентов, поздравления клиентов с праздниками.
- ✓ Корпоративный стиль и правила оформления внутренних и внешних документов.
- ✓ Внешний вид сотрудников.
- ✓ Скорость реакции на поступивший запрос.
- ✓ Борьба с возражениями клиентов.
- ✓ Круглосуточная доступность клиенту.

Эффективно используя стандарты обслуживания клиентов, предприятие поддерживает соответствующий уровень качества работы с потребителями, обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности предприятия, формирует подходящую атмосферу для работы сотрудников, создает приверженность своих клиентов, создает имидж.

Таким образом, развитие подходов о клиентоориентированности ориентацию компании на клиентов при этом нужно понять и удовлетворить его потребности. Компании должны использовать различные маркетинговые инструменты для формирования и развития клиентоориентированного подхода. Выявлены и охарактеризованы основные этапы создания клиентоориентированности. Каждый из этапов требует от компании решения задач, направленных на повышение лояльности и вовлеченности потребителей. Анализ подходов к развитию вовлеченности и построения взаимоотношений с потребителями позволили выделить четыре этапа создания цепочки взаимосвязи клиентоориентированности. Определены основные принципы клиентоориентированности к которым можно отнести: ориентацию сотрудников компании на клиентов; удобство, сервис и оперативность в решении проблем клиента и применение новых технологий. Выделены клиентоориентированный стандарт обслуживания для потребителей, который позволит эффективно работать компании и обеспечивать ей конкурентное преимущество.

Библиографический список

1. Алиева А.Н. Клиентоориентированность – универсальное решение [Текст] / А.Н. Алиева // Управление персоналом. – 2015. - №6. – С. 16-19.
2. Будущее маркетинга: горизонтальный, а не вертикальный. - <http://sevensandnines.com/ot-produktov-k-budushchee-marke.html>
3. Бусаркина В. В. Понятие клиентоориентированности предприятия и проблемы ее оценки // Проблемы современной экономики. - 2016. - № 4 (24).
4. Гулакова О.В., Реязина В.А., Смирнова М.М. Специфика клиентоориентированности компаний на российском рынке: результаты эмпирического исследования // Вестник С.-Петерб. Ун-та. Сер. Менеджмент. 2015. Вып.4 с. 39-64.
5. А. Зинкевич. Секреты клиентоориентированности/ Зинкевич А., 2013.
6. Калужский М.П. Товарная политика в маркетинге [Электронный ресурс]. - http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_28/article_4492/
7. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент // пер. с англ. под ред. О. Третьяк, Л. Волковой, Ю. Каптуревского. 9-е междунар. изд. СПб. : Питер, 1999.

8. Ламбен Жан - Жак Менеджмент, ориентированный на рынок / Перев. с англ. под ред. В. Б. Колчанова.— СПб.: Питер, 2007. — 800
9. Лошков В. Клиентоориентированность, в чем суть? - http://www.rosbo.ru/articles.php?cat_id=2
10. Малышев А.А. Практика управления эколого-экономической системой в России и пензенском регионе // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2013. № 4 (28). С. 215-226.
11. Малышев А. А., Ткаченко А. А. Влияние эмоциональных стимулов на поведение потребителей //Маркетинг и маркетинговые исследования. 2012. № 2. С. 120-138
12. Манн И. Клиентоориентированность: что делать, как делать, взять и сделать. 2012. Сайт журнала «Стратегия». URL: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=1478> (дата обращения: 22.04.2017).
13. Резник Г.А., Малышев А.А. Механизмы экономической мотивации предприятий в условиях устойчивости эколого-экономической системы //Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 63-68.
14. Резник Г.А., Яшина О.В. Стратегическая клиентоориентированность корпорации как вызов времени // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 2. С. 67-76.
15. Русанова А.А. Системный взгляд на клиентоориентированность // Материалы II Всероссийской научно-практической конференции «Современные тенденции развития теории и практики управления отечественными предприятиями. Ставрополь 2008 г.
16. Рыжковский Б. Когда клиент голосует деньгами? // Управление компанией. - 2016. - № 7.
17. Deshpande, R. and Farley, J., Measuring Market Orientation: Generalization and Synthesis // Journal of Market-Focused Management, 1998 Vol. 2, No. 3, pp. 213-232
18. Kohli A., Jaworski B. Market Orientation: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implication // Journal of Marketing. 1990. Vol. 54. P. 1-18.
19. Narver J., Slater S. The Effect of a Market Orientation on Business Profitability // Journal of Marketing. 1990. Vol. 56. October. P. 20-35.

References

1. Alieva A.N. Klientoorientirovannost' - universal'noe reshenie [Tekst] / A.N. Alieva // Upravlenie personalom. - 2015. - №6. - S. 16-19.
2. Budushchee marketinga: gorizontaľnyj, a ne vertikaľnyj. - <http://sevensandlines.com/ot-produktov-kp/budushchee-marketing.html>
3. Busarkina V. V. Pomyat' klientoorientirovannosti predpriyatiya i problemy ee ocenki // Problemy sovremennoj ehkonomiki. - 2016. - № 4 (24).
4. Gulakova O.V., Rebyazina V.A., Smirnova M.M. Specifika klientoorientirovannosti kompanij na rossijskom rynke: rezul'taty ehmpiricheskogo issledovaniya // Vestnik S.-Peterb. Un-ta. Ser. Menedzhment. 2015. Vyp.4 s. 39-64
5. A. Zinkevich. Sekrety klientoorientirovannosti/ Zinkevich A., 2013
6. Kaluzhckij M.L. Tovarnaya politika v marketinge [Elektronnyj resurs]. - http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_28/article_4492/
7. Kotler F. Marketing-menedzhment // per. s angl. pod red. O. Tret'yak, L. Volkovoj, YU. Kapturevskogo. 9-e mezhdunar. izd. SPb. :Piter, 1999.
8. Lamben Zhan - Zhak Menedzhment, orientirovannyj na rynek / Perev. s angl. pod red. V. B. Kolchanova.— SPb.: Piter, 2007. — 800
9. Loshkov V. Klientoorientirovannost', v chem sut'? - http://www.rosbo.ru/articles.php?cat_id=2
10. Malyshev A.A. Praktika upravleniya ehkologo-ehkonomicheskoy sistemoj v Rossii i penzenskom regione // Izvestiya vysshih uchebnyh zavedenij. Povolzhskij region. Obshchestvennye nauki. 2013. № 4 (28). S. 215-226.
11. Malyshev A. A., Tkachenko A. A. Vliyaniye ehmocional'nyh stimulov na povedenie potrebitelej //Marketing i marketingovye issledovaniya. 2012. № 2. S. 120-138
12. Mann I. Klientoorientirovannost': chto delat', kak delat', vzyat' i sdelat'. 2012. Sajt zhurnala «Strategiya». URL: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=1478> (data obrashcheniya: 22.04.2017).
13. Reznik G.A., Malyshev A.A. Mekhanizmy ehkonomicheskoy motivacii predpriyatij v usloviyah ustojchivosti ehkologo-ehkonomicheskoy sistemy //Vestnik Povolzhskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo universiteta. Seriya: EHkonomika i upravlenie. 2012. № 2. S. 63-68.
14. Reznik G.A., Yashina O.V. Strategicheskaya klientoorientirovannost' korporacii kak vyzov vremeni // Menedzhment i biznes-administrirovanie. 2013. № 2. S. 67-76.
15. Rusanova A.A. Sistemnyj vzglyad na klientoorientirovannost' // Materialy II vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Sovremennyye tendencii razvitiya teorii i praktiki upravleniya otechestvennymi predpriyatiyami. Stavropol' 2008 g.
16. Ryzhkovskij B. Kogda klient golosuet den'gami? // Upravlenie kompaniej. - 2016. - № 7.
17. Deshpande, R. and Farley, J., Measuring Market Orientation: Generalization and Synthesis // Journal of Market-Focused Management, 1998 Vol. 2, No. 3, pp. 213-232
18. Kohli A., Jaworski B. Market Orientation: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implication // Journal of Marketing. 1990. Vol. 54. P. 1-18.
19. Narver J., Slater S. The Effect of a Market Orientation on Business Profitability // Journal of Marketing. 1990. Vol. 56. October. R. 20-35.

ЭВОЛЮЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ ТАЙМЫРСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ)

Мильчакова Ю.В., аспирантка, Кемеровский Государственный университет

Аннотация: Работа посвящена эволюции государственной социально-экономической политики в отношении северных и арктических территорий. Анализ эволюции политики проведен на примере Таймырского муниципального района Красноярского края. В статье представлена история освоения и эволюция теоретических подходов о роли северных и арктических территорий в пространственном развитии России. Результаты исследования могут быть применены органами государственной власти при разработке государственной социально-экономической политики в отношении северных и арктических регионов.

Ключевые слова: Крайний Север, Арктика, государственная социально-экономическая политика, история освоения Севера, эволюция государственной политики в Арктике.

Abstract: Research is about evolution of state social and economic policy in application to north and arctic territories. Evolution of policy has been analyzed on example of Taimyr municipal area of Krasnoyarsk region. History of exploration and evolution of theoretical approaches to north territories has been considered. Results of research are useful for state authorities for creation state social and economic policy in application to north regions.

Keywords: Far North, Arctic, state social and economic policy, history of exploration of North, evolution of state policy in Arctic.

В данной статье пойдет речь об истории освоения Таймыра как части российской Арктики, поэтому анализ истории будет касаться и в частности Таймыра и Севера России вообще.

Итак, начнем наш анализ с наиболее отдаленного периода – II – I тыс. до н. э. – именно в это время началось предположительно освоение Таймыра древними самодийскими охотниками на северного оленя – предками современных нганасан.

Археологические находки в районе реки Пясинги датируются 9-4 вв. до н. э. Примечательно то, что среди этих находок обнаружены изделия из меди, добытой в районе современного Норильска.

Таким образом еще задолго до освоения Таймыра русскими, здесь уже проживали коренные народы Севера – первыми среди них были нганасане – наиболее древний по происхождению народ (и при этом один самых малочисленных в настоящее время; многие ученые бьют тревогу относительно того что этот народ и его уникальная культура находятся сейчас на грани исчезновения) [1], [5].

Первые письменные упоминания о контактах русских с коренными народами можно найти в новгородских летописях 12 века («...и ходиша люди старии воевати на югру и самоедь...»).

Однако первые поселения появились на Таймыре лишь в 17 веке. Последовательность их возникновения следующая:

- 1601 г. – на р. Таз (территория современного Ямало-Ненецкого автономного округа) основана Мангазей – наиболее важный на тот момент город из которого и происходило освоение близлежащих арктических территорий, в том числе и Таймыра, своего рода «ядро, полюс роста»
- 1604 г. – основание Туруханского промышленного зимовья (в будущем «Новая Мангазей»)
- 1667 г. – основание Дудинки [3].

Необходимость освоения этих первых поселений была связана преимущественно с торговлей и в основном на Север ехали по морю торговцы и промышленные люди от Европейской части России вплоть до Карского моря (практически уже тогда освоив «наиболее доступную для мореплавания часть СМП – Северного морского пути). Наиболее ценными товарами были дорогостоящие меха (соболь, песца), а также рыба.

В обмен же на меха и рыбу, купцы предлагали коренным народам различные товары: соль, табак, муку, ткани, предметы домашнего обихода, посуду, украшения, водку («огненную воду») и т.д. Особой ценностью пользовался бисер, из которого корен-

ные народы до настоящего времени изготавливают изумительные по красоте изделия традиционных промыслов и ремесел.

Таким образом, первоначальным толчком к освоению северных пространств уже в те давние времена было изобилие ценных природных ресурсов (в данном случае биологических).

Первое же по сути научное изучение Таймыра пришлось лишь на 18 век. 1733 – 1742 гг. по указу Сената была организована Великая северная экспедиция. В составе мореплавателей С. Г. Малыгина, Д. Л. Овцына, В. В. Прончищева, П. Лассиниуса, Х. П. и Д. Я. Лаптевых, С. И. Челюскина, Ф. А. Минина были изучены берега Северного Ледовитого океана от Печоры до Чукотки. Имена многих этих исследователей увековечены на карте современного Севера и Арктики.

Особенно в исследовании Таймыра стоит отметить Ленско-Хатангский отряд ВСЭ, который сухопутным путем исследовал границы Таймыра. Во время работы отряда, 5 мая 1742 года, штурман Челюскин добрался до самой северной точки Евразийского континента, который был назван его именем – мыс Челюскина.

В 1742 году Ленско-Хатангский отряд, который возглавлял Харитон Лаптев прибыл в город Енисейск, где была составлена первая географическая карта Таймыра.

По материалам Великой северной экспедиции Российской Императорской Академией наук в 1745 г. был издан «географический «Атлас Российской империи» - по материалам проведенных исследований, состоящий из 19 карт и генеральной карты. Мировая наука узнает о полуострове Таймыр. Из-за трудностей плавания в арктических морях, с которыми столкнулись участники экспедиции, сформировалось мнение о невозможности использования северных морей вокруг Сибири. На сто с лишним лет прекратились попытки планомерного исследования Арктики» [3, с. 66].

Следующий этап в освоении Таймыра приходится уже на 19 век. Величайшие исследователи Арктики А. Ф. Миддендорф [4], А. Э. Норденшельд [7], Ф. Хансен [6] посещали со своими экспедициями и полуостров Таймыр.

В конце 19 – начале 20 веков начинается интенсивное освоение Северного морского пути. Так в 1877 году было осуществлено успешное плавание шхуны «Утренняя заря» под командованием Д. И. Шваненберга из устья Енисея в Санкт-Петербург. А Фритъоф Хансен исследовал наиболее суровый уча-

сток Северного морского пути от мыса Челюскин в северо-восточном направлении к Новосибирским островам. Ученым были исследованы многочисленные острова вокруг Таймыра, названные им архипелагом Норденшельда.

В конце 19 века делаются также и первые попытки в освоении месторождений Норильска. Так в 1865 году дудинские купцы Сотниковы заявили Норильское месторождение угля и медной руды, поставив заявочный столб. По легенде на это месторождение Сотниковым указали коренные жители, которые давно знали о необычном пятне на склоне горы.

При всех предыдущих успехах «золотой эпохой» в освоении Арктики стал век 20. Именно в 20 веке началась интенсивное освоение Севера, результаты которого мы имеем на сегодняшний день.

Итак, по порядку.

1900 год. Русская полярная экспедиция Академии наук для поиска Земли Санникова у Новосибирских островов как возможной части Мамонтова. Материка в Арктике. Участники экспедиции: Э. В. Толль, Н. Н. Корольцев, А. В. Колчак, Н. А. Бегичев.

1905-1909 г. Хатангская сухопутная экспедиция Русского географического общества под руководством И. П. Толмачева для изучения бассейна реки Хатанги. По результатам экспедиции была составлена карта охватывающая колоссальные территории площадью более миллиона км².

1913-1914 гг. Стратегические исследования СМП. По указу Морского министерства разрабатываются специальные проекты по исследованию Северного морского пути. В 1914 году было осуществлено первое в истории (!) сквозное плавание с востока на запад вдоль всего СМП на военных транспортах «Таймыр» и «Вайгач». В июне 1914 г. гидрографическая экспедиция под рук. Б. А. Вилькицкого вышла из порта Владивостока и в сентябре 1915 г. прибыла в Архангельск. В ходе экспедиции была осуществлена вынужденная остановка в заливе Дика (западнее мыса Челюскин) из-за сложной ледовой обстановки. По сути, корабли были захвачены льдами. Итоги экспедиции были очень важными для освоения СМП. Были составлены уникальные карты, в том числе наиболее труднодоступных центральных и восточных участков СМП.

1915 год - основание поселка Диксон и строительство первой на Таймыре полярной метеостанции, что стало важным этапом в освоении российской Арктики.

Сентябрь 1915 года Россия спец. нотой и приложением в виде карты известила союзные и нейтральные государства: «...все арктические острова, включая остров генерала Вилькицкого, землю Императора Николая II (Северная Земля), остров Врангеля и др., находящиеся у азиатского побережья России, составляют часть Российской территории и являются северным продолжением Сибирского материкового плоскогорья...»

1919-1920 гг. Геологические экспедиции в низовьях Енисея под руководством заслуженного деятеля науки РСФСР, геологом И. И. Урванцевым, человеком который стоял у истоков Норильска.

Сентябрь 1920 года было открыто месторождение Норильск-1.

1921 год построен легендарный «первый домик Норильска», а в 1924 году была произведена первая добыча руды.

1930 год выходит Постановление ЦИК о создании Таймырского и Эвенкийского национальных округов в Красноярском крае. Дудинка становится административным центром, начинается благоустройство города, а уже в 1936 году строится дудинский морской порт.

1935 год выходит постановление СНК СССР №1275-198се от 23 июня 1935 года «О строительстве Норильского никелевого комбината».

1937 г. начало эксплуатации самой северной в мире Норильской железной дороги

1939 г. Завершается строительство первой очереди Норильского комбината, начинается строительство города [3].

Обобщив все вышеизложенное, попытаемся сделать некоторые выводы относительно эволюции государственной региональной политики в отношении северных территорий России.

Эволюция государственной политики в Арктике на всем протяжении истории заключалась преимущественно в интенсивном освоении природных ресурсов Севера – на начальном этапе биологических, а в 20 веке – еще и минеральных. Таким образом, как и во всем мире, так и в России основным мотивом органов государства в освоении Севера является использование его ресурсного потенциала и развитие добывающих отраслей экономики.

Однако длительное время не учитывались экологические и социальные аспекты этих территорий. С учетом глобальных климатических изменений и социально-экономических трансформаций, происходящих в мире, необходимо изменение парадигмы северной региональной политики, в том числе основанной на концепции устойчивого развития.

Арктика в современных условиях – это регион особенно значимый для экономики России. Именно в Арктике сосредоточены колоссальные запасы природных ресурсов, как биологических, так и минеральных. Кроме того, необходимо учитывать значение Северного морского пути как важного транспортно-коридора России и мира. Однако неправильно воспринимать Арктику как сырьевую периферию, нужно учитывать нужды проживающих там людей, которые создают значительный вклад в ВВП России и при этом ожидают от органов государственного управления обеспечения высокого качества жизни.

Поэтому при разработке региональной социально-экономической политики необходимо учитывать специфику региона. Для Арктики характерны следующие особенности: экстремальные природно-климатические условия, низкие температуры, вечная мерзлота, непродолжительный световой день, удаленность от основной полосы расселения, низкая плотность населения и очаговое освоение, социально-этнические особенности, в том числе наличие в структуре постоянного населения коренных малочисленных народов Севера. Также необходимо сказать несколько слов об уникальной структуре экономики северных и арктических регионов. Для экономики Севера характерны:

1. масштабный сектор добывающей промышленности (нефть, газ, цветные металлы, камни)
2. традиционные промыслы коренных малочисленных народов Севера – пастбищное оленеводство, добыча рыбы и морепродуктов, сбор дикоросов, охота, уникальные художественные промыслы и ремесла.

К ним относятся в том числе:

- изготовление предметов обихода, традиционных жилищ и средств передвижения – балков, чумов, нарт, лодок;
- изготовление традиционных музыкальных инструментов (барганы, бубны);
- шитье традиционной северной одежды и обуви (парки, унты);
- декоративно-прикладное искусство и изготовление традиционных сувениров – вышивка бисером, поделки из меха северного оленя и бивня мамонта.
- изготовление национальных игрушек

• традиционное песенное и хореографическое искусство коренных народов Севера

3. Сектор услуг – торговля, транспорт, туризм, здравоохранение, образование, культура, государственное управление (так называемый третичный сектор) [2].

При этом, несмотря на определенное сходство северных регионов, существует их значительная пространственная асимметрия и неоднородность, в том числе внутри самих регионов. То есть может наблюдаться ситуация когда наряду с успешными и

процветающими территориями в одном и том же регионе могут быть и депрессивные, кризисные муниципалитеты.

Все это необходимо учитывать при реализации региональной социально-экономической политики, в том числе при разработке региональных стратегий. При этом, важно отметить, что современная северная политика должна быть основана на принципах устойчивого развития и учитывать все три фактора: экономический, экологический и социальный [8].

Библиографический список

1. Варнай Ж. Языковая ситуация у самодийских народов Сибири // Таймырские чтения – 2011: сб. докладов. Ч. 2 / науч. ред. Е. В. Майорова, Норильский индустр. ин-т. – Норильск: НИИ, 2011. – с. 119 – 124.
2. Доклад о развитии человека в Арктике (ДОРЧА). Перевод с англ./ ред. А. В. Головнев. Екатеринбург; Салехард, 2007.
3. Денисов В. В. Хронология Таймыра: хронология исторических событий генезиса Таймыра и Норильского района/ авт. – сост. В. В. Денисов, под ред. С. А. Стрючкова, Л. Н. Стрючковой. – Норильск: АПЕКС, 2009.
4. Миддендорф А. Ф. Путешествие на Север и Восток Сибири/ А. Ф. Миддендорф. – СПб.: ООО «Издательство ГеоГрафия» 2004
5. Мильчакова Ю. В. Проблемы сохранения культуры народов Крайнего Севера // Развитие Таймырского (Долгано-Ненецкого) муниципального района в условиях реорганизации региона: сборник статей студенческой научно-практической конференции / под науч. ред. С. В. Астраханцевой. – Норильск: «Апекс», 2008.
6. Нансен Ф. В страну будущего: Великий северный путь из Европы в Сибирь через Карское море / авториз. перевод с норв. А. П. Ганзен – Магадан, 1969
7. Норденшельд А. Э. Экспедиции к устью Енисея 1875 и 1876 годов со статьей адъюнкт-профессора зоологии Упсальского университета Г. Тэля о плавании его по Енисею в 1876 г. и двумя картами плавания. – СПб., 1880.
8. Пилысов А. Н., Купешов В. В., Селиверстов В. Е. Арктическая политика в эпоху глобальной нестабильности: опыт и уроки для России / Регион: экономика и социология, 2013. – №4 (80), – с. 61-94
9. Региональная экономика. Основной курс: учебник/ под ред. В. И. Видяпина, М. В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 686 с.
10. Российский Север: проблемы социального развития: учебное пособие / под общ. ред. Н. А. Волгина, Ю. П. Алексеева. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2004

References

1. Varнай ZH. YAzykovaya situaciya u samodij'skikh narodov Sibiri // Tajmyrskie chteniya – 2011: sb. dokladov. CH. 2 / nauch. red. E. V. Majorova, Noril'skij Industr. in-t. – Noril'sk: NII, 2011. – s. 119 – 124.
2. Doklad o razvitii cheloveka v Arktike (DoRCHA). Perevod s angl./ red. A. V. Golovnev. Ekaterinburg; Sal-ekhard, 2007.
3. Denisov V. V. Hronologiya Tajmyra: hronologiya istoricheskikh sobytij genezisa Tajmyra i Noril'skogo rajona/ avt. – sost. V. V. Denisov, pod red. S. A. Stryuchkova, L. N. Stryuchkovo. – Noril'sk: APEKS, 2009.
4. Middendorf A. F. Puteshestvie na Sever i Vostok Sibiri/ A. F. Middendorf. – SPb. ООО «Izdatel'stvo GeoGraf», 2004
5. Mil'chakova YU. V. Problemy sohraneniya kul'tury narodov Krajnego Severa // Razvitie Tajmyrskogo (Dol-gano-Neneckogo) municipal'nogo rajona v usloviyah reorganizacii regiona: sbornik statej studencheskoj nauchno-prakticheskoy konferencii / pod nauch. red. S. V. Astrahancevoj. – Noril'sk: «Apeks», 2008.
6. Nansen F. V stranu budushchego: Velikij severnyj put' iz Evropy v Sibir' cherez Karskoe more / avtoriz. perevod s norv. A. P. Ganzen – Magadan, 1969
7. Nordenshel'd A. EHkspedicii k ust'yu Eniseya 1875 i 1876 godov so stat'ej ad'yunkt-professora zoologii Upsal'skogo universiteta G. Teliya o plavanii ego po Eniseju v 1876 g. i dvumya kartami plavaniya. – SPb., 1880.
8. Pilyasov A. N., Kuleshov V. V., Seliverstov V. E. Arkticheskaya politika v ehpohu global'noj nestabil'nosti: opyt i uroki dlya Rossii / Region: ehkonomika i sociologiya, 2013. – №4 (80), – s. 61-94
9. Regional'naya ehkonomika. Osnovnoj kurs: uchebnik/ pod red. V. I. Vidyapina, M. V. Stepanova. – M.: IN-FRA-M, 2009. – 686 s.
10. Rossijskij Sever: problemy social'nogo razvitiya: uchebnoe posobie / pod obshch. red. N. A. Volgina, YU. P. Alekseeva. – M.: ITK «Dashkov i Ko», 2004.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В КОНТЕКСТЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Наземцева Ю.Ю., к.э.н., доцент, Алтайский государственный технический университет
Обиремко С.И., к.э.н., доцент, Алтайский государственный университет
Троцкий А.А., д.с.н., профессор, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН

Аннотация: Статья посвящена изложению теоретических и методологических аспектов исследования регионального экономического пространства в контексте его конкурентоспособности. В качестве предмета исследования выступает региональное экономическое пространство, объекта наблюдения – его конкурентоспособность. В статье охарактеризован авторский подход. Содержательные результаты ориентированы на их использование в процессе разработки Стратегии социально-экономического развития Алтайского края на перспективу до 2035 года. **Ключевые слова:** регион, экономическое пространство, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, пространственное развитие.

Abstract: The article is devoted to the theoretical and methodological aspects of the study of the regional economic space in the context of its competitiveness. As a subject of research the regional economic space is considered, the object of observation is its competitiveness. The authors suggest and describe their own approach to the study of the regional economic space in the context of its competitiveness. The proposed methodological approach and substantive results are focused on their use in the process of developing the spatial aspects of the Strategy of social and economic development of the Altai Territory for the future up to 2035.

Keywords: region, economic space, competitiveness, factors of competitiveness, spatial development.

Анализ и оценка региональной конкурентоспособности (региональных конкурентных преимуществ) получили отражение в научной литературе сравнительно недавно. Причиной лежат на поверхности: конкуренция регионов за ограниченные ресурсы (финансовые, материальные, людские) во все большей степени начала проявляться лишь с переходом страны к рынку.

Вместе с тем, межрегиональное соперничество регионов за ресурсы имело место и в директивной экономике. Достаточно указать на стремление регионов любой ценой «заполучить» в процессе размещения производительных сил «выгодные» предприятия, строительство которых сопровождалось серьезными подвижками в развитии социальной и производственной инфраструктуры территории. Однако это соперничество, именуемое состязательностью, имело латентный характер, скрываясь под маской социалистического соревнования и плановых решений Центра. Бесспорно и то, что межрегиональное сотрудничество, организованное из Центра в целях получения выгоды от экономики «единого дома», существенно превалировало над межрегиональным соперничеством.

На наш взгляд, для наиболее общей оценки состояния научных исследований в области региональной конкурентоспособности остается справедливым утверждение М. Портера, сделанное им по отношению к странам еще в 1990 году. «...Несмотря на все дискуссии, дебаты и публикации на эту тему, - писал М. Портер, - до сих пор не существует какой-либо убедительной теории, позволяющей объяснить конкурентоспособность или неконкурентоспособность отдельных стран. Более того, нет даже общепризнанного определения термина конкурентоспособность применительно к отдельным странам» [8].

На сегодня существует, по крайней мере, порядка десятка подходов к оценке конкурентоспособности [14, С. 112] и еще больше подходов к определению понятия «конкурентоспособность региона» [16]. Научная ситуация в рассматриваемой области характеризуется быстрой эволюцией исследований в плане смены объекта: от анализа и оценки конкурентоспособности товаров и фирм (микроуровень) к анализу конкурентоспособности стран (макроуровень) и, далее, конкурентоспособности регионов (мезоуровень). При этом, на наш взгляд, в значительной части исследований имел

место отход от установок классика (М. Портера), указывающего на то, что в конкурентные отношения вступают не страны, а конкретные фирмы. Страна служит лишь средой, создающей либо не создающей условия для роста конкурентоспособности фирм.

Однако даже при таком подходе применение категорий «конкурентоспособность», «конкурентные преимущества», «конкурентные позиции» применительно к странам (регионам) носит, по нашему мнению, достаточно условный характер, поскольку в территориальном аспекте ресурсы и условия производства имеют крайне локализованный характер (за исключением «управленческого» фактора) и сконцентрированы, по преимуществу, на поселенческом уровне. Другими словами, условия для роста конкурентоспособности фирм формируются на уровне поселений (города, поселка), а не на более высоких уровнях системы расселения.

К примеру, важнейшие туристские маршруты Алтайского края пролегают через ряд его районов, но туризм является базовой отраслью лишь в отдельных из них (Алтайский район). Аналогично, использование природных условий в лечебных целях характерно не для края в целом, а для города-курорта Белокуриха и еще ограниченного ряда территорий; добыча соли – для п.г.т. Бурла и т.д.

Смена объекта наблюдения в работах по конкурентоспособности, по нашему мнению, не сопровождалась глубоким научным осмыслением новых реалий. Так, к примеру, не до конца продумана методология анализа и оценки конкурентоспособности регионов. Некритичное использование сложившихся подходов к оценке конкурентоспособности и конкурентных преимуществ стран не позволяет объяснить происходящих реальных процессов. Так, в процессе соперничества за централизованно распределяемые бюджетные ресурсы регионы в отличие от стран используют не только свои сильные, но и слабые стороны. Наиболее яркий пример – поддержка слабо развитых регионов, осуществляемая за счет регионов – доноров. В целом развитие исследований по региональной конкурентоспособности идет по пути расширения перечня признаков (индикаторов) конкурентоспособности территориальной системы. Наиболее часто среди признаков (индикаторов) конкурентоспособной территориальной системы называется

уровень жизни населения, накопленный экономический потенциал, производство товаров и услуг, конкурентных на национальном и мировом рынках и др.

В целом для регионоведческих работ характерен еще более широкий перечень факторов конкурентоспособности (региональных конкурентных преимуществ)¹. Так, например, ученые ИЭ УрО РАН акцентируют внимание на следующих ресурсах и условиях, формирующих региональный бизнес-климат:

- развитость инфраструктурного комплекса региона;
- состояние окружающей среды;
- качество рабочей силы;
- научно-исследовательский потенциал и степень его реализации в хозяйственной деятельности компаний;
- политика региональных властей в сфере регулирования предпринимательской деятельности [12, с. 147].

Иной алгоритм оценки конкурентоспособности регионов предложен кемеровскими учеными, выделявшими пять основных факторов: уровень экономического потенциала, эффективность его использования, привлекательность для населения, привлекательность для бизнеса и инновационность экономики.

Нельзя не отметить и вклад новосибирских ученых в исследование конкурентоспособности регионов. Одним из первых в начале 90-х годов обратился к нему Р.И. Шнейпер, предложив методику выделения и оценки конкурентных позиций регионов [17]. К середине же 2000-х годов, по нашим оценкам, сформировалась новосибирская школа регионалистов².

Обобщая упомянутые выше работы, заметим, что авторы пытаются дать ответы на два, хотя и взаимосвязанных, но различных по своей сути, вопроса:

- 1) в чем именно проявляется конкурентоспособность региона, каковы ее признаки (критерии);
- 2) каковы факторы (конкурентные преимущества), обусловившие тот или иной уровень конкурентоспособности региона.

Как правило, авторы не разделяют отмеченные направления исследований региональной конкурентоспособности, оценивая последнюю через тот либо иной набор конкурентных преимуществ региона. По-видимому, это обусловлено тем обстоятельством, что грань между факторами и признаками конкурентоспособности региона крайне тонка, поскольку подавляющее большинство характеристик региона (к примеру, уровень жизни его населения, накопленный экономический потенциал и др.) могут рассматриваться одновременно как в качестве признаков, так и в качестве факторов региональной конкурентоспособности. Более того, в учебниках по региональной экономике доминирует точка зрения, что конкурентоспособность региона есть, по сути, совокупность его конкурентных преимуществ [9].

Следует сказать, что анализ этих и других работ с целью определения общепринятых позиций в оценке региональной конкурентоспособности осложнен двумя взаимосвязанными моментами.

Первый из них связан с недостаточным осмыслением и нечеткой артикуляцией цели исследований, уходящих своими корнями в неопределенность понятия «региональная конкурентоспособность».

Второй момент, затрудняющий анализ работ, связан с некорректным использованием в ряде случаев научных понятий, обусловленным как из-

быточностью (одно явление отражается разными понятиями), так и недостатком (одно понятие отражает разные явления) дефиниций. Авторы, как правило, не обращают должного внимания на разработку понятийного аппарата, не считают нужным соотносить используемые ими дефиниции с определениями, используемыми в работах других авторов³.

Слабым моментом большинства исследований в анализируемой области остается их «размытый» характер, претензия на истину применительно ко всем ситуациям и временам. По нашему глубокому убеждению оценка конкурентоспособности региона, его конкурентных преимуществ должна иметь совершенно конкретное звучание.

Это должно, на наш взгляд, проявляться в следующих моментах:

- необходимо определиться с тем, что М. Портер называл «характером конкуренции» (какие именно отрасли, сегменты региональной экономики являются конкурентоспособными);

- необходимо уточнить по отношению к какому рынку (муниципальному, региональному, национальному, глобальному) оценивается конкурентоспособность региона;

- следует различать существующие и потенциальные конкурентные преимущества региона;

- необходимо уточнить о каких преимуществах идет речь (номинальных или реальных, используемых предприятиями региона).

Целесообразно рассмотреть в качестве важнейшего конкурентного преимущества региона интеграцию внутрирегионального пространства (степень различий между отдельными элементами региона как системы и связанность их между собой).

Как уже отмечалось, прежде всего следует принять во внимание, что оценка конкурентных преимуществ территориальных социально-экономических систем более «высокого уровня» (страны, региона, сельского административного района) носит условный характер. Конкретную среду для фирм (по выражению М. Портера) формирует, главным образом, не территория «высокого уровня», а конкретные поселения, где эти фирмы дислоцированы.

Оценка конкурентоспособности последних базируется на рациональной идее о том, что концентрация и рост экономической активности, с одной стороны, создают благоприятные условия для проживания, роста уровня жизни населения, с другой, свидетельствуют об укреплении конкурентных позиций территории (города, поселка городского типа, сельского поселка).

Однако при оценке конкурентоспособности поселений есть свои сложности. Укажем только на два обстоятельства. Первое из них связано с «рассогласованностью» характера социально-экономического развития территориальной системы: по одним показателям различия нарастают, по другим – нивелируются. Неясно, как в этом случае интерпретировать происходящую динамику в контексте конкурентоспособности.

Второе обстоятельство обусловлено различным «вкладом» используемых для анализа показателей социально-экономического развития поселения в укреплении (ослабление) конкурентоспособности региона. Бесспорно, что все стороны социально-экономического развития территории оказывают какое-либо влияние на ее конкурентные позиции. При этом ряд из них оказывает опосредованное влияние, другие же, как например, развитие потребительского рынка, отражаемое показателем «объем розничного товарооборота» и «объем по-

требляемых услуг», – прямое. Он свидетельствует о привлекательности территории как для населения, так и для бизнеса, ориентированного на внутренний рынок.

При оценке конкурентоспособности территориальных систем более «высокого» уровня, где поселения выступают в качестве элементов, образно говоря «вопросов без ответа» еще больше.

Так, дисгармоничное развитие территориальной системы более «высокого» уровня в условиях стагнации либо спада экономики свидетельствует о возможном появлении территорий «драйверов» экономического роста. Поэтому сближение показателей за счет торможения территорий-лидеров в плане оценки конкурентоспособности страны в целом должно быть оценено негативно⁴. Именно такая ситуация была характерна для развития России в годы кризиса (2008–2009 гг.) и посткризисного восстановления. Как отмечается в аналитическом докладе Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, «в целом, по большинству показателей социально-экономического развития можно отметить основную закономерность: за годы кризиса произошло серьезное перераспределение групп регионов от высокоразвитых регионов в пользу менее развитых регионов» (в числе последних и Алтайский край) [3].

Другой пример касается урбанизации. Мировой опыт свидетельствует о том, что наличие на территории гиперурбанизированного территориального образования в виде сложившейся агломерации с ядром-центром городом – миллионником является бесспорным ее конкурентным преимуществом. Но, как отмечает акад. П.А. Минакир, «В России городские агломерации пока играют роль «черных звезд», всасывая в себя население и ресурсы, формируя в своих пределах рынки, что приводит к все более сильному искривлению пространства. Пульсации экономической деятельности – миграции факторов производства между мегаполисами и периферией под воздействием изменения предельных цен факторов – почти не происходит, потоки населения и ресурсов пока направлены от периферии к мегаполисам, а следовательно городские агломерации в весьма малой степени генерируют стимулы развития на периферии» [5, С. 12].

Особое важное значение сказанное имеет для агропромышленных и аграрных регионов, конкурентоспособность которых обеспечивается не только городами, но и периферией. Сформировать в перспективе «периферические зоны концентрированной экономической деятельности» (П.А. Минакир) как условие конкурентоспособности агропромышленных и аграрных регионов в этих условиях весьма проблематично.

Ключевые направления исследования регионального экономического пространства

С учетом поставленной цели работы нами предложены три основных направления исследования:

- анализ структуры и перспектив пространственного развития экономики региона;
- анализ конкурентно значимых общих и специфических факторов развития экономики муниципальных образований (городских округов и сельских районов);
- анализ деятельности региональных органов власти по регулированию пространственных аспектов развития экономики в целях формирования конкурентоспособной экономики (рис. 1).

Первое направление – анализ структуры экономического пространства региона – предполагает выделение в качестве ее элементов как террито-

рий с четко очерченными границами (типов муниципальных образований, функциональных округов, территориально-производственных округов и т.п.), так и территорий с неявными границами (агломераций, пригородных зон).

В результате работы по этому направлению должен быть получен ответ на вопрос, как «устроено» внутрорегиональное пространство, какие различия и характерные черты присущи его отдельным элементам, какими процессами (конвергенции, дивергенции) можно описать динамику внутрорегиональной структуры.

Для региональной науки это направление исследований является традиционным. Достаточно четко здесь просматриваются две сложившихся группы исследований:

1) анализ различий между отдельными административно-территориальными образованиями региона (классами, типами) по уровню социально-экономического развития (как в статике, так и в динамике);

2) «таксономия» (по терминологии Э.Б. Алаева), подразумевающая выделение по какому-либо признаку (совокупности признаков) однородных зон, ареалов, районов. В научной литературе чаще всего это направление исследований обозначается как «экономические районирования».

Второе направление исследования раскрывает конкурентно значимые факторы развития экономики региона и его муниципальных образований, другими словами, факторы, детерминирующие в главном размещение производства и дислокацию трудовых ресурсов в регионе и на его территории.

Названные факторы могут быть подразделены на общие и специфические. К последним следует отнести ряд характеристик муниципального образования (экономико-географическое положение, природные ресурсы, демографический и социально-экономический потенциалы и т.п.), детерминирующих уровень и темпы развития его экономики⁵. Воздействием именно специфических факторов, отражающих индивидуальные особенности муниципального образования, объясняются существенные различия в уровне и темпах его развития.

Вместе с тем, имеются, на наш взгляд, общие для всех муниципальных образований региона факторы развития (торможения) их экономик. Мы выделяем две главные отличительные особенности общих, присущих региону факторов:

– недифференцированное воздействие по отношению к различным муниципальным образованиям;

– опосредованный характер воздействия на экономику муниципальных образований (рис. 2).

Такой подход к анализу предпосылок (конкурентных преимуществ) и ограничений (лимитирующих факторов) развития экономики муниципальных образований базируется на предположении об определенной взаимосвязи между развитием экономики отдельного муниципального образования и экономики региона в целом. Конечно, поиск прямых и лежащих на поверхности зависимостей, – это касается как направлений, так и, прежде всего, темпов развития экономики муниципальных образований, – не является, на наш взгляд, продуктивным. Тем не менее, существует целый ряд механизмов, включая управленческие, обеспечивающих взаимообусловленность и относительную согласованность развития конкретного муниципального образования и региона в целом.

С нашей точки зрения, базовые характеристики региона зачастую оказывают наиболее существен-

ное влияние на развитие экономики муниципальных образований. С учетом этого предположения акцент в работе сделан на анализе ключевых характеристик региона, обуславливающих уровень, характер развития и потенциал его экономики.

На рисунке 2 выделено три блока общих факторов. К общим факторам мы относим:

- ресурсно-географический блок, включающий в себя характеристику экономико-географического положения, степени освоенности территории, природных ресурсов и природно-климатических условий региона;

- инфраструктурный блок, в состав которого входят характеристики развития производственной и рыночной инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства и финансовой системы;

- социально-демографический блок, объединяющий характеристики уровня и качества жизни населения, развития социально-бытовой инфраструктуры, демографического и трудового потенциала.

В современных регионаловедческих работах заметен явный рост интереса не только зарубежных, но и российских ученых к анализу влияния факторов третьего блока на региональное «развитие, причем не столько в ракурсе оценки условий жизнедеятельности населения, сколько характеристик его сознания и поведения, всего того, что отражает понятие «человеческого капитала».

Так, известный эконом-географ А.Н. Пилясов, анализируя причины укрепления позиций региональной науки, указывает на то, что современная региональная наука «опирается не на концепцию «экономического человека» с его императивами эгоизма, экономической целесообразности, но на концепцию местного сообщества, социальной укорененности, социального капитала и др.» [6, С. 22]. Об этом же свидетельствует В.С. Бочко. «...Итогом теоретических и практических поисков, пишет он, должно стать формирование жизнестойкого развития территорий, которое обеспечивается интеллектуально-технологическим и нравственно-этическим уровнем проживающего на ней населения» [2, С. 39].

Учитывая существенные различия в социальном развитии города и села, анализ социально-демографического развития региона в целом должен быть дополнен дифференцированной оценкой развития его городского и аграрного секторов. Только в этом случае, на наш взгляд, возможно выявление общих и специфических предпосылок и ограничений в развитии экономики «городских» и «сельских» муниципальных образований¹. Это позволяет, с одной стороны, свести к минимуму совокупность рассматриваемых факторов, выделив те из них, которые оказывают наибольшее влияние на характер территориального развития региона. С нашей точки зрения такой подход является более продуктивным, поскольку ориентирует исследователей на выявление проблем, а практиков – на их разрешение.

Наконец, суть третьего направления исследования пространственных аспектов развития экономики заключается в анализе деятельности региональных органов власти и управления по регулированию пространственного развития экономики региона. Так же, как и первые два направления

исследования, оно включает в себя ряд последовательных шагов, в числе которых формулировка базовых положений территориальной политики, а также выявление и систематизация ключевых форм и инструментов поддержки развития экономики муниципальных образований (фактически используемых в практике региональных органов и перспективных)².

Краткие выводы

Подытоживая вышесказанное, отметим, что ситуация в области исследования конкурентоспособности регионов характеризуется рядом черт. Наиболее значимые из них:

- незавершенность и недостаточная проработанность ключевых понятий, раскрывающих конкурентоспособность экономического пространства (А.Г. Гранберг) в целом и конкурентоспособность регионов, в частности;

- множественность имеющихся в региональной и смежной с ней науках подходов к определению понятия конкурентоспособности регионов и экономического пространства;

- наличие ряда проблем при оценке конкурентоспособности регионов, игнорирование которых ведет к упрощению ситуации и отрыву результатов ее научного осмысления от реалий;

- слабая рефлексия региональной науки на представления о том, что конкурентоспособность региона не есть простое сложение конкурентоспособности входящих в его состав муниципальных образований, а характер межмуниципальных связей в регионе является важнейшим фактором не только его целостности, но и существенным конкурентным преимуществом.

Неглубокое осмысление региональной наукой в начале 90-х годов феномена конкурентоспособности регионов, порожденное в определенном смысле «механистическим» переносом подходов к оценке конкурентоспособности фирм и стран, применительно к субъектам Российской Федерации сегодня находит адекватное отражение в российской науке. Все большее распространение получает точка зрения, согласно которой существующая межрегиональная конкуренция, как порождение концепции либерализма, не может быть признана эффективной, созидательной³. Основным признаком последней, по мнению Ф. Хайека, является использование потенциала конкуренции для координации деятельности, неразрывность конкуренции и сотрудничества [15, С. 79].

Авторская методика исследования конкурентоспособности регионального экономического пространства в качестве основных направлений рассматривает анализ:

- структуры и перспектив пространственного развития экономики региона;

- конкурентно значимых общих и специфических факторов развития экономики муниципальных образований региона;

- деятельности региональных органов власти по регулированию пространственного развития экономики региона.

В числе ключевых факторов региональной конкурентоспособности предложено рассматривать как общие для региона в целом, так и специфические, характерные для его муниципальных образований.

Статья выполнена в рамках Проекта 0325-2016-0008 «Экономика Сибири и ее регионов в условиях внешних и внутренних вызовов и угроз: методология, тенденции, прогнозы».

¹ В самом общем виде под региональными конкурентными преимуществами понимается «совокупность природных, социально-экономических, научно-образовательных, технических, информационных, культурных и инсти-

туциональных условий, сложившихся в регионе, отличающих его от других регионов и определяющих перспективы производства в нем товаров и услуг» [13, С. 6].

² Яркими представителями этой школы наряду с ее основателем Р.И. Шнипером являются Коломак Е.А., Ларина Н.И., Маршалова А.С., Новоселов А.С., Унтура Г.А.

³ Заметим, что упомянутое суждение присуще не только работам по конкурентоспособности, а и значительной части региональных работ, в особенности, по новым направлениям исследований (например, пространственной экономике). Имеются, к сожалению, редкие примеры научных публикаций, в которых авторы пытаются упорядочить и систематизировать используемые ими понятия. В числе таких работ проведенный чл.-корр. АН РАН В.Н. Лаженцевым, анализ соотношения пространственного и территориального развития [4, С. 22].

⁴ Отметим, что одна из немногих идей, разделяемых большинством ученых, состоит в том, что позитивная оценка процессов региональной дифференциации, рациональности межрегиональных пропорций, а значит и конкурентоспособности, должна производиться с позиций устойчивости развития не отдельной территориальной подсистемы, а всей системы в целом.

⁵ Заметим, что если сравнительная оценка текущего состояния страны и ее регионов является сложившимся направлением исследований в региональной экономике, то применительно к муниципальным образованиям она проводится значительно реже [1].

⁶ В научной литературе изучение региональной инфраструктуры как фактора развития территории получило большое распространение [16].

⁷ По понятным причинам, реализовать в одной работе такой комплексный интегрированный подход к анализу общих факторов, детерминирующих развитие экономики муниципальных образований, не представляется возможным. Поставленная задача облегчается тем, что в 2007 году в Алтайском крае в этом направлении была осуществлена большая работа. См. об этом: Алтайский край – территория экономического роста. – Барнаул, 2007. – 308 с.

⁸ Пространственному обустройству российских территорий и роли в этом процессе федеральных и региональных органов власти, посвящено, без преувеличения, несчетное количество статей. Укажем только на одну из них – имеющую, на наш взгляд, знаковый характер – акад. А.И. Татаркина, раскрывающую «научные фронты», достигнутые региональной экономикой по рассматриваемой тематике [11].

⁹ Такой точки зрения придерживаются сегодня большое число ведущих ученых, не только регионалистов, но и экономистов теоретиков [7; 10].

Библиографический список

1. Баянова О.Т. Сравнительная рейтинговая оценка социально-экономического развития муниципальных образований региона // Пространственная экономика. – 2010. – № 2. – С. 96-107.
2. Бочко В.С. Укореняющие и сдерживающие факторы скоординированного и сбалансированного развития регионов // Экономика региона. – 2015. – № 2. – С. 39-52.
3. Голящев А.В., Григорьев Л.М. Типы российских регионов: устойчивость и сдвиги в 2003-2013 годах [Электронный ресурс]: аналитический доклад (декабрь 2014) // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации; [сайт]. – URL: <http://ac.gov.ru/publication/a/4363.pdf>.
4. Лаженцев В.Н. Теоретические итоги исследований по тематике пространственного и территориального развития (с примерами по Европейскому Северу России) // Экономика региона. – 2015. – № 4. – С. 21-29.
5. Минакир П.А. Национальная стратегия пространственного развития: добросовестные заблуждения или намеренные упрощения // Пространственная экономика. – 2016. – № 3. – С. 7-15.
6. Пилиясов А.Н. Развитие региональной науки и вызовы перед российским сообществом экономико-географов и региональных экономистов // Региональные исследования. – 2010. – № 3 (29). – С. 16-41.
7. Полтерович В.М. Позитивное сотрудничество: факторы и механизмы эволюции // Вопросы экономики. – 2016. – № 11. – С. 5-23.
8. Портер М. Конкурентные преимущества стран / Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика. – М.: ТЕИС, 2006. – 720 с.
9. Региональная экономика: учебник / под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. – М.: ИНФРА, 2007. – 666 с.
10. Селиверстов В.Е. Сибирь: стратегия и перспективы // Наука в Сибири. – 2014. – №44. – С. 7.
11. Татаркин А.И. Региональная направленность экономической политики Российской Федерации как института пространственного обустройства территорий // Экономика региона. – 2016. – Т. 12. Вып. 1. – С. 9-27.
12. Татаркин А.И. Формирование конкурентных преимуществ региона // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 1. – С. 141-154.
13. Унтура Г.А. Регион как эпицентр зарождения конкурентоспособности // Регион: экономика и социология. – 2002. – № 1. – С. 3-8.
14. Фридман Ю.А., Речко Г.Н., Писарев Ю.А. Алгоритмы оценки конкурентоспособности региона // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия «Социально-экономические науки». – 2014. – Т. 14. – Вып. 4. – С.112.
15. Хайек Ф.А. Дорога к рабству. – М.: Новое изд-во, 2005. – 264 с.
16. Чайникова Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона. – Тамбов, 2008. – 148 с.
17. Шнипер Р.И. Конкурентные позиции региона и их оценка // Регион: экономика и социология. – 1995. – №1. – С. 3-24.
18. Яковлева С.И. Концептуальные основы изучения и развития региональной инфраструктуры // Вестник Тверского государственного университета. Серия: География. Геоэкология. – 2006. – № 7. – С. 189-200.

References

1. Bayanova O.T. Sravnitel'naya rejtingovaya ocenka social'no-ehkonomicheskogo razvitiya municipal'nyh obrazovanij regiona // Prostranstvennaya ekonomika. – 2010. – № 2. – S. 96-107.
2. Bochko V.S. Ukorenyayushchie i sderzhivayushchie faktory skoordirovannogo i sbalansirovannogo razvitiya regionov // Ekonomika regiona. – 2015. – № 2. – S. 39-52.

3. Golyashev A.V., Grigor'ev L.M. Tipy Rossijskix regionov: ustojchivost' i sdvigl v 2003-2013 godax [Elektronnyj resurs]: analiticheski doklad (dekabr' 2014) // Analiticheskiy centr pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii: [sajt]. - URL.: <http://ac.gov.ru/publication/a/4363.pdf>.
4. Lazhencev V.N. Teoreticheskie itogi issledovanij po tematike prostranstvennogo i territorial'nogo razvitiya (s primerami po Evropejskomu Severu Rossii) // Ekonomika regiona. - 2015. - № 4. - S. 21-29.
5. Minakir P.A. Nacional'naya strategiya prostranstvennogo razvitiya: dobrosovestnye zabluzhdeniya i namerennye uproshcheniya // Prostranstvennaya ekonomika. - 2016. - № 3. - S. 7-15.
6. Pilyasov A.N. Razvitiye regional'noj nauki i vyzovy pered Rossijskim soobshchestvom ekonomiko-geografov i regional'nykh ekonomistov // Regional'nye issledovaniya. - 2010. - № 3 (29). - S. 16-41.
7. Polterovich V.M. Pozitivnoe sotrudnichestvo: faktory i mekhanizmy ehvoljucii // Voprosy ekonomiki. - 2016. - № 11. - S. 5-23.
8. Porter M. Konkurentnye preimushchestva stran / Vekhi ehkonomicheskoy mysli: T. 6. Mezhnunarodnaya ekonomika. - M.: TEIS, 2006. - 720 s.
9. Regional'naya ekonomika: uchebnik / pod red. V.I. Vidyapina i M.V. Stepanova. - M.: INFRA, 2007. - 666 s.
10. Seliverstov V.E. Sibir': strategiya i perspektivy // Nauka v Sibiri. - 2014 - №44. - S. 7.
11. Tatarkin A.I. Regional'naya napravlenost' ehkonomicheskoy politiki Rossijskoj Federacii kak Instituta prostranstvennogo obustrojstva territorij // Ekonomika regiona. - 2016. - T. 12. Vyp. 1. - S. 9-27.
12. Tatarkin A.I. Formirovaniye konkurentnykh preimushchestv regiona // Region: ekonomika i sociologiya. - 2006. - № 1. - S. 141-154.
13. Untura G.A. Region kak ehpicentr zarozhdeniya konkurentosposobnosti // Region: ekonomika i sociologiya. - 2002. - № 1. - S. 3-8.
14. Fridman YU.A., Rechko G.N., Pisarev YU.A. Algoritm ocenki konkurentosposobnosti regiona // Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya «Social'no-ehkonomicheskie nauki». - 2014. - T. 14. - Vyp. 4. - S. 112.
15. Hajek F.A. Doroga k rabstvu. - M.: Novoe izd-vo, 2005. - 264 s.
16. Chajnikova L.N. Metodologicheskie i prakticheskie aspekty ocenki konkurentosposobnosti regiona. - Tambov, 2008. - 148 s.
17. Sniper R.I. Konkurentnye pozicii regiona i ih ocenka // Region: ekonomika i sociologiya. - 1995. - №1. - S. 3-24.
18. Yakovleva S.I. Konceptual'nye osnovy izucheniya i razvitiya regional'noj infrastruktury // Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Geografiya, Geoehkologiya. - 2006. - № 7. - S. 189-200.

МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ КАК ТОЧЕК РОСТА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Новиков С.В., к.э.н., Московский авиационный институт

Аннотация: В статье приведены научно-обоснованные предложения по выявлению перспективных кластеров. Проанализирован опыт европейского подхода к существующей проблеме. Сформулированы предложения по развитию мер государственной поддержки создания и развития инновационных кластеров в России.

Ключевые слова: инновационный территориальный кластер, государственная поддержка инноваций, субсидирование проектов, коммерциализация результатов исследований, инновационная активность.

Abstract: The article presents science-based suggestions for the identification of promising clusters. The experience of European approach to an existing problem. Formulated proposals for the development of measures of state support of creation and development of innovative clusters in Russia.

Keywords: Innovation cluster, state support of innovations, financing of projects, commercialization of research results, innovation activity.

Инновационные кластеры в настоящий момент рассматриваются как точки экономического роста, положительно влияющие на конкурентоспособность отдельных регионов внутри страны. Большое значение, в связи с этим, имеет уровень образования (и уровень образовательных учреждений), а также квалификация трудовых ресурсов, вовлеченных в создание и деятельность региональных кластеров.

Инновационный прорыв экономики в регионах возможен в случае концентрации ресурсов и формирования пространственно выраженных территориальных зон экономического роста с определенной отраслевой специализацией. Потенциал этих «точек роста» значительно возрастает в случае гармоничного взаимодействия трех системообразующих сил, а именно: науки и образования, бизнеса и органов власти.

Результатами активизации точек экономического развития могут считаться следующие показатели:

- расширение источников финансирования инвестиционных процессов вследствие повышения инвестиционной привлекательности региона;
- рост экономической активности населения;
- укрепление внешнеэкономических связей региона;
- положительная трансформация структуры экономики региона;
- содействие общему экономическому росту государства.

Если поднимается вопрос о выявлении перспективных кластеров, то его можно понимать двояко. С одной стороны, речь может идти о ситуации в определенном регионе, по которой можно предсказать появление кластера. С другой стороны, речь может идти об оценке существующих кластеров и выборе среди них наилучших.

Выявление формирующегося кластера на ранних стадиях развития

В первом случае события развиваются следующим образом. Региональный комитет кластерного развития, или иная инициативная группа, анализируя состояние предприятий, образовательных и исследовательских учреждений, находит предпосылки для возможного формирования структуры кластерного типа.

Далее принимаются меры к организации кластера и обеспечению его форсированного развития. Каковы преимущества и недостатки подобного подхода? В соответствии с этой концепцией кластер — это естественное образование. Его трудно не заметить. Кроме того, естественный кластер отличается агрессивностью. Эта агрессивность складывается за счет исключительной ситуации в регионе, когда за первенство в одной отрасли борются множество компаний и их объединений. И, третья черта кластера — глобальность. Закаленный в конкурентной

борьбе своего напряженного локального рынка он выходит на мировую арену, где ему не могут противостоять противники, развивавшиеся в более мягких условиях. Обычно государственные власти не поддерживают такой кластер, а наоборот стараются ограничить в деятельности. Классические примеры кластеров — это Уолл стрит и Голливуд. Естественный кластер можно сравнить с диким животным, у которого весь организм оптимизирован в процессе длительного естественного отбора, в отличие от домашнего животного, которое выводилось человеком искусственно с вниманием лишь к определенным полезным признакам. Приведенные обстоятельства следует учитывать при оценке европейских тенденции к искусственной поддержке кластеров.

Практика выявления перспективных кластеров, принятая Европейской комиссией подразумевает возможность двух подходов к выявлению перспективных кластеров: снизу-вверх (Case Driven) и сверху-вниз (Data Driven).

Подход снизу-вверх предполагает изучение индивидуальных компаний, выделяющихся на общем фоне своими результатами и последующее установление связей этих компаний между собой и с другими организациями.

Подход сверху-вниз предполагает широкий анализ по возможности наиболее полных данных о взаимодействии, полученных для обширной территории, по всем присутствующим там компаниям и организациям. В ходе первого шага из всех известных взаимодействий выделяются наиболее устойчивые и интенсивные межотраслевые связи для организаций, соответствующих заранее определенным трейдинговым категориям (направлениям деятельности, признанным характерными для крупных кластеров на мировом рынке). В ходе второго шага к выделенной формации добавляются и организации, относящиеся ко локальным категориям (не входящие в список трейдинговых направлений), связанные с ней слабыми связями. Происходит «добавление второго слоя». В ходе третьего шага из групп, связанных наиболее тесно выбираются 10 наиболее динамично развивающихся. Эти группы и считаются наиболее перспективными кластерами.

В 2016 году в Европе были выделены следующие 10 развивающихся кластеров

- Прогрессивная упаковка
- Охрана окружающей среды
- Биофармацевтика
- Промышленность впечатлений (туризм, экскурсии, музеи)
- Прибрежная промышленность (кораблестроение, рыболовство и туризм)
- Логистика

Творческая промышленность (знания и информация)

Медооборудование

Цифровая промышленность

Мобильные технологии

Выделенные развивающиеся 10 кластеров

- объединяют более чем 45 млн. человек (22% всего европейского трудоспособного населения и 35% европейского фонда заработной платы);

- обеспечивают уровень средней заработной платы € 30000, что выше, чем для экономики в целом на € 7000;

- превосходят среднее значение для трейдинговых секторов промышленности по продуктивности и темпам роста.

Эти показатели призваны продемонстрировать преимущество кластерной структуры производства. Однако они могут иметь и прямо противоположное объяснение. Ситуация несколько напоминает компанию по глобальному потеплению. Ученые продемонстрировали связь температуры с концентрацией углекислого газа в атмосфере и сделали вывод о необходимости борьбы с антропогенными загрязнениями во избежание термोकатастрофы. При этом мысль о том, что, наоборот, концентрация углекислого газа может повышаться при увеличении средней годовой температуры не обсуждалась. Точно также высокая занятость населения в активных компаниях с высокой заработной платой является вполне закономерной тенденцией и не нуждается в привлечении теории кластеров.

Искусственная концепция глобального потепления, появившаяся, как аргумент для развития атомной энергетики в Великобритании, при всей своей несостоятельности превратилась сегодня в кормушку для обширного бюрократического аппарата. Очень похоже, что и концепция кластеров служит аналогичной цели. Поэтому сторонникам инновационного развития экономики к европейским кластерным инициативам рекомендуется относиться с осторожностью.

В настоящее время сложилась ситуация, когда скорость развития производственных технологий является основой успеха на рынке. Действительно, продукция пятилетней давности чаще всего представляется нам совершенно устаревшей. Спровоцированные темпами роста технологий, очень быстро меняются и тенденции потребления, а, вслед за ними, запросы рынка. Успех компаний заключается в том, что они находят возможности быстро изменить технологии, продукцию, рынок потребления, свои партнерские связи. Поэтому, любая фиксация переменных в деятельности компаний является ограничением их шанса на успех.

При утверждении состава развивающегося (предположительного) кластера, и, тем более, при оказании организациям, по списку входящим в

(предположительный) кластер, материальную поддержку и преференции, осуществляется ограниченная пластичности развития в ответ на запросы рынка. И по этой причине выявление кластеров на ранних стадиях формирования и непосредственная финансовая поддержка их развития не могут считаться мероприятиями, благоприятными для развития инновационной экономики.

Оценка существующих кластеров и выбор наилучших из них для оказания поддержки

Это второе направление выявления перспективных инновационных кластеров. Как подразумевает концепция Портера, развившиеся кластеры искать не приходится. Их существование очевидно, их имена на слуху. Остается вопрос о выявлении наиболее перспективных. При этом предполагается оценка и сравнение определенных параметров. И главный вопрос заключается в выборе списка таких параметров.

Таким образом, предлагается при оценке кластеров уделять внимание тем параметрам, которые имеют непосредственное отношение к развитию инновационной экономики.

Объем продукции (млн руб)

Объем инновационных товаров и услуг (млн руб)

Объем продукции, представленной на мировой рынок (млн руб)

Объем инновационных товаров и услуг, представленных на мировой рынок (млн. руб)

Привлеченный объем инвестиций (млн руб)

Число инвесторов (ед.)

Привлеченный объем зарубежных инвестиций (млн руб)

Число зарубежных инвесторов (ед.).

Соответственно, направления поддержки таких кластеров могут быть следующие:

- совершенствование планирования и координации (государство координирует процесс создания кластеров в стране в целях избежания дублирования усилий и сопутствующих инвестиций);

- содействие эффективному использованию ресурсов (эффективное и использование основных ресурсов и максимальное обеспечение охраны окружающей среды);

- поддержка лидеров и поддержка углубления специализации кластеров (поддержка сильных и снижение конкуренции между кластерами);

- стимулирование инноваций (применение компаниями новых технологий, развитие кооперации и трансфера технологий между сектором исследований и разработок и предприятиями);

- устойчивое развитие (наилучшие доступные технологии и т.д.);

- поддержка брендов (работа по обеспечению благоприятного восприятия товаров, изготовленных в России);

- предоставление услуг для бизнеса.

Библиографический список

1. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press. 1990, Pp.1-857.
2. Новиков С.В. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ и услуг. Учебное пособие. М.: Доброе слово, 2014. -176 с.
3. Новиков С.В. Организационно-экономический механизм обоснования решений по отбору научно-технических проектов приоритетных направлений развития научно-технологического комплекса России. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет). Москва, 2014.
4. Канащенков А.А., Канащенков А.И., Новиков С.В. Проблемы структурных преобразований современных корпораций и предприятий. Вестник Московского авиационного института. 2016. Т. 23. № 2. С. 217-227.
5. Новиков С.В. Национальная экономика как крупномасштабная организационная социально-экономическая система (КОЭС). Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 6. С. 125-132.
6. Новиков С.В., Тихонов В.А. Нормативно-правовые основы системы государственных закупок. В сборнике: Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента сборник научных трудов по итогам III международной научно-практической конференции. 2016. С. 51-53.

7. Канащенко А.И., Тихонов А.И., Новиков С.В. Организация инновационного высокотехнологического промышленного производства. Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 3. С. 83-91.
8. Николаев А.В., Тихонов А.И., Новиков С.В. Оценка эффективности профессиональной деятельности государственных гражданских служащих. Российский технологический журнал. 2014. № 4 (5). С. 284-295.
9. Новиков С.В. Основы управления государственными и муниципальными заказами. Учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 080200 "Менеджмент" (профиль "Производственный менеджмент") / Москва, 2012.
10. Захарова Л.Ф., Новиков С.В. Управление конкурсным отбором высокотехнологичных научно-технических проектов. Москва, 2016.
11. Новиков С.В., Тихонов В.А. Инновационные территориальные кластеры в России. Московский экономический журнал. 2016. № 4. С. 9.
12. Тихонов А.И., Новиков С.В., Кулакова Д.С. Разработка инструментария управленческого мониторинга коммерциализации высокотехнологичных проектов. Московский экономический журнал. 2016. № 3. С. 37.
13. Гаврилова И.С., Новиков С.В. Контрактная система в госзакупках: теория и практика. Москва, 2017.
14. Новиков С.В. Технологические инновации в современном производстве. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, 2017. № 4-1 (37). С. 109-113.
15. Канащенко А.И., Минаев Э.С., Новиков С.В. Модернизация инструментария открытого конкурсного отбора высокотехнологичных проектов. Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. 2016. Т. 72. № 1. С. 79-85.

References

1. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press. 1990, Pp.1-857.
2. Novikov S.V. Kontrakt'naya sistema v sfere zakupok tovarov, rabot i uslug. Uchebnoe posobie. M.: Dobroe slovo, 2014. -176 s.
3. Novikov S.V. Organizatsionno-ehkonomicheskij mekhanizm obosnovaniya reshenij po otboru nauchno-tekhnicheskikh projektov prioritetnykh napravlenij razvitiya nauchno-tekhnologicheskogo kompleksa Rossii. Dissertatsiya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk/Moskovskij aviacionnyj institut (natsional'nyj issledovatel'skij universitet). Moskva, 2014.
4. Kanashchenkov A.A., Kanashchenkov A.I., Novikov S.V. Problemy strukturnykh preobrazovanij sovremennykh korporacij i predpriyatij. Vestnik Moskovskogo aviacionnogo Instituta. 2016. T. 23. № 2. S. 217-227.
5. Novikov S.V. Nacional'naya ehkonomika kak krupnomasshtabnaya organizatsionnaya social'nno-ehkonomicheskaya sistema (KOSEHS). Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya). 2014. № 6. S. 125-132.
6. Novikov S.V., Tihonov V.A. Normativno-pravovye osnovy sistemy gosudarstvennykh zakupok. V sbornike: Aktual'nye voprosy ehkonomiki i sovremennogo menedzhmenta: sbornik nauchnykh trudov po itogam III mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2016. S. 51-53.
7. Kanashchenkov A.I., Tihonov A.I., Novikov S.V. Organizatsiya innovatsionnogo vysokotekhnologichnogo promyshlennogo proizvodstva. Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ehkonomika i upravlenie. 2016. № 3. S. 83-91.
8. Nikolaev A.V., Tihonov A.I., Novikov S.V. Ocenka ehfektivnosti professional'noj deyatel'nosti gosudarstvennykh grazhdanskikh sluzhashchih. Rossijskij tekhnologicheskij zhurnal. 2014. № 4 (5). S. 284-295.
9. Novikov S.V. Osnovy upravleniya gosudarstvennyimi i municipal'nymi zakazami. Uchebnoe posobie dlya studentov, obuchayushchihsya po napravleniyu podgotovki 080200 "Menedzhment" (profil "Proizvodstvennyj menedzhment") / Moskva, 2012.
10. Zaharova L.F., Novikov S.V. Upravlenie konkursnym otborom vysokotekhnologichnykh nauchno-tekhnicheskikh projektov. Moskva, 2016.
11. Novikov S.V., Tihonov V.A. Innovatsionnye territorial'nye klasteri v Rossii. Moskovskij ehkonomicheskij zhurnal. 2016. № 4. S. 9.
12. Tihonov A.I., Novikov S.V., Kulakova D.S. Razrabotka instrumentariya upravlencheskogo monitoringa kommercializatsii vysokotekhnologichnykh projektov. Moskovskij ehkonomicheskij zhurnal. 2016. № 3. S. 37.
13. Gavrlova I.S., Novikov S.V. Kontrakt'naya sistema v goszakupkah: teoriya i praktika. Moskva, 2017.
14. Novikov S.V. Tekhnologicheskie innovatsii v sovremennom proizvodstve. Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 4-1 (37). S. 109-113.
15. Kanashchenkov A.I., Minaev E.H.S., Novikov S.V. Modernizatsiya instrumentariya otкрытого konkursnogo otbora vysokotekhnologichnykh projektov. Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta im. A.N. Tupoleva. 2016. T. 72. № 1. S. 79-85.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАПРАВЛЕНИЙ ПОДГОТОВКИ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Орлова И.Ю., Новоуральский технологический институт - филиал ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Орлова М.Ю., Новоуральский технологический институт - филиал ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Грицова О.А., к.э.н., Новоуральский технологический институт - филиал ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Носырева А.Н., Новоуральский технологический институт - филиал ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Аннотация: Желание вузов продержаться на рынке образовательных услуг как можно дольше приводит к необходимости их конкурентоспособности, а значит и к определению уровня конкурентоспособности. В статье рассматриваются основные факторы, влияющие на конкурентоспособность образовательной организации. Предлагается проводить оценку этих факторов по отдельным направлениям подготовки, реализуемым вузом. Для этого используются экспертные методы оценок. Приводится методика оценки факторов конкурентоспособности образовательных программ по направлениям подготовки.

Ключевые слова: конкурентоспособность вуза, образовательная программа, высшее образование, конкуренция, внешние и внутренние факторы конкурентоспособности.

Abstract: The desire of universities to hold out on the market of educational services, as long as possible to lead to their competitiveness, and hence to determine the level of competitiveness. The article examines the main factors affecting the competitiveness of the educational organization. It is proposed to assess these factors in certain areas of training implemented by the university. For this, expert assessment methods are used. The methodology for assessing the competitiveness factors of educational programs in the areas of training is given.

Keywords: University competitiveness, educational program, higher education, competition, external and internal factors of competitiveness.

В настоящее время высшим учебным заведениям необходимо отвечать современным требованиям и тенденциям развития мирового образовательного рынка для получения конкурентных преимуществ. В этих условиях перед образовательными организациями остро встают проблемы повышения уровня конкурентоспособности направлений подготовки, достижение и поддержание которых должно быть основано на постоянной и целенаправленной оценке. Оценка конкурентоспособности упрощает анализ соответствия образовательных услуг требованиям рынка, обеспечивает возможность их сопоставления с образовательными организациями конкурентами, повышает обоснованность решений по управлению конкурентоспособностью на различных стадиях цикла образовательных услуг [1].

В научной литературе достаточно широко освещены вопросы конкурентоспособности вуза в целом, а также конкурентоспособности образовательных услуг.

Р.А. Фатхутдинов дает следующее определение конкурентоспособности — это способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. Автор подчеркивает, что товар или услуга являются конкурентоспособными или неконкурентоспособными на конкретном рынке [2; 37].

Термин «конкурентоспособность» широко применим в тех случаях, когда говорят о товарах, работах или услугах производственного и личного потребления. Однако, при оценке деятельности высших учебных заведений необходимо учитывать, что оказываемые вузами услуги являются услугами особого рода. Особенность таких услуг заключается в глубокой социальной направленности.

По мнению Н.И. Пашенко конкурентоспособность вуза - это «его настоящие и потенциальные способности (возможности) по оказанию соответствующего уровня образовательных услуг, удовлетворяющих потребности общества при подготовке высококвалифицированных специалистов, а также потребности по разработке, созданию и реализации научно-

методической и научно-технической продукции, как в настоящее время, так и в будущем» [3; 90].

При формировании стратегии повышения конкурентоспособности вузу необходимо ориентироваться на потребителей. Потребителями образовательной организацией являются, в первую очередь, студенты, цель которых - получение качественного образования и, как следствие, приобретение профессиональных навыков и компетенций, чтобы быть востребованным на рынке труда. Также потребителями являются и предприятия-заказчики, цель которых - рост современного кадрового потенциала, обладающего необходимыми навыками и умениями. Удовлетворение требований указанных потребителей осуществляется в вузе посредством реализации образовательных программ по различным направлениям подготовки. Таким образом, конкурентоспособность вуза напрямую зависит от конкурентоспособности отдельных направлений подготовки.

С целью выявления преимуществ и недостатков осуществления подготовки студентов по тем или иным направлениям, следует регулярно проводить оценку их конкурентоспособности. Определение уровня конкурентоспособности образовательной программы по направлениям подготовки - сложный процесс, включающий ряд этапов.

На первом этапе необходимо выявить факторы внутренней и внешней среды вуза, влияющие на конкурентоспособность отдельных направлений подготовки, с их последующим анализом.

Анализ внешней среды позволяет образовательной организации спрогнозировать возможности для развития, составить планы на случай непредвиденных обстоятельств, разработать системы раннего предупреждения на случай возможных угроз, а также разработать стратегии, которые могут превратить прежние угрозы в любые выгодные возможности. На данном этапе необходимо также провести анализ уровня конкурентоспособности вузов-конкурентов и реализуемых ими направлений подготовки, позволяющий выявить из всего числа вузов, существующих на рынке образовательных услуг, те, которые оказывают наибольшее влияние

на рассматриваемую образовательную организацию. В ходе анализа конкурентов, в первую очередь, выявляют их слабые и сильные стороны.

Анализ внутренней среды показывает тот потенциал, на который может рассчитывать вуз в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей.

Основываясь на принципах процессного подхода, нами были выделены четыре группы факторов внешней и внутренней среды, влияющие на конкурентоспособность образовательных программ по направлениям подготовки, реализуемым в вузе:

- 1) факторы, определяющие качество входов образовательного процесса;
- 2) факторы, определяющие качество реализации образовательного процесса;
- 3) факторы, определяющие качество результатов образовательного процесса;
- 4) внешние факторы, влияющие на качество образования.

Факторы, определяющие качество входов образовательного процесса, включают в себя факторы ресурсного обеспечения образовательных программ: преподавательский состав, который характеризуется количеством кандидатов и докторов наук, а также уровнем квалификации профессорско-преподавательского состава; материально-финансовое обеспечение, которое характеризуется возможностями финансирования процесса создания современной материальной базы вуза; качество подготовки абитуриентов – проходной балл при поступлении в вуз, наличие конкурса при поступлении в вуз, а также информационно-образовательная среда – достоверность и объем информации об образовательной деятельности вуза.

Среди факторов, определяющих качество реализации образовательного процесса можно выделить:

- 1) содержание образовательных программ – соответствие образовательных программ требованиям государственных образовательных стандартов к определенному направлению подготовки;
- 2) качество проведения учебных занятий, то есть уровень профессиональной компетентности преподавателя, его личностных качеств;
- 3) условия для проведения обучения – характеризуется обеспечением образовательной программы учебной литературой, методическими пособиями, наличием необходимых технических средств для проведения обучения;
- 4) экспериментально-исследовательская база – оснащенность производственных мастерских, лабораторий вычислительной и оргтехникой, наличие научной литературы, информационной базы данных;
- 5) исследовательская работа включает в себя выполнение лабораторных работ, самостоятельных, творческих работ, курсовых, дипломных работ, а также участие в научных студенческих конференциях;
- 6) внутривузовская культура – зависит от нравственности и воспитанности студентов, социально-психологического климата коллектива;
- 7) контроль знаний студентов – характеризуется наличием системы контроля полученных знаний и умений;
- 8) целевая установка студента – это наличие у студентов цели обучения в образовательной организации;
- 9) система управления – включает качество организации образовательного процесса, наличие студенческих организаций.

Факторы, определяющие качество результатов образовательного процесса, включают: результаты профессиональной подготовки, которая характери-

зуется уровнем знаний и умений выпускников, а также возможностью их быстрого трудоустройства; общий уровень образованности выпускников, под которым понимается уровень интеллекта; общий уровень развития личности.

Внешние факторы, влияющие на конкурентоспособность образовательной программы, можно разделить на регулируемые и нерегулируемые вузом.

К регулируемым факторам относятся: соответствие уровня образования запросам абитуриентов и их родителей, требованиям государства, а также имидж образовательной организации, характеризующийся признанием образовательной организации заинтересованными сторонами.

К нерегулируемым факторам относятся уровень развития науки и техники, информационных систем, правового регулирования, а также уровень культуры в обществе.

На втором этапе оценки конкурентоспособности образовательной программы по направлениям подготовки необходимо определить фактический уровень конкурентоспособности вуза.

Для проведения такой оценки предлагаем использовать экспертные методы. Методы экспертных оценок являются частью обширной области теории принятия решений, а само экспертное оценивание – процедура получения оценки проблемы на основе мнения специалистов (экспертов) с целью последующего принятия решения (выбора).

В случаях чрезвычайной сложности проблемы, ее новизны, недостаточности имеющейся информации, невозможности математической формализации процесса решения приходится обращаться к рекомендациям компетентных специалистов, прекрасно знающих проблему, – к экспертам. Их решение задачи, аргументация, формирование количественных оценок, обработка последних формальными методами получили название метода экспертных оценок.

Для измерения объектов оценивания в теории принятия решений используют несколько способов: ранжирование, парные сравнения, а также непосредственные оценки.

Ранжирование – это расположение объектов в порядке возрастания или убывания какого-либо присущего им свойства. Ранжирование позволяет выбрать из исследуемой совокупности факторов наиболее существенный. Ранжирование представляет собой процедуру упорядочения объектов, выполняемую лицом, принимающим решение, или экспертом. На основе знаний и опыта лицо, принимающее решение, или эксперт располагают объектами в порядке предпочтения, руководствуясь одним или несколькими выбранными показателями сравнения. В зависимости от вида отношений между объектами возможны различные варианты упорядочения объектов.

Парное сравнение – это установление предпочтения объектов при сравнении всех возможных пар. Здесь не нужно, как при ранжировании, упорядочивать все объекты, необходимо в каждой из пар выявить более значимый объект или установить их равенство.

Часто бывает желательным не только упорядочить (ранжировать) объекты анализа), но и определить, на сколько один фактор более значим, чем другие. В этом случае используются непосредственные оценки: диапазон изменения характеристик объекта разбивается на отдельные интервалы, каждому из которых приписывается определенная оценка (балл), например, от 0 до 10. Именно поэтому метод непосредственной оценки иногда именуют также балльным методом [4, 180].

Процедура определения фактического уровня конкурентоспособности образовательной программы по направлению подготовки осуществляется следу-

ющим образом. На первом этапе составляется перечень факторов, влияющих на конкурентоспособность образовательной программы, и определяется их удельная значимость. К данной работе привлекаются эксперты из числа руководителей вузов, представителей работодателей. Экспертам предлагается распределить факторы конкурентоспособности по степени важности. Полученные таким образом данные обрабатываются с помощью методов ранжирования. Для каждого фактора конкурентоспособности рассчитывается удельный вес, по формуле 1:

$$V_i = \frac{2}{n} - \frac{2V_j}{m(n-1)} \quad (1)$$

где n - количество критериев;
 m - число экспертов.

Сумма V_i должна быть равна единице.

Далее проводится процедура бальной оценки факторов конкурентоспособности различных направлений подготовки. Эксперты дают оценку конкурентоспособности оцениваемых направлений подготовки по предложенным факторам. Затем полученные от разных экспертов данные обрабатываются и рассчитывается средний балл по формуле (2):

$$M_i = \frac{\sum_{j=1}^m C_{ij}}{m} \quad (2)$$

где C_{ij} - оценка i -го эксперта j -го фактора конкурентоспособности вуза;
 m - число экспертов.

На заключительном этапе рассчитывается средневзвешенная интегральная оценка конкурентоспособности путем суммирования средневзвешенных оценок по каждому оцениваемому фактору. Полученная оценка конкурентоспособности направления подготовки на конкретном сегменте рынка в определенный период времени служит отправной точкой для формирования стратегии повышения конкурентоспособности.

Таким образом, проанализировав значения факторов конкурентоспособности отдельных направлений подготовки, можно сделать вывод об уровне конкурентоспособности вуза в целом, т.е. какое место занимает рассматриваемый вуз на рынке образовательных услуг, и извлечь из этого анализа факторы, создающие неблагоприятные условия для поддержания конкурентоспособного преимущества. За счет этого вуз сможет улучшить свою конкурентную позицию или поддержать ее на существующем уровне, а также разработать стратегию повышения конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Предпосылки и факторы, влияющие на конкурентоспособность образовательных услуг [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/predposylki-i-factory-vliyayushchie-na-konkurentosposobnost-obrazovatelnyh-uslug-organizatsiy-vysshego-obrazovaniya> (дата обращения 18.12.16г)
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью вуза. // Высшее образование в России. -2006. - № 9. - с. 37.
3. Пашченко Н.И. Конкурентоспособность вуза и стратегии их деятельности в условиях региональной конкуренции. - Уфа. - 1999. - с. 90.
4. Орлова И.Ю., Орлова М.Ю., Грицова О.А., Носырева А.Н., Методика оценки конкурентоспособности направлений подготовки вуза // INTERNATIONAL INNOVATION RESEARCH: сборник статей VI Международной научно-практической конференции / Под общ.ред. Г.Ю. Гуляева- Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение» 2017- с. 180.

References

1. Predposylki i faktory, vliyayushchie na konkurentosposobnost' obrazovatel'nyh uslug [Elektronnyj resurs] / - Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/predposylki-i-factory-vliyayushchie-na-konkurentosposobnost-obrazovatelnyh-uslug-organizatsiy-vysshego-obrazovaniya> (data obrashcheniya 18.12.16g)
2. Fathutdinov R.A. Upravlenie konkurentosposobnost'yu vuza. // Vyshee obrazovanie v Rossii. -2006. - № 9. - s. 37.
3. Pashchenko N.I. Konkurentosposobnost' vuza i strategii ih deyatel'nosti v usloviyah regional'noj konkurencii. - Ufa. -1999. - s. 90.
4. Orlova I.YU., Orlova M.YU., Gricova O.A., Nosyreva A.N., Metodika ocenki konkurentosposobnosti napravlenij podgotovki vuza // INTERNATIONAL INNOVATION RESEARCH: sbornik statej VI Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii / Pod obshch.red. G.YU. Gulyaeva- Penza: MCNS «Nauka i Prosveshchenie» 2017- s. 180.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Панягина А.Е., к.э.н., Муромский институт (филиал) ФГБОУ ВПО "Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых"

Майорова Л.В., к.э.н., доцент, Муромский институт (филиал) ФГБОУ ВПО "Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых"

Аннотация: В статье рассматривается понятие надежности банка, проводится критический анализ методов оценки надежности, уделяется внимание методу рейтингования. Формулируется вывод о предпочтительности использования оценок российских рейтинговых агентств.

Ключевые слова: надежность банка, банковские риски, рейтингование.

Abstract: The article discusses the concept of reliability of the Bank, provides a critical analysis of methods for assessing the reliability, consideration is given to the method of rating. It draws conclusions about the desirability of using the assessments of Russian rating agencies.

Keywords: the reliability of the Bank, Bank risk, ratings.

Стабильность банковской системы является необходимым условием развития национальной экономики. Устойчивое функционирование организаций кредитной сферы обеспечивает движение денежных потоков, восполнение потребности организаций в ресурсах для осуществления текущей и инвестиционной деятельности, трансформацию сбережений в инвестиции. В то же время работа организаций финансовой сферы сопряжена с повышенным риском. Позиции банка определяются запасом его финансовой устойчивости и ликвидности, а одним из важнейших факторов, обуславливающих доверие клиентов, является высокий рейтинг надежности. В связи с этим вопросы формирования деловой репутации и получения высоких рейтинговых оценок весьма актуальны для кредитных организаций.

Вопросы идентификации и оценки банковских рисков исследуются в работах Валенцевой Н.И., Гончарова Д.С., Киреева В.Л., Козловой О.Л., Кромонова В.С., Лаврушина О.И., Ларионовой И.В., Лобанова А.А., Чугунова А.В. и других авторов. Нормативно-правовые основы регулирования банковских рисков глубоко проработаны экспертами Банка России, также существует широкий круг методов и методик, применяемых специализированными организациями и рейтинговыми агентствами.

При этом клиентам кредитных организаций – предприятиям и физическим лицам – не всегда известен и понятен применяемый методический инструментарий, в то время, как субъективная оценка потребителей банковских услуг во многом определяет спрос на них, а поддержание имиджа представляет немалый интерес для банка. Поэтому представляется целесообразным провести обзор существующих методик оценивания надежности кредитных организаций и выявить наиболее актуальные из них.

Общепринятая классификация рисков в экономической литературе отсутствует, что связано с многообразием проявлений риска и сложностью разграничения его различных видов. Вместе с тем, в практике банковского риск-менеджмента существует некоторое единство взглядов на типологию рисков. В составе ключевых рисков, воздействующих на деятельность кредитной организации, выделяют рыночные, кредитные, операционные риски, риски ликвидности двух основных типов (рыночной и балансовой ликвидности), риски деловых событий. Учитывая специфику деятельности институтов, работающих с привлеченными денежными средствами, эту классификацию следует также дополнить рисками устойчивости и платежеспособности

кредитных организаций. Совокупное воздействие рыночных, кредитных рисков, рисков балансовой ликвидности и устойчивости определяет финансовое состояние кредитной организации, а в качестве ключевой характеристики, интегрирующей разные аспекты финансового положения, может рассматриваться понятие надежности банка. В.Л. Киреев определяет надежность как обобщающую характеристику текущего финансово-экономического состояния кредитной организации и перспектив ее развития, полученную на основе дистанционного анализа его официальной и публикуемой отчетности. [4]

Следовательно, надежность банка – многоаспектный показатель состояния активов и пассивов банка, качества его операций. Такими критериями служат достаточность собственных средств, структура привлеченных ресурсов, ликвидность и рискоспособность активов, доходность деятельности кредитной организации, в целом и по отдельным группам и видам банковских операций. Состав показателей достаточно широк, и интегрировать их в обобщенный показатель не просто. В связи с этим экономической наукой и практикой выработан такой оценочный инструмент, как рейтингование, которое в настоящее время является самым распространенным методом оценки банковской деятельности и его надежности. Под банковским рейтингом понимают совокупность значимых показателей работы кредитной организации, собранных в общую оценку из всех проанализированных критериев [4]. В основе любого рейтинга лежит обобщение групп признаков и отдельных индикаторов, позволяющее группировать коммерческие банки в определенной последовательности по степени убывания либо возрастания значения некоторого признака, выбранного в качестве конечного критерия.

Результаты рейтинговых оценок востребованы, как самими банками, так и заинтересованными внешними пользователями. Этим обстоятельством обусловлено широкое распространение особых институтов, специализирующихся в рейтинговании кредитных организаций, агентств, консалтинговых фирм и аналогичных структур. Отдельные агентства основывают свои оценки на результатах анализа публикуемой отчетности банков, другие опираются на субъективные оценки экспертов, опросы клиентов банков, третьи сочетают эти способы.

Использование метода рейтингования в банковской сфере в нашей стране началось в 1992-1993 годы, однако такие рейтинги были представлены, в основном, отдельными авторскими исследованиями, что не позволяло обеспечить достаточный уровень

обобщенности и полноту оценки. Заметный вклад в развитие методологии и методики отечественного рейтингования был внесен Рейтинговым агентством «Эксперт», другими национальными компаниями, работающими в данной сфере, и, безусловно, специалистами Банка России. В настоящее время для оценки надежности российских банков выработана система оценочных инструментов и интегрированных рейтингов.

В мировой практике наиболее популярным методом анализа банковской деятельности является CAMELS, который объединяет шесть групп коэффициентов: достаточности капитала («C» - Capitaladequacy), качества активов («A» - Assetquality), деловой активности («M» - Management), финансовой устойчивости («E» - Earnings), ликвидности («L» - Liquidity), чувствительность к процентному риску («S» - Sensitivitytorisk).

В России же оценка деятельности коммерческих банков, в основном, регламентирована и взята под свой контроль Банком России. В его задачи входит мониторинг рисков, принимаемых банками, осуществление надзорных функций с целью выявления проблем в деятельности банка как общественного института, и, в конечном счете, регулирование денежно-кредитной системы РФ. Инструкцией Банка России от 03 декабря 2012 года № 139-И «Об обязательных нормативах банков» [1] установлены методы расчета нормативов пруденциального надзора и числовые значения для оценки надежности кредитных организаций, определяющих достаточность капитала, риск невозврата кредита крупными заемщиками или инсайдерами банка, предельные объемы вложений в деятельность иных организаций, ликвидность активов.

На основе Указания ЦБ РФ № 1379-У от 16 января 2004 г. «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов» составлена так называемая методика АСВ [2]. Согласно ей, можно объединить показатели работы банка по таким критериям, как доходность, качество управления банком и его операциями, ликвидность, оценка капитала и рисков.

Еще одним инструментом оценки надежности коммерческого банка служит анализ финансово-хозяйственной деятельности в соответствии с Указанием ЦБ РФ № 2005-У от 30 апреля 2008 г. «Об оценке экономического положения банков» [3]. В рамках этого анализа оцениваются капитал, активы, доходность, ликвидность, соблюдение обязательных нормативов ЦБ РФ.

Несмотря на достаточно большое количество объективных показателей, применяемых для оценки финансового состояния кредитных организаций на законодательном уровне, вышеперечисленные методики содержат также критерии для выражения субъективного мнения руководства банка, так как присвоение балльного рейтинга осуществляется на основе их ответов на регламентированные вопросы.

К таким показателям, на наш взгляд, можно отнести [1]:

- прозрачность структуры собственности, среди которых достаточность объема раскрываемой информации о структуре собственности банка; доступность информации о лицах, влияющих на деятельность банка; значимость влияния на управление банком резидентов офшорных зон;
- качество управления банком, которое определяется по результатам оценки показателей системы управления рисками, состояния внутреннего контроля, управления стратегическим риском и риском материальной мотивации персонала.

Из числа авторских, следует выделить методику Кроманова В.С., который предлагает определять надежность банка на основе системы показателей, оценивающих степень риска его операций. Оригинальность данного подхода состоит в предлагаемых способах расчета коэффициентов, отражающих степень покрытия потенциальных потерь от реализации рисков разного рода созданными для этих целей резервами.

Также деятельность кредитных организаций оценивает Российский банковский форум по таким финансовым показателям, как активы-нетто, собственные средства, прибыль до уплаты налогов. На их основе специалистами форума формируется характеристика текущего финансового положения банка, и прогнозируются возможные тенденции в его динамике.

Эксперты справочно-информационного портала Moneyzzz.ru оценивают надежность банков с целью рекомендации их клиентам для вложения средств. Кредитные организации классифицируются как: надежные (банк рекомендуется для вложений, превышающих лимит страховки от АСВ, 1400 тыс. руб.); относительно надежные (банк рекомендуется для вложений, ограниченных страховкой от АСВ, 1400 тыс. руб.); ненадежные (банк не рекомендуется для открытия и пополнения вклада на любую сумму).

Информационное агентство «Банки.ру» предоставляет вниманию пользователей следующие рейтинги: народный (интегрированная оценка частных мнений клиентов банков об уровне и качестве обслуживания, степени соответствия предлагаемых продуктов заявленным условиям), на основе финансовых показателей (активы-нетто, чистая прибыль, капитал, качество кредитного портфеля и портфеля ценных бумаг, вклады физических лиц и т.д.); кредитные рейтинги. В частности, на сайте «Банки.ру» использованы результаты рейтингования банков международных агентств (Standard&Poor's, Moody's, FitchRatings) и российских («РусРейтинг», «Эксперт РА», «НРА», «AK&M»).

Рейтинговым агентством «Эксперт РА» в рамках оценки надежности банка определяется его кредитоспособность. Для этого используются такие направления анализа, как внутренняя кредитоспособность банка, факторы поддержки и подверженности стресс-факторам.

Основопологающим разделом является рейтинг кредитоспособности банка, который определяют на основе финансовых рисков, имеющих наибольшее значение, качества управления и по рыночным позициям.

Особенностью рейтинговой оценки финансовых рисков данным агентством является уточнение общепринятых в пруденциальном надзоре нормативов при помощи расчета показателей, дополнительно характеризующих разные стороны деятельности банка. Например, при определении финансовых рисков рассчитывается не только показатель достаточности капитала (Н1.0), но и доля переоценки имущества в капитале; не только максимальный кредитный риск на один объект кредитного риска в капитале (Н6), но и отношение максимального кредитного риска (суммы крупных кредитных рисков), за вычетом резервов, к активам банка.

Ключевое значение в этом блоке показателей принадлежит качеству активов, которое определяется по состоянию кредитного портфеля, портфеля ценных бумаг, качеству внебалансовых обязательств кредитного характера. При этом, повышению рейтинга способствуют [6]: адекватная политика резервирования, низкий уровень проблемных и безнадежных ссуд, диверсификация кредитной задолженности и портфеля ценных бумаг по отраслям,

видам, срокам, обеспеченность выданных кредитов, ликвидность ценных бумаг.

Немаловажное значение придается анализу ресурсной базы банка, а именно, диверсификации по источникам, сроком; удельному весу крупнейших вкладчиков; вероятности возникновения крупных выплат. Ликвидность активов оценивается на основе общепринятых нормативов мгновенной (Н2), текущей (Н3) и долгосрочной (Н4) ликвидности, с выделением доступности источников дополнительной ликвидности. Эффективность деятельности банка оценивается на основе рассчитанных показателей рентабельности капитала по РСБУ и МСФО с уточнением доли непроизводительных расходов в сумме активов.

Основным компонентом оценки качества управления банком, используемой агентством «Эксперт РА», являются эффективность управления рисками и информационная прозрачность. На них оказывают влияние такие факторы, как используемая методология оценки рисков, опыт и квалификация менеджеров, система контроля и мониторинга принимаемых рисков, уровень автоматизации бизнес-процессов. Положительно характеризуется регулярность, достоверность и оперативность публикуемой информации о деятельности банка, соответствие уровня риска принятым обязательствам.

Анализ структуры собственности в рамках оценки качества управления банком позволяет выделить крупных владельцев акций с целью предотвращения возможности возникновения конфликтных ситуаций между ними и их влияния на принимаемые решения.

Анализ стратегического обеспечения деятельности позволяет определить наличие долгосрочных планов развития банка, их соответствие текущему состоянию экономики, наличие количественных ориентиров и результативность выполнения поставленных целей.

Позиции банка на рынке оцениваются положительно по следующим аспектам:

Таблица 1 - Оценка вероятности банкротства кредитной организации на основе рейтинговой шкалы международных агентств (предложена Д.С. Гончаровым [5])

Moody's	StandardandPoor's	FitchRatings	Вероятность банкротства	
Aaa	AAA	AAA	0%	
Aa1	AA+	AA+	1%	
Aa2	AA	AA	2%	
Aa3	AA-	AA-	3%	
A1	A+	A+	4%	
A2	A	A	6%	
A3	A-	A-	8%	
Baa1	BBB+	BBB+	10%	
Baa2	BBB	BBB	13%	
Baa3	BBB-	BBB-	16%	
Ba1	BB+	BB+	19%	
Ba2	BB	BB	23%	
Ba3	BB-	BB-	26%	
B1	B+	B+	29%	
B2	B	B	41%	
B3	B-	B-	53%	
Caa1	CCC+	CCC	65%	
Caa2	CCC		76%	
Caa3	CCC-		88%	
Ca	CC		DDD	100%
C	D	DD		
		D		

Другим недостатком рейтингов, формируемых международными агентствами, проявляющимся в оценках, выносимых российским банкам, является

- высокая конкурентоспособность (узнаваемый бренд, многообразие лицензий, разнообразие инструментов работы с клиентами);
- репутация банка (длительная история работы, положительная информация в СМИ);
- специализация и экзотичность (диверсификация кредитных и инвестиционных операций, разнообразие предлагаемых банковских продуктов);
- география деятельности (разветвленная сеть структурных подразделений, высокий инвестиционный рейтинг региона их присутствия).

В рамках оценки следующего блока - факторов поддержки - учитывается [6] возможность привлечения дополнительных (внешних) финансовых и нефинансовых ресурсов.

И в качестве стресс-факторов рассматривают наличие крупных финансовых проблем у собственника, регулярное нарушение обязательных нормативов, вероятность получения убытков по итогам деятельности банка, которые могут привести к отзыву лицензии.

Standard&Poor's, Moody's, FitchRatings, крупнейшие рейтинговые агентства, оценки которых принимаются во внимание во всем мире, которые выражают результаты рейтингования с помощью особой буквенной шкалы (A, B, C, D). Категория A объединяет банки с высокой надежностью, категория B - надежность ниже среднего, C и D - высокая вероятность банкротства банка, ситуация неплатежеспособности в данный момент.

Рейтингование на основе буквенных категорий широко распространено в российской практике, но обладает очевидным недостатком - отсутствием количественной оценки надежности банка. Д.С. Гончаровым была составлена шкала, позволяющая придать буквенным категориям количественную определенность. Поскольку предложенная Д.С. Гончаровым система имеет большую ценность для повышения информированности клиентов банков о степени их надежности, мы посчитали возможным воспроизвести эту шкалу в таблице 1.

присутствие в них «поправки на страновой риск», обуславливающей занижение рейтинга. Так, по состоянию на 07.12.2016 г. рейтинг Сбербанка - BBB

(в оценке Fitch), BBB- (в оценке Moody's). Рейтинг Райффайзенбанка – BBB+ (Fitch), Промсвязьбанка – B+ (FitchRatings), Ba2 (Moody's), B (Standard&Poor's). В то же время в ежегодном отчете финансового журнала GlobalFinance, представленном в 2017 году Сбербанку признан наиболее надежным российским банком и помещен на 26 место в «европейском списке».

Поэтому российскому пользователю целесообразно основываться на рейтингах отечественных оценщиков, в число которых, как уже было сказано, входят агентства «РусРейтинг», «Национальное рейтинговое агентство», Рейтинговое агентство «Эксперт».

Библиографический список

1. Инструкция Банка России № 139-И от 3.12.12 г. «Об обязательных нормативах банков»
2. Указания ЦБ РФ от 16.01.04 г. № 1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов»
3. Указанием ЦБ РФ от 30.04.08 г. №2005-У «Об оценке экономического положения банков»
4. Киреев В.Л. Банковское дело: учебник / В.Л. Киреев, О.Л. Козлова. – М.: КНОРУС, 2012. – с. 112
5. Гончаров Д.С. Комплексный подход к управлению рисками для российских компаний / Д.С. Гончаров. – М.: Вершина, 2008 – 224 с.
6. Методология присвоения рейтингов кредитоспособности банкам. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/docbank//74e/f33/0a2/b88ce39835bdd8dce5f2e31.pdf>

References

1. Instrukcii Banka Rossii № 139-I ot 3.12.12 g. «Ob obyazatel'nykh normativakh bankov»
2. Ukazaniya CB RF ot 16.01.04 g. № 1379-U «Ob ocenke finansovoi ustojchivosti banka v celyakh priznaniya ee dostatochnoj dlya uchastiya v sisteme strahovaniya vkladov»
3. Ukazaniem CB RF ot 30.04.08 g. №2005-U «Ob ocenke ehkonomicheskogo polozheniya bankov»
4. Kireev V.L. Bankovskoe delo: uchebnik / V.L. Kireev, O.L. Kozlova. – M.: KNORUS, 2012. – s. 112
5. Goncharov D.S. Kompleksnyj podhod k upravleniyu riskami dlya rossijskih kompanij / D.S. Goncharov. – M.: Verzhina, 2008 – 224 s.
6. Metodologiya prisvoeniya rejtingov kreditosposobnosti bankam. – Rezhim dostupa: <http://raexpert.ru/docbank//74e/f33/0a2/b88ce39835bdd8dce5f2e31.pdf>

ИНФЛЯЦИОННЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Пенюгалова А.В., д.э.н., профессор, КубГУ
Пышнограй А.П., к.э.н., старший преподаватель, КубГУ

Аннотация: В статье рассмотрены основные тенденции развития современной российской экономики в рамках влияния инфляции на развитие реального сектора экономики, связанного с инвестиционными процессами. Определены проблемы формирования инвестиционного капитала для финансирования процессов импортозамещения в условиях изменяющейся инфляции. Представлен расчетно-графический материал на основании данных официальной статистики, сделаны прогнозы и выводы о необходимых мерах влияния на ситуацию с целью обеспечения роста инвестиционного капитала в реальном секторе экономики.
Ключевые слова: инфляция, инвестиции, импортозамещение, инвестиции в основной капитал, основные производственные фонды, реальный сектор экономики.

Abstract: In the article the main tendencies of development of the modern Russian economy in the context of the influence of inflation on the development of the real sector of the economy related to investment processes are considered. The problems of formation of investment capital for financing import substitution processes in the conditions of changing inflation are determined. The computational and graphic material is presented on the official statistics, forecasts and conclusions are made about the necessary measures to influence the situation in order to ensure the growth of investment capital in the real sector of the economy.
Keywords: Inflation, investments, import substitution, investments in fixed capital, fixed production assets, real sector of the economy.

Современный этап развития отечественной экономики характеризуется постоянным воздействием инфляционных процессов на ключевые индикаторы эффективности экономической системы страны в целом и на показатели производительности и интенсивности реального сектора экономики, в частности. В рамках сложившейся конъюнктуры рынка и в условиях действия стационарных ограничений вопрос сдерживания инфляции становится особенно актуальным для решения проблемы укрепления национальной валюты и, как следствие, расширения возможностей роста бизнеса и реального сектора экономики. Последнее невозможно также без усиления активности инвестиционных процессов в стране, связанных с капиталовложениями.

Реальные инвестиции, выступая, как правило, инвестициями в основной капитал компаний, остро реагируют на инфляционные процессы, особенно в рамках прогнозирования долгосрочных проектов, требующих точных и применимых на практике прогнозных значений ключевых показателей эффективности инвестиционных вложений. При этом важно на уровне государственного контроля и регулирования соблюдать баланс между инфляцией и темпами роста экономики. В ряде случаев стремительный рост ВВП способен спровоцировать усиление инфляции, что в ближайшем будущем негативно отразится на достигнутых показателях роста, а интенсивное снижение уровня инфляции может привести к стагнации экономики. По этой причине поиск «точки соответствия» уровня инфляции темпам вложения инвестиций в реальный сектор экономики в современных условиях должен стать ключевым направлением исследований для решения проблемы импортозамещения и экономического развития страны.

В рыночных условиях можно выделить три основных фактора воздействия на инфляционные процессы.

1. Объем денежной массы. Коэффициент монетизации российской экономики - отношение агрегата денежной массы M2 к объему ВВП страны - в течение последних десяти лет не превышает 50% (что является минимальной оптимальной величиной для стран с рыночной экономикой). При одностороннем росте агрегата M2 при неизменном соотношении остальных показателей будет спровоцировано значительное усиление инфляционных процессов, что

при относительно низком уровне рентабельности производства только сократит и без того незначительные объемы инвестиций в основной капитал.

2. Скорость оборота денежной массы. С одной стороны, при росте оборачиваемости прогнозируется рост показателей инфляции, с другой - при невозможности обеспечения роста объема денежной массы M2 (для повышения показателя монетизации) только рост скорости оборачиваемости позволяет получить дополнительные возможности по привлечению новых инвестиций в экономику. В современных условиях данное направление затруднено, так как связано с показателем уровня накопления. По ряду экспертных оценок в виде сбережений и накоплений в российской экономике содержится от 5 до 20 трлн рублей (без учета и с учетом юридических лиц). Рост накоплений значительно сковывает возможности влияния на экономику повышения уровня оборачиваемости денежной массы.

3. Увеличение объемов производства реального сектора и инвестиций в основной капитал. Рост производительности реального сектора экономики положительно влияет на величину ВВП страны, что, в свою очередь, сдерживает рост инфляции. В этих условиях даже при увеличении объема денежной массы одновременный рост реальных инвестиций в экономике должен нивелировать инфляционные процессы за счет повышения объема производства.

В течение последних десяти лет показатель инфляции в Российской Федерации не является постоянной (или легко прогнозируемой) величиной. График динамики темпа инфляции в годовом исчислении представлен на рисунке 1.

Одним из основных критериев оценки интенсивности роста промышленного потенциала в реальном секторе экономики является показатель уровня инвестиций в основной капитал. Именно реальные инвестиции являются залогом создания условий для качественного роста. Осуществление капиталовложений в основной капитал позволяет прогнозировать формирование условий для роста ВВП страны в целом, и роста производительности и эффективности производственных процессов, налоговой базы, накоплений населения и юридических лиц, в частности.



Рисунок 1 – уровень инфляции в годовом исчислении в России (составлено по данным www.statbureau.org)

Положительный эффект от вложения инвестиций в основной капитал можно условно разделить на несколько направлений:

- эффективная реализация приоритетных (в том числе государственных) инвестиционных проектов на высоком качественном уровне;
- оптимизация производственных и технологических процессов в совокупности с ростом эффективности использования сырья, материалов и иных ресурсов;
- повышение уровня загрузки производственных мощностей;
- удовлетворение внутреннего спроса на товары отечественного производства в рамках импортозамещения.

В современных сложившихся условиях уровень развития реального сектора экономики предопределяется не столько ресурсным, сколько научно-техническим потенциалом, который должен стать основным ориентиром при планировании повышения качества инвестиций в основной капитал.

Проведение масштабных инвестиций в реальный секторе экономики как правило связано с высокой зависимостью от стоимости объектов инвестирования. По целому ряду направлений и видов деятельности привлечение инвестиций в реальные производственные активы возможно только с внедрением дорогостоящих и наукоемких технологий и разработок, что усиливает зависимость подобных инвестиций от инфляционных процессов.

Отметим, что такая взаимосвязь проявляется в двух противоположных направлениях. С одной стороны, инвестиции позволяют повысить эффективность производства, и путем внедрения новых технологий и технологических процессов снизить себестоимость и расход сырья и материалов, что влияет на процесс снижения возможных потребительских цен и в итоге сдерживает темпы роста инфляции в соответствующей отрасли. С другой стороны, инвестиции положительно влияют на формирование и рост потребительского спроса, что может, наоборот, положительным образом сказаться на росте цен, тем самым «разгоняя» инфляцию на ряд товаров.

Процесс роста инвестиционной активности должен проходить сбалансированно и с учетом данных факторов. По этой причине в рамках нестабильной инфляции основное внимание должно быть уделено именно инвестициям в основной капитал,

направленным на рост производственного потенциала экономики, и, как следствие, рост ВВП страны и обеспечение процесса импортозамещения.

Нестабильные и относительно высокие темпы инфляции (на рисунке 2 представлена динамика уровня инфляции в Российской Федерации в сравнении с рядом других стран) являются причиной формирования ограниченных по объему инвестиционных ресурсов и снижению возможностей инвестирования. В этих условиях приоритетной задачей частных инвесторов, как правило, становится выбор относительно краткосрочных инвестиционных программ с минимальными сроками окупаемости, что также служит причиной снижения интенсивности инвестиций в основной капитал (так как такие инвестиции, как правило, связаны с долгосрочным инвестированием). До 2015 года в российской экономике наблюдался последовательный рост показателей инфляции, что негативно сказалось на уровне инвестиций в основной капитал (по данному показателю наблюдается последовательный спад, имеющий признаки формирующейся тенденции). Относительное снижение темпов инфляции позволило несколько восстановить уровень инвестиций в основной капитал.

Динамика уровня инвестиций в основной капитал в Российской Федерации представлена на рисунке 3.

В 2007 – 2016 гг. происходит последовательное снижение уровня инвестиций в основной капитал с 2007 по 2014 год, при этом в течение последних двух лет (2015-2016 гг.) наблюдается колебание этого показателя в пределах 20-22%, что при оптимистичном прогнозе можно рассматривать как положительную тенденцию к переходу от снижения к восстановлению и последующему росту. Необходимо отметить, что даже при оптимистичном прогнозе невозможно ожидать улучшения качества производственных фондов в краткосрочном аспекте, так как инвестиции в основной капитал носят, как правило, долгосрочный характер.

Последовательный спад уровня инвестиций в основной капитал на протяжении всего исследуемого периода негативно отразился на качестве основных производственных фондов в стране в целом (рисунок 4). В течение указанного периода коэффициент износа основных фондов вырос на 3 п.п. с 46% до 49% [2], при этом тенденция к росту сохраняется.

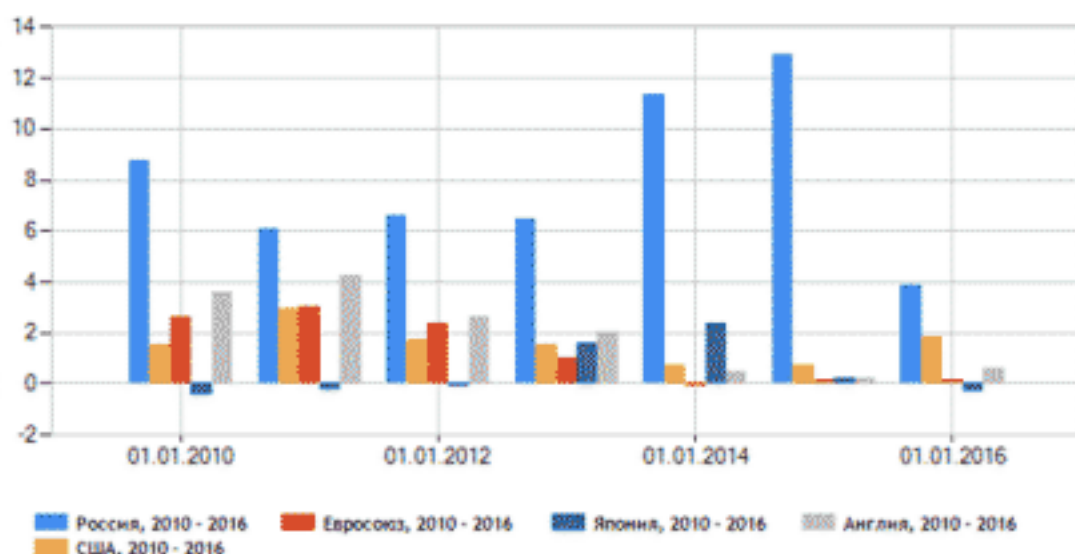


Рисунок 2 – Динамика уровня инфляции в России и других странах [1]



Рисунок 3 – Доля инвестиций в основной капитал в России (составлено по данным Росстата)

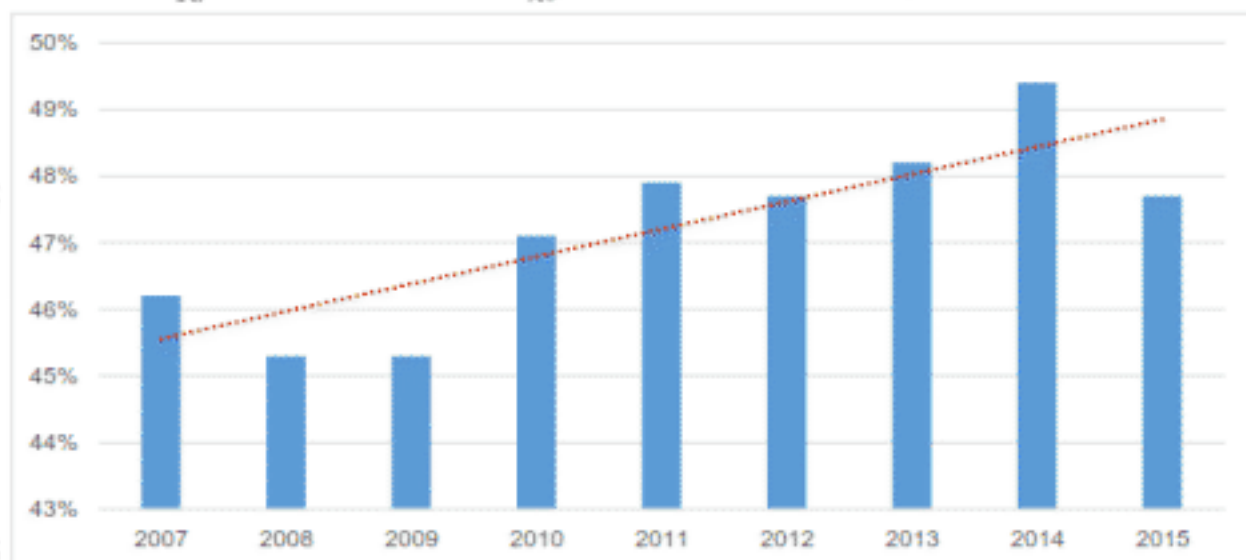


Рисунок 4 – Степень износа основных фондов в России (составлено по данным Росстата)

Высокий уровень износа (как физического, так и морального) основных производственных фондов является одной из основных причин сокращения конкурентоспособности, связанного с невозмож-

стью вовлечения новых производственных мощностей, задержкой инновационного процесса в экономике, снижением качества и эффективности производственных и технологических процессов и т.д.

Одним из приоритетных путей выхода из такой ситуации является скорейший рост и интенсификация инвестиций в основной капитал.

В ближайшей перспективе рассчитывать на значительное снижение ключевой ставки и выравнивание уровня инфляции нельзя, поэтому следует ожидать сохранение притока инвестиций в экспортно-сырьевую базу как наиболее стабильный сектор современной российской экономики. Недостаток доступных инвестиционных ресурсов для финансирования долгосрочных проектов будет способствовать сохранению относительно низких показателей эффективности экономической деятельности.

Таблица 1 – Прогнозные показатели экономического развития России (по данным минэкономразвития)

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.
Инфляция, %	4,9	4,4	4,1
ВВП, трлн руб.	87,1	92,4	98,3
Инвестиции в основной капитал, %	0,3	2,2	3

Одновременно с ростом ВВП прогнозируется также рост показателя инвестиций в основной капитал. Именно данный вид инвестирования способен в долгосрочном аспекте планирования обеспечить выход отечественной экономики на качественно новый уровень. Развитие инфраструктуры, внедрение технологичных и наукоемких производств, рост уровня инноваций в экономике – залог качественного перехода к импортозамещению и развитию российской экономики на принципах финансовой независимости и безопасности.

Обеспечение приемлемого уровня доверия и ожидания инвесторов является одной из ключевых

качественно новый подход к разработке мер по обеспечению сбалансированного состояния в экономике между уровнем инфляции и инвестициями в основной капитал в долгосрочной перспективе должен сменить комплекс чрезвычайных мер по противодействию кризисным явлениям, связанным с действием ограничительной санкционной политики, в рамках которых действует отечественная экономическая система на протяжении последних лет.

По данным Минэкономразвития в ближайшие годы уровень инфляции в стране должен постепенно нормализоваться [3], т.е. принять относительно постоянное значение, и начать последовательно снижаться (таблица 1).

задач для достижения обозначенных результатов. Прогнозируемый уровень инфляции, наряду с уровнем ключевой ставки должны способствовать постепенному переходу от быстрокупаемых краткосрочных инвестиций к инвестициям, обеспечивающим качественный прирост производительности и эффективности – инвестициям в основной капитал.

Интенсификация развития производства, рост его эффективности, внедрение новых подходов и технологий, модернизация и обновление производственных фондов должны стать приоритетом в формировании сбалансированного прогноза развития экономики страны.

Библиографический список

1. Statbureau.org – официальный сайт Бюро Статистики – отдел Департамента Данных, Анализа Рисков.– доступ – <https://www.statbureau.org/ru/inflation-comparison>
2. gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, доступ – www.gks.ru/free_doc/new_site/business/Invest/Inv-if.xls
3. Прогноз социально-экономического развития российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов Минэкономразвития РФ.– доступ – http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/9dd9931d-3960-454c-a8db-ec6fc1ab4bfc/prognoz_2017_2019.pdf

References

1. Statbureau.org – oficial'nyj sajt Byuro Statistiki - otдел Departamenta Danyh, Analiza Riskov.– dostup – <https://www.statbureau.org/ru/inflation-comparison>
2. gks.ru – oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki, dostup – www.gks.ru/free_doc/new_site/business/Invest/Inv-if.xls
3. Prognoz social'no-ehkonomicheskogo razvitiya rossijskoj federacii na 2017 god i na planovyj period 2018 i 2019 godov Minekonomrazvitiya RF.– dostup – http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/9dd9931d-3960-454c-a8db-ec6fc1ab4bfc/prognoz_2017_2019.pdf

ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Савон И.В., д.э.н., профессор, Ростовский государственный экономический университет
Мамонтова Ю.П., к.э.н., старший преподаватель, Ростовский государственный экономический университет
Лепетикова И.Ю., к.ю.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет

Аннотация: В статье обоснована необходимость исследования проблем внешнеэкономической безопасности и охарактеризованы основные направления ее обеспечения. Авторами установлена взаимозависимость основополагающих угроз экономической и внешнеэкономической безопасности государства, проведен анализ утвержденных и рекомендуемых индикаторов внешнеэкономической безопасности России и их пороговых значений. Обеспечение внешнеэкономической безопасности России авторам видится возможной только при функционировании механизма с действенной системой организационно-политической, правовой и экономико-управленческой составляющих.

Ключевые слова: внешнеэкономическая безопасность, политика, направления обеспечения безопасности, угрозы, индикаторы внешнеэкономической безопасности, механизм обеспечения безопасности, организационно-политическая, правовая, экономико-управленческая составляющие.

Abstract: The article is substantiated the necessity of problem's research of the foreign economic safety and characterized the main directions of its ensuring. The authors have determined the interdependence of the foundational economic and foreign economic securities' threats of the state, analyzed of the approved and recommended external economic indicators of Russia's security and their threshold values. The authors are saw, the provision of the Russia's foreign economic safety is possible only by the mechanism's functioning with an effective system of organizational and political, legal, economical and administrative components.

Keywords: foreign economic safety, policy, direction security, threats, indicators of foreign economic security, the mechanism of security, organizational and political, legal, economic and administrative components.

Современный период внешнеэкономического сотрудничества России характеризуется усилением зависимости от состояния и развития мирового хозяйства, которое постепенно трансформируется в единый механизм с большим количеством сложноструктурированных элементов, разнородных связей и действующих конфликтов. Встраивание России в систему международных экономических отношений, как и в целом глобализация мирового хозяйства, представляет собой необратимый процесс, который, в целом, позволит получить его участникам дополнительные социально-экономические преимущества. Парадигмы внешнеэкономического взаимодействия мировых держав существенно изменились в виду стремительного развития новейших технологий как результата научно-технического прогресса. В этих условиях актуализируется необходимость укрепления позиций России в мировом пространстве, что позволит предотвращать или минимизировать действия возникающих угроз, противостоять новым вызовам и на этой основе устойчиво-безопасно развиваться, т.е. требуется обеспечение внешнеэкономической безопасности страны.

Современной наукой еще не выработано единого определения понятия «внешнеэкономическая безопасность» в виду того, что долгое время проблема защиты российской экономики от внешних угроз трактовалась достаточно узко: налаживание или расширение в стране производства продукции, выпуск которой уменьшал бы степень зависимости народного хозяйства от поставок товаров с мировых рынков. Реалии внешнеэкономического взаимодействия требуют пересмотра прежней трактовки (преимущественно как проблемы импортозамещения), переоценки имеющихся и потенциальных угроз внешнеэкономической подсистемы национальной экономики с учетом новых тенденций на международном уровне.

В нынешних условиях взаимодействия с мировым хозяйством внешнеэкономическую безопасность можно определить как соответствие результатов развития внешнеэкономических связей страны ее интересам – чем больше соответствие, тем выше уровень

безопасности. Интересы России в этой сфере, в самом общем виде, состоят в том, чтобы, во-первых, внешнеэкономические связи оказывали стабилизирующее воздействие на народное хозяйство, служили фактором его структурного преобразования; во-вторых, функционирование рыночной экономики способствовало бы укреплению и расширению позиций России на международных рынках, повышению ее роли в мирохозяйственных связях. Стратегические интересы при этом имеют четко выраженную страновую специфику.

Внешнеэкономическую безопасность можно определить и как способность государства противостоять воздействию экзогенных негативных факторов и минимизировать причиненный ими ущерб, активно использовать участие в мировом разделении труда для создания благоприятных условий развития национальной экономики.

Таким образом, обеспечение внешнеэкономической безопасности включает в себя противостояние воздействию внешнеэкономическим негативным факторам; предотвращение и снижение возможного ущерба и потерь, нанесенных национальному хозяйству под влиянием международной конкуренции и мировой конъюнктуры; сохранение независимости национальной экономики от влияния извне [1].

Основная задача политики, направленной на обеспечение внешнеэкономической безопасности, заключается в достижении устойчивого, независимого развития государства как целостной хозяйственной системы, естественного экономического роста на основе эффективных и рациональных внешнеэкономических взаимосвязей, новаторского переворота в различных сферах человеческой деятельности.

Обеспечение внешнеэкономической безопасности должно базироваться на сложной системе экономических, организационных, правовых мер, сконцентрированных на следующих направлениях:

1. обеспечение независимости экономики в системе мирового хозяйства;
2. поддержание устойчиво-безопасного состояния национальной экономики;

3. формирование способности к саморазвитию и прогрессу.

Каждое направление требует детального анализа, особенно, при разработке и реализации внешнеэкономической политики:

1. Обеспечение независимости экономики в системе мирового хозяйства подразумевает, во-первых, контроль над национальными ресурсами и производством, в том числе с позиции эффективности использования ресурсов и качества производимой продукции, во-вторых, формирование таких конкурентных преимуществ национальной экономики, которые позволили бы наиболее выгодно участвовать в мировой торговле, международном обмене научно-техническими достижениями и взаимодействовать на международном уровне.

2. Поддержание устойчиво-безопасного состояния национальной экономики включает в себя га-

рантию защиты собственности во всех её формах; стимулирование предпринимательской активности и создание стабильных экономических и правовых условий; проведение мероприятий по борьбе с теневыми проявлениями и криминальными элементами в экономике; предотвращение существенной разницы в распределении доходов с целью обеспечения социального благополучия.

3. Формирование способности к саморазвитию и прогрессу происходит на основе следующих мероприятий, которые весьма актуальны в постоянно изменяющихся условиях внешней среды: улучшение инвестиционного климата и поддержание его качественного уровня на долгосрочной перспективе; повышение уровня образования и квалификации; совершенствование инфраструктурных объектов в стране, таких как коммуникации, связь, пути сообщения и системная модернизация производства.

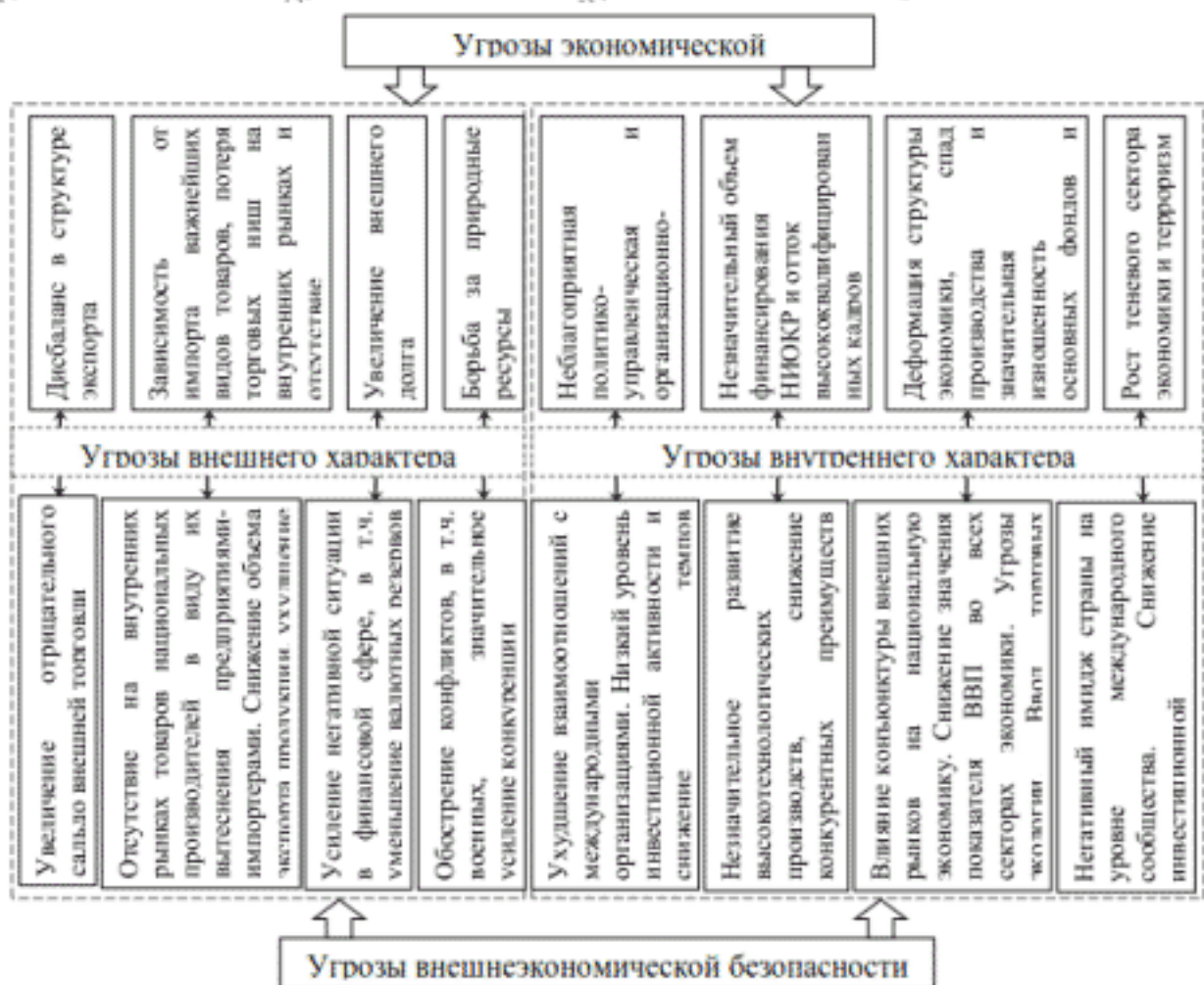


Рисунок 1 – Взаимозависимость основополагающих угроз экономической и внешнеэкономической безопасности государства

Учитывая, что внешнеэкономическая безопасность проявляется во всех сферах экономической безопасности, взаимодействуя с ними в явном или латентном виде, и, в свою очередь, накапливает в себе их действие, оставаясь одновременно отдельной сферой экономической безопасности [2], необходимо выявить связь и взаимозависимость основополагающих угроз экономической и внешнеэкономической безопасности государства (Рисунок 1).

Уровень внешнеэкономической безопасности России можно оценить применяя количественный подход, который включает в себя достаточно полный комплекс показателей, характеризующих такие элементы участия страны в мирохозяйственных взаимо-

отношениях как товарная структура и география внешнеэкономических связей, особенности платежного, торгового балансов на конкретный период времени, валютное положение и уровень иностранной конкурентной борьбы на внутренних рынках страны, уровень конкуренции на внешних рынках и т.д. В конечном итоге отклонение указанных показателей от заданных нормативных значений может свидетельствовать о потере возможности обеспечения экономического роста за счет международной торговли, появление зависимости от конъюнктуры на мировых рынках и снижении внешнеэкономической безопасности государства.

Первоочередной задачей в области обеспечения внешнеэкономической безопасности видится осуществление мониторинга и оценка угроз внутреннего и внешнего проявления, и позитивное прогнозирование последствий реализации наиболее важных экономических интересов государства на международной арене и внутреннем рынке.

В этой связи представляется важным осуществлять постоянный мониторинг уровня внешнеэкономической безопасности, отслеживание угроз российской экономике извне. Цель мониторинга внешнеэкономической безопасности – с помощью превентивных мероприятий снизить внешнее разрушительное влияние на национальную экономику, устранять негативные воздействия на конкурентоспособные сектора экономики, отдельные предприятия и отрасли, работающие на конкретном конечном потребителя.

Мировой практикой уровень обеспечения внешнеэкономической безопасности предлагается определять с использованием следующих количественных показателей: коэффициентов открытости отечественной экономики, к числу которых относят экспортную, импортную и внешнеторговую квоты; сальдо внешнеторговой деятельности; индекса покрытия импорта экспортом; товарной структуры экспорта и импорта; товарной структуры критического импорта; соотношения цен на внешнем и внутреннем рынках; соотношения между привлеченным капиталом и экспортом отечественного капитала; энергоёмкости и материалоемкости экспорта; соотношения между объемами национального производства и экспорта в определенные страны; влияния производства экспортной продукции на экологию; удельного веса импорта наукоемкой продукции в совокупном объеме импорта; удельного веса экспорта наукоемкой продукции в совокупном объеме экспорта; доли экспорта на душу населения; доли иностранных инвестиций

в ВВП; соотношения тарифного и нетарифного регулирования.

С целью определения текущего состояния обеспечения внешнеэкономической безопасности требуется постоянно проводить мониторинг представленных базовых показателей.

Перечень критериев экономической безопасности Российской Федерации определен Постановлением Правительства РФ от 27 декабря 1996 года № 1569 «О первоочередных мерах по реализации государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации» [3], которое позволяет выделить основные показатели внешнеэкономической безопасности. Таким образом, к числу основополагающих показателей обеспечения внешнеэкономической безопасности России следует отнести:

1. уровень внешнего долга страны;
2. диверсификацию и стимулирование экспорта;
3. масштаб ограничений и преград для развития бизнеса во внешнеэкономической сфере;
4. импортную зависимость России;
5. степень участия страны в международной системе кооперации;
6. состояние валютно-финансовой системы;
7. обобщенные результаты внешней торговли;
8. отток капитала за рубеж;
9. состояние рынка объектов интеллектуальной собственности.

Формирование пороговых значений данных показателей следует осуществлять на базе оценки аналогичных параметров основных ведущих стран мира и анализа показателей национальной экономики в разные исторические периоды. Однако потребность в общих показателях внешнеэкономической безопасности остается. В государственной программе Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» [4] предлагается набор показателей и их плановых значений (см. таблицу 1).

Таблица 1 - Целевые показатели и ожидаемые результаты государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности»

Целевые показатели	Планируемые значения
Темпы роста экспорта несырьевых товаров	Совершенствование экспортной специализации
Доля машин, оборудования и транспортных средств в экспорте товаров	Перелом тенденции к снижению доли машин, оборудования и транспортных средств в экспорте товаров
Темпы роста числа организаций - экспортёров товаров	Увеличение в 1,5 раз число организаций, занимающихся экспортом
Позиция Российской Федерации в рейтинге Всемирного Банка (Doing business) по показателю «Международная торговля»	Вхождение в первую двадцатку стран рейтинга Всемирного банка
Динамика пропускной способности пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации	Создание высокотехнологичной, прозрачной и высокоэффективной системы таможенного администрирования

В Программе не содержится конкретных плановых показателей, за исключением плана вхождения в 20 стран рейтинга Всемирного банка (Doing business) по показателю «Международная торговля» и увеличение в 1,5 раз количества организаций, занимающихся экспортными операциями. Все остальные показатели, предложенные в Программе, не имеют плановых значений. Поэтому не очень понятно, какой именно результат ожидается [5].

Интересны в связи с этим показатели и предельно критические значения, которые предлагает С.Ю. Глазьев в своем докладе «О внешних и внутренних угрозах экономической безопасности» [6], для характеристики состояния внешнеэкономической безопасности России. При этом нужно отметить авторскую позицию выделять не просто пороговое значение, а предельно критическое, которое, в целом, предъявляет для функционирования экономики и

внешнеэкономических отношений более жесткие рамки.

Так, анализируя предложенные С.Ю. Глазьевым предельно критическое, фактическое значения показателя «Объем совокупного внешнего долга (% к ВВП на конец года)» за 2013 год и сведения статистики по внешнему сектору, представленной на сайте Центробанка России можно констатировать следующее:

1. Показатель «Объем совокупного внешнего долга (% к ВВП на конец года)» с предельно критическим значением 25% по состоянию на 2013 год составляет 34,8%, что ниже нормы в 1,4 раза (по данным С.Ю. Глазьева).
2. На рисунке 2 представлены изменения коэффициента отношения внешнего долга к ВВП (в %) за период 2004-2016 годы, нормативные значения, предложенные МВФ в аналитических целях с дета-

лизацией по степени риска «низкая-средняя-высокая», и пороговые значения, сформулированные Счетной палатой РФ.

Из данных рисунка 2 отчетливо видно, что отношение внешнего долга к ВВП на протяжении 13

лет находилось в коридоре «низкой-средней» степени риска, и только в 2011 году, снизившись до уровня 27%, максимально приблизилось к предельно-критическому значению 25%, предложенному С.Ю. Глазьевым.

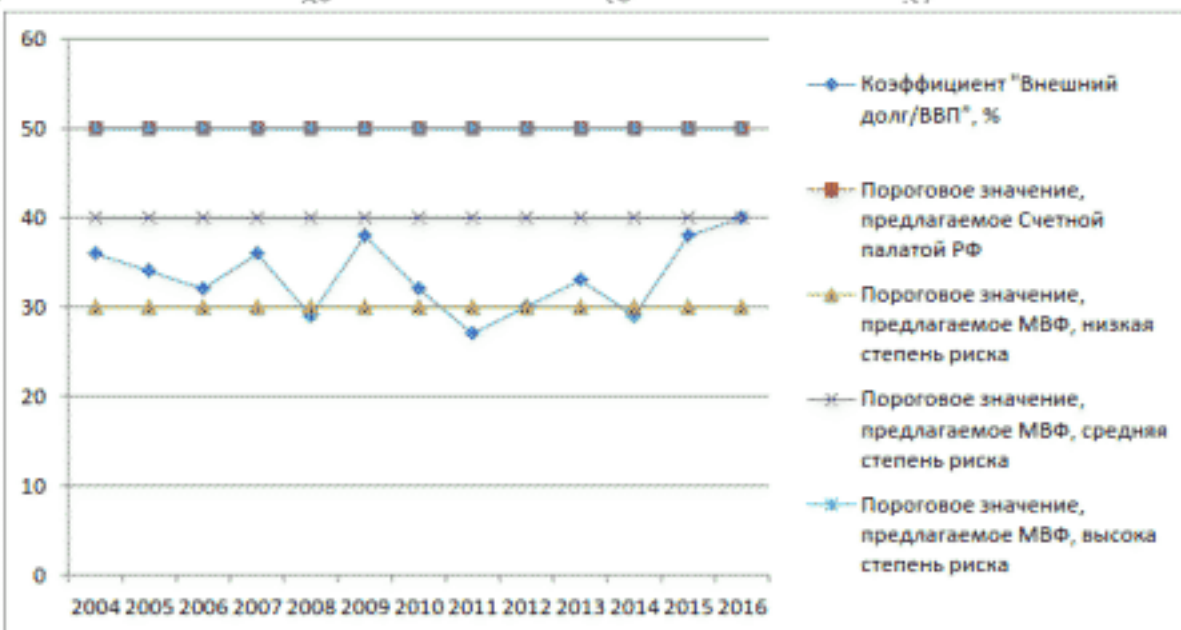


Рисунок 2 – Динамика изменений показателя «Внешний долг/ВВП» за период 2004-2016 годы

Изменение показателя «Внешний долг/ВВП» носит преимущественно скачкообразный характер и тяжело прогнозируемо, что подтверждает необходимость постоянного мониторинга ситуации с целью ухода от критической ситуации.

Учитывая существенную разницу в представленных позициях на предельно допустимое значение показателя отношения внешнего долга к ВВП данный вопрос для российской практики остается открытым. По нашему мнению, нормативные значения, предложенные МВФ, представляются наиболее полными за счет равноуровневой оценки степени риска.

Пороговые значения внешнеэкономической безопасности являются главным инструментом защиты национальных интересов страны во внешнеэкономической сфере, несоблюдение которых будет затруднять полноценное развитие национальной экономики. Одним из основных требований к пороговым значениям состоит в достаточно объемном отражении национальных интересов страны во внешнеэкономической сфере.

В последние десятилетия в России активизирована деятельность по формированию целостного механизма обеспечения внешнеэкономической безопасности, в котором необходимо выделять следующие подсистемы:

1. Организационно-политическая составляющая, представленная не только субъектами, обеспечивающими внешнеэкономическую безопасность на всех уровнях (Совет безопасности РФ, Министерство промышленности и торговли РФ, Министерство экономического развития РФ, Министерство иностранных дел РФ, Министерство финансов РФ, Управление экономической безопасности, Федеральная служба по финансовому мониторингу, Федеральная служба безопасности РФ и др., региональные министерства, ведомства, советы по безопасности и др.), но и конкретными мероприятиями по разработке и реализации внешнеэкономической политики.

2. Правовая составляющая, включающая в себя всю совокупность нормативно-правовых актов, регулирующих внешнеэкономическую безопасность

на разных уровнях; Таможенный кодекс Таможенного союза, Федеральный закон РФ от 28 декабря 2010 года № 390-ФЗ «О безопасности», Федеральный закон РФ от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 года № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации», Указ Президента РФ от 7 мая 2012 года № 605 «О мерах по реализации внешнеполитического курса Российской Федерации», Указ Президента РФ от 30 ноября 2016 года № 640 «Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации», Указ Президента РФ от 19 декабря 2012 года № 1666 «О Стратегии государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года», Постановление Правительства РФ от 30 декабря 2008 года № 1079 «О совершенствовании государственного регулирования отдельных видов товаров и технологий в целях обеспечения национальной безопасности», Постановления Правительства РФ от 27 декабря 1996 года № 1569 «О первоочередных мерах по реализации государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации», Распоряжение Правительства РФ от 19 июня 2013 года № 997-р «О государственной программе Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» и др.

3. Экономико-управленческая составляющая, содержащая процессы мониторинга и диагностики состояния внешнеэкономической безопасности, систему выявления существующих и потенциальных угроз безопасности, оценки ущерба от действия угроз и возможности их нейтрализации, или минимизации негативных последствий, разработки и корректировки индикаторов безопасности во внешнеэкономической сфере, их пороговых значений, инструментарий тарифного регулирования и ценообразования и т.д.

Указом Президента РФ от 31 декабря 2015 года № 683 введена в действие Стратегия национальной

безопасности Российской Федерации, в которой особое место занимают вопросы обеспечения внешнеэкономической безопасности. В данном документе предложены два основных направления по обеспечению внешнеэкономической безопасности России [7]:

1. грамотная внешняя политика Российской Федерации, обеспечивающая создание стабильной и устойчивой системы международных отношений, опирающаяся на международное право и основанная на принципах равноправия, взаимного уважения, невмешательства во внутренние дела государств, взаимовыгодного сотрудничества, политического урегулирования глобальных и региональных кризисных ситуаций;

2. развитие экономики страны, обеспечение экономической безопасности и создание условий для развития личности, перехода экономики на новый уровень технологического развития, вхождение России в число стран - лидеров по объему валового внутреннего продукта и успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз.

Данные направления характеризуют содержание организационно-политической и экономико-управленческой составляющих механизма обеспечения внешнеэкономической безопасности, а непосредственно Указ Президента РФ представляет пра-

вовую составляющую, что позволяет судить о взаимодополняемости и взаимозависимости всех элементов представленного механизма.

На сегодняшний день в России до сих пор не существует разработанного и утвержденного базового документа, являющегося основой в механизме обеспечения внешнеэкономической безопасности, отвечающего за эффективность и системность деятельности органов власти и экономических субъектов – Стратегии внешнеэкономической безопасности. Отсутствие данного документа существенно затрудняет качественную интеграцию России в систему мирохозяйственных связей, осложняет использование в полной мере преимуществ внешнеэкономической деятельности по обеспечению устойчивого темпа экономического роста и укреплению конкурентоспособности.

В целях обеспечения внешнеэкономической безопасности России необходимо в кратчайшие сроки закончить формирование действенного механизма защиты национальных интересов страны во внешнеэкономической сфере, включающего в себя организационно-политическую, правовую и экономико-управленческую составляющие, направленные на эффективное отражение угроз государственным интересам.

Библиографический список

1. Савон И.В., Мамонтова Ю.П. Состояние внешнеэкономической безопасности России и направления ее обеспечения в современных условиях // Ростовский научный журнал. – 2016. – № 12. С. 77-91.
2. Григорова-Беренда Л.И. Определение и анализ основных внешних экономических угроз государства // БИЗНЕСИНФОРМ.- 2010. -№ 12. С. 194- 199.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 1996 года № 1569 «О первоочередных мерах по реализации государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации» // www.consultant.ru
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года № 330 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» // www.consultant.ru
5. Андропова И.В. Внешнеэкономическая безопасность РФ: новые угрозы и их нейтрализация в условиях ускоренной евразийской интеграции. дис. на соиск. уч. ст. док. эк. наук. М. – 2015.
6. Глазьев С.Ю. О внешних и внутренних угрозах экономической безопасности // Атоянские чтения: Материалы круглого стола, проведенного в рамках международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики» (Симферополь-Алушта-Севастополь, сентябрь 2014) и международной научно-практической конференции «Социально-трудовая сфера в условиях инновационного развития: глобальное и локальное» (Саратов, ноябрь 2014) – Саратов: Издательство ООО «КУБИК», 2014 г. С. 26-27.
7. Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // www.consultant.ru
8. Савон И.В., Канаки В.В. Внешнеторговая деятельность как один из факторов повышения экономической безопасности / Экономика и предпринимательство, №3 ч. 1 (80-1) 2017.

References

1. Savon I.V., Mamontova YU.P. Sostoyanie vneshneekonomicheskoy bezopasnosti Rossii i napravleniya ee obespecheniya v sovremennykh usloviyakh // Rostovskij nauchnyj zhurnal. – 2016. – № 12. S. 77-91.
2. Grigorova-Berenda L.I. Opredelenie i analiz osnovnykh vneshnih ehkonomicheskikh ugroz gosudarstva // BIZNESINFORM.- 2010. -№ 12. S. 194- 199.
3. Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 27 dekabrya 1996 goda № 1569 «O pervoocherednykh merah po realizacii gosudarstvennoj strategii ehkonomicheskoy bezopasnosti Rossijskoj Federacii» // www.consultant.ru
4. Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 15 aprelya 2014 goda № 330 «Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii «Razvitie vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti» // www.consultant.ru
5. Andronova I.V. Vneshneekonomicheskaya bezopasnost' RF: novye ugrozy i ih nejtralizatsiya v usloviyakh uskorennoj evrazijskoj integracii. dis. na soisk. uch. st. dok. ehk. nauk. M. – 2015.
6. Glaz'ev S.YU. O vneshnih i vnutrennih ugrozah ehkonomicheskoy bezopasnosti // Atoyanovskie chteniya: Materialy kruglogo stola, provedennogo v ramkah mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Problemy i perspektivy innovacionnogo razvitiya ehkonomiki» (Simferopol'-Alushta-Sevastopol', sentyabr' 2014) i mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Social'no-trudovaya sfera v usloviyakh innovacionnogo razvitiya: global'noe i lokal'noe» (Saratov, noyabr' 2014) – Saratov: Izdatel'stvo OOO «KUBIK», 2014 g. S. 26-27.
7. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 31 dekabrya 2015 goda № 683 «O Strategii nacional'noj bezopasnosti Rossijskoj Federacii» // www.consultant.ru
8. Savon I.V., Kanaki V.V. Vneshnetorgovaya deyatel'nost' kak odin iz faktorov povysheniya ehkonomicheskoy bezopasnosti / EHkonomika i predprinimatel'stvo, №3 ch. 1 (80-1) 2017.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПРЕВОСХОДСТВО ТЕХНОЛОГИИ FISHBONE ПЕРЕД ТРАДИЦИОННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ БУРЕНИЯ

Саушин А.З., д.т.н., профессор, Астраханский государственный технический университет
Лямина Н.Ф., доцент, Астраханский государственный технический университет
Минев В.С., Астраханский государственный технический университет

Аннотация: В статье приведен результат исследования сопоставления традиционных технологий бурения и современной технологии Fishbone. Технология Fishbone позволяет повысить продуктивность скважины за счет лучшего подсоединения резервуара к стволу скважины. Конструкция позволяет направить каждое из ответвлений в отдельные нефтяные участки недр, не задевая соседние пласты с газом или водой. Преимуществами применения технологии Fishbone выступают следующие позиции: увеличение стартового дебита скважин, при относительно небольшом объеме буровых работ существенно увеличивается охват нефтенасыщенных участков пласта, значительное уменьшение степени и риска загрязнения глубинных вод, более компактное оборудование, снижение количества обслуживающего персонала, постоянное повышение компетенций персонала, снижение стоимости добычи нефти, повышение конкурентоспособности продукции.

Ключевые слова: нефть, трудноизвлекаемые запасы, технология Fishbone, нефтяная скважина, экология, освоение скважины, проводка скважины.

Abstract: Naturally-occurring remote placing of a number of oil fields and high cost of oil extraction keep the necessity of advancing of applied drilling technologies current.

The results of research comparison of traditional drilling technologies with hydraulic fracturing and modern Fishbone technology are given in the article. Fishbone technology offers the following advantages: increased starting well capacity, mitigated risk of internal water contamination, more compact equipment, less service personnel, constant personnel skills enhancement, increased cost efficiency of oil extraction, improved competitiveness of the products.

Keywords: oil, challenging reserves, Fishbone drilling technology, oil well, ecology, exploration well, holding well.

Нефтегазовый сектор национальной экономики является одной из важнейших отраслей народного хозяйства России. Ежегодная доля поступлений от экспорта нефти и газа составляет около 30% валового внутреннего продукта и до 50% всех фискаль-

ных поступлений. Россия входит в десятку стран с самыми высокими запасами углеводородов.

На конец 2015 года доказанные запасы нефти в мире составили 1492,7 млрд.тн (доля России около 5% - 80,0 млрд.тн).

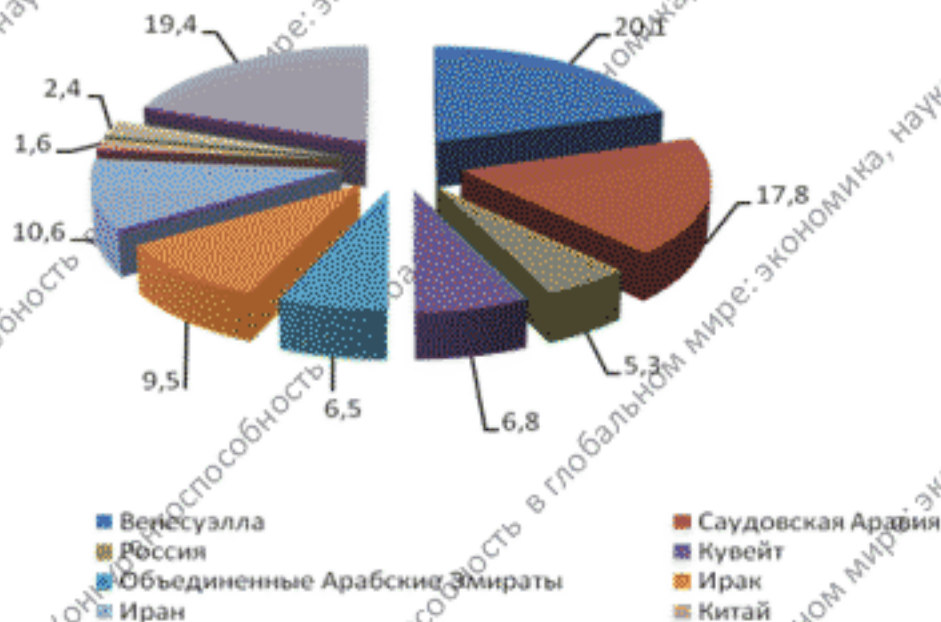


Рисунок 1 - Доля от общего объема запасов в мире в 2015 году (составлено авторами на основе анализа данных [1])

По состоянию на 2016 год более 60% запасов углеводородов России представлены трудно извлекаемыми, доля активных запасов нефти, в балансе большинства нефтяных компаний, расположенных на материковой части страны, составляет не более

45%. Величина риска по извлечению трудно извлекаемых запасов составляет более 50%. Средняя эффективность поисково-разведочной детальности по миру составляет 35% [2].

Для сохранения лидирующего положения России как одного из крупнейших экспортеров нефти на мировой рынок следует активнее применять новейшие технологии добычи углеводородов. Следует обратить внимание на то, что сегодня конкурируют не столько собственно объемы запасов природных ресурсов, сколько передовые технологии их освоения.

Увеличение нефтеотдачи продуктивных пластов, снижение себестоимости добычи углеводородного сырья выступает сегодня стратегической задачей. Решением этой стратегической задачи может стать только применение современной техники и технологий. Для современного этапа развития рынка добычи углеводородов характерна девятно процентная экспансия иностранных компаний на рынке высоких нефтегазовых технологий: гидроразрыва

пластов; геонавигации, долот, забойных двигателей, колтюбинга, в том числе программных продуктов по основным направлениям разработки месторождений и переработки углеводородов.

Одной из самых передовых технологий добычи углеводородов, выступающих сегодня инструментом стратегического превосходства выступает технология Fishbone. Траектория горизонтальных буровых стволов по технологии Fishbone позволяет существенно увеличить охват нефтенасыщенных участков пласта по сравнению с традиционной горизонтальной скважиной и при этом требует меньшего объема буровых работ, чем строительство отдельной скважины на каждый горизонтальный ствол. Схематично буровой ствол можно представить в качестве «рыбьего скелета».

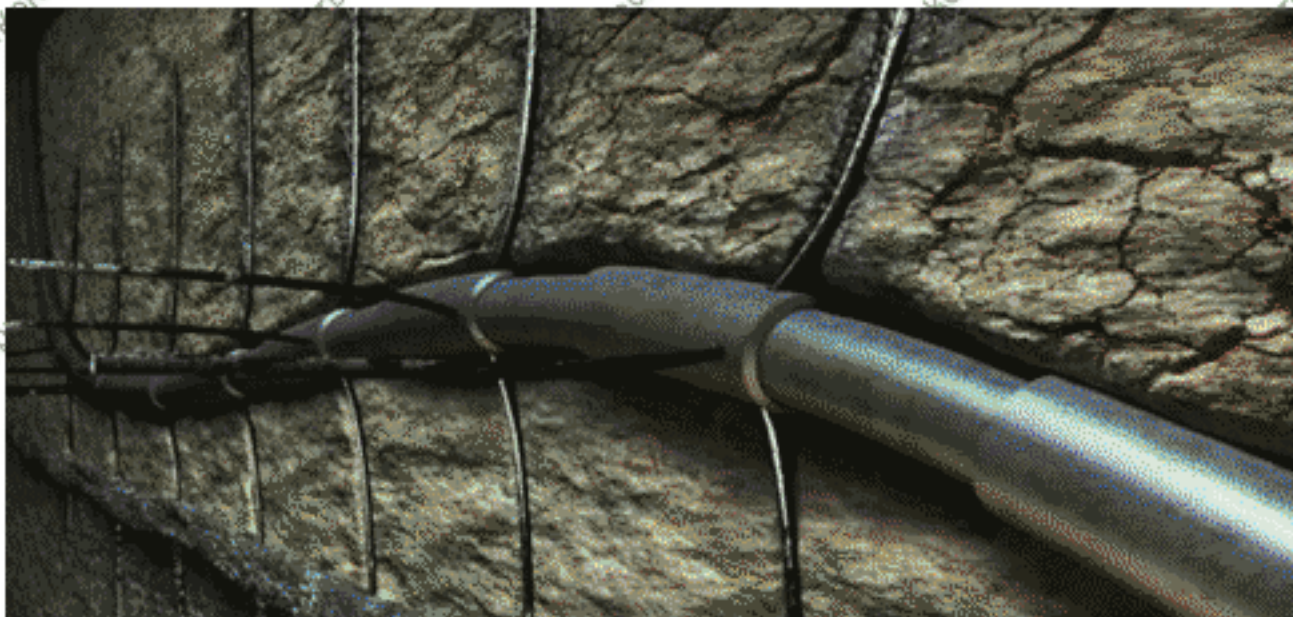


Рисунок 2 - Схема бурения по технологии Fishbone [3]

Данная технология выступает альтернативой использованию технологии гидравлического разрыва пласта и согласно обзору зарубежного опыта использования позволяет добиться увеличения добычи до 8,3 раз за счет лучшего подсоединения резервуара к стволу скважины [4].

Обобщив работы современных российских и зарубежных авторов [5 - 10], были выявлены стратегические преимущества технологий Fishbone:

1. Себестоимость бурения одной многозабойной скважины обходится дешевле, чем нескольких горизонтальных;
2. Время сбора конструкции Fishbone существенно меньше, чем по традиционным технологиям, так как она собирается заранее и включает трубу и прикрепленные к ней трубки меньшего диаметра, называемые иглами. При нагнетании жидкости под давлением около 2,1 т/м² в конструкцию, иглы выдвигаются и проникают в породу;

3. Существенно (на 95%) снижается расход жидкости, что значительно уменьшает степень и риск загрязнения глубинных вод и облегчает проведение работ по утилизации;

4. Стартовый дебит многозабойных скважин типа Fishbone оказался примерно на 40% выше, чем дебит обычных горизонтальных скважин, пробуренных на тех же участках пласта;

5. Повышенная экологическая безопасность, так как существенно снижен расход кислоты, чем при применении технологии гидравлического разрыва. В ближайший год ученые планируют свести до нуля расход кислоты;

6. Постоянное совершенствование квалификации персонала нефтегазовой отрасли.

Приведенные выше стратегические преимущества технологии Fishbone позволили «Газпром нефти» повысить дебит добычи нефти по сравнению с плановыми на 57 тонн в сутки [11].

Библиографический список

1. BP Statistical Review of World Energy 2016, OPEC Annual Statistical Bulletin, 2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.opec.org/opec_web/en/index.htm, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.
2. Хорошая нефть кончается [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2015/06/01/6741333.shtml>
3. Газпром нефть завершила строительство скважины на МЛСП Приразломная по технологии рыба кость (Fishbone) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://neftegaz.ru/news/view/160579-Gazprom-neft-zavershila-stroitelstvo-skvazhiny-na-MLSP-Prirazlomnaya-po-tehnologii-rybya-kost-Fishbone>

4. «Рыбья кость» (fishbone) - технология увеличения продуктивности скважины [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://neftegaz.ru/science/view/1279-Rybya-kost-fishbone-tehnologiya-uvelicheniya-produktivnosti-skvazhiny>
5. Кокшаров А. Новая нефтяная реальность. // Эксперт.-2004.- №19. С. 32.
6. Кулаков К. Скважины в форме. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/589/1114979/>
7. Серебряков А.О., Серебряков О.И. Промысловые исследования залежей нефти и газа. Учебное пособие. М.: Лань, 2016. 240 с.
8. Серебряков О.И., Ермолина А.В. Современное состояние и перспективы разведки и разработки нефтяных и газовых месторождений горизонтальными и наклонными скважинами//Геология, география и глобальная энергетика. 2017. -№ 1. С. 55-61.
9. Судо М.М., Казанкова Э.Р. Топливно-энергетический баланс мира. Век уходящий // Россия в окружающем мире: 1998. - М.: Изд-во МНЭПУ, 1998 - С. 236. - 240.
10. Хамидуллин Р.Д., Сахаров В.А., Еремин Н.А. Сравнение технологических показателей работы многозабойных скважин различной конфигурации// Нефтяное хозяйство.1999. № 1. С. 45-46.
11. Перелесов С. Арктическая «рыбья кость»: Россия будет добывать нефть по-новому [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://politros.com/economy/45861/>, свободный. - Заглавие с экрана. - Яз. рус.

References

1. BP Statistical Review of World Energy 2016. OPEC Annual Statistical Bulletin, 2015 [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.opec.org/opec_web/en/index.htm, свободный. - Заглавие с экрана. - Яз. рус.
2. Horoshaya neft' konchaetsya [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2015/06/01/6741333.shtml>
3. Gazprom neft' zavershila stroitel'stvo skvazhiny na MLSP Prirazlomnaya po tekhnologii ryb'ya kost' (Fishbone) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://neftegaz.ru/news/view/160579-Gazprom-neft-zavershila-stroitelstvo-skvazhiny-na-MLSP-Prirazlomnaya-po-tehnologii-rybya-kost-Fishbone>
4. «Рыбья кость» (fishbone) - технология увеличения продуктивности скважины [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://neftegaz.ru/science/view/1279-Rybya-kost-fishbone-tehnologiya-uvelicheniya-produktivnosti-skvazhiny>
5. Koksharov A. Novaya neftyanaya real'nost'. // Ekspert.-2004.- №19. S. 32.
6. Kulakov K. Skvazhiny v forme. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/589/1114979/>
7. Serebryakov A.O., Serebryakov O.I. Promyslovye Issledovaniya zalezhej nefti i gaza. Uchebnoe posobie. M. Lan', 2016. 240 s.
8. Serebryakov O.I., Ermolina A.V. Sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvedki i razrabotki neftnykh i gazovykh mestorozhdenij gorizontальными i naklonnymi skvazhinami//Geologiya, geografiya i global'naya ehnergetika. 2017. -№ 1. S. 55-61.
9. Sudo M.M., Kazankova E.H.R. Toplivno-ehnergeticheskij balans mira. Vek uhodyashchij // Rossiya v okruzhayushchem mire: 1998. - М.: Изд-во МНЭПУ, 1998 - С. 236. - 240.
10. Hamidullin R.D., Saharov V.A., Eremin N.A. Sravnenie tekhnologicheskikh pokazatelej raboty mnogozabojnykh skvazhin razlichnoj konfiguracii// Neftyanoe hozyajstvo.1999. № 1. S. 45-46.
11. Perelesov S. Arkticheskaya «ryb'ya kost'»: Rossiya budet dobyvat' neft' po-novomu [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://politros.com/economy/45861/>, свободный. - Заглавие с экрана. - Яз. рус.

БЭНЧМАРКИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

Симонова Е.В., к.э.н., доцент, Орловский государственный университет экономики и торговли

Аннотация: Бенчмаркинг представляет собой процедуру выработки стратегий развития посредством анализа совокупности идей и выбора наиболее оптимальных решений. За основу берется успешный опыт партнеров, конкурентов, составляющих внешнее экономическое окружение. Безусловно, любая организация подвергается влиянию факторов внешней и внутренней среды, а так как исключить факт влияния, положительное оно или отрицательное, невозможно, возникает необходимость поиска путей использования существующих факторов, воздействующих на состояние малого инновационного или крупного бизнеса, их поведение, позицию на рынке, на специфику взаимосвязей с другими участниками экономического сообщества. Важным аспектом в данном вопросе является анализ практики применения существующих приемов фирмами – партнерами или конкурентами в смежных сферах на отраслевом, межотраслевом и международном уровнях с целью адаптации имеющегося опыта к своей специфике и недопущения или минимизации ряда проблем и ошибок, что, в свою очередь, способствует повышению производительности. В статье автором определена значимость применения бенчмаркинга как эффективного инструмента повышения конкурентоспособности малого инновационного и крупного бизнеса. **Ключевые слова:** бенчмаркинг, конкурентоспособность, малый инновационный бизнес, крупный бизнес.

Abstract: Benchmarking is a procedure for formulation of development strategies through the analysis of a set of ideas and selection of the most optimal solutions. Based on the successful experience of partners, competitors, components of the external economic environment. Of course, any organization is influenced by factors external and internal environment, as well as to exclude the fact of the influence, positive or negative, it is impossible, there is a need to find ways of using existing factors affecting the status of innovative small or large businesses, their behavior, market position, on the specifics of the relationships with other members of the economic community. An important aspect in this regard is the analysis of practice of application of existing techniques firms – partners or competitors in related industries at the sectoral, cross-sectoral and sub-national levels to adapt existing experience to its specificity and to prevent or minimize some of the problems and errors, which in turn contributes to higher productivity. The author determined the significance of the use of benchmarking as an effective tool for improving the competitiveness of innovative small and large businesses.

Keywords: benchmarking, competitiveness, innovation, small business, big business.

На этапе своего зарождения бенчмаркинг подразумевал конкурентный анализ, на данный момент времени он представляет собой процесс оценки стратегий развития и работы представителей экономической сферы, занимающих лидирующие позиции с целью поиска гарантированно успешных решений. Речь идет об анализе положительного опыта фирм-конкурентов для дальнейшего его применения в своей работе, это комплексный подход к определению достоинств и позитивных тенденций в деятельности малого инновационного и крупного бизнеса. Подобного рода информация раскрывает возможности выявления ключевых результативных блоков, которые можно заложить в основу разработки инновационных подходов в системе организации и управления бизнесом [6].

Процедура бенчмаркинга многогранна и охватывает широкий спектр деятельности, в свою очередь он разделяется на общий и функциональный. Если речь идет об общем бенчмаркинге, сбор информации проводится в рамках производственного процесса и этапа реализации продукции на рынок, т.е. сравниваются бизнес-показатели большого числа конкурентов – производителей идентичной продукции, что позволяет выявить направления инвестиционной деятельности, а параметры зависят от специфики товара. Отличия функционального бенчмаркинга от общего в том, что подразумевается изучение параметров работы, т.е. операций, процессов, приемов, применяемых производителями и реализаторами продукции в сравнении с наиболее успешными участниками экономического сообщества, работающих в подобных условиях [2].

Процесс бенчмаркинга проводится систематизировано, находится в компетенции специально организованной рабочей группы, имеет четкую структуру, последовательность, методологию.

Начальным этапом является выбор параметров сравнения, т.е. определенные функции производителя или продавца, далее выявляются характеристики, по которым будет проводится процедура сравнения, характеристика может быть одна или несколько, в зависимости от требований, предъявляемых к полноте собираемой информационной базы. Если речь идет об одной функции, то показателями могут быть рентабельность операций, затратность, временная характеристика, рискванность. При выборе группы показателей сравниваются управление количеством, качество производимых товаров и пр. [4].

После выявления аспектов сравнения происходит непосредственно сбор информации об участниках внешней экономической среды, дальнейший ее анализ. При анализе информационных блоков выявляются положительные или отрицательные аспекты, которые дают возможность выявления необходимости внесения коррективов в те или иные анализируемые параметры, разрабатывается проект изменений, обосновывается его реализация, в том числе и с технико-экономической стороны, оценивается его целесообразность [5].

Следующий этап – контроль за процессом реализации разработанных приемов ведения бизнеса на практике и оценка качества реализуемых мероприятий. Стоит отметить, что правильность интерпретации, объективность оценки собираемой информации зависит напрямую от качества и источников, от процедуры формирования информационного пространства. Среди источников можно выделить печать, выставки, мнение бывших работников фирм-конкурентов, оценка позиций компании на рынке и пр.

С практической точки зрения бенчмаркинг можно назвать способом постоянного совершенствования процесса организации работы малого инновационного и крупного бизнеса. Данная процедура набирает популярность в последнее время

в экономическом сообществе по причине постоянно усиления конкурентной борьбы. Отсюда появляется необходимость поиска наиболее успешно реализуемых проектов, так как любая ошибка или неточность в работе может быть фатальна для развития бизнеса. Постоянное стремление превзойти конкурентов и боязнь потерять позиции заставляет находить и применять лучшие практические результаты других участников внешней среды, анализировать мировой опыт и адаптировать его под имеющиеся экономические условия, перенимать самые креативные и эффективные технологии [1].

Что касается субъективизма в вопросе оценки лидирующих позиций или успешности реализации проектов и решений, стоит, прежде всего, выявить, какие аспекты в деятельности компании действительно требуют улучшения, а кроме того, насколько бизнес готов к переменам и в каких масштабах. С целью исключения искажения информации необходимо привлекать специалистов конкурентной разведки.

Для российской практики свойственно объединение нескольких компаний в вопросе информационного обмена с целью укрепления позиций в конкурентной среде, например, компании налаживают обмен информацией между собой, закрыв доступ к ней другим представителям экономического сообщества, в том числе и иностранным. В данной ситуации практикуется также объединение организаций, занимающихся одними видами деятельности и применение опыта более успешных партнеров.

Несмотря на рост популярности применения системы бенчмаркинга на практике, в данном процессе есть ряд недостатков. Прежде всего, компания вынуждена заниматься поиском партнера по бенчмаркингу, нередко требуются услуги консультантов, если подобного рода мероприятие применяется организацией впервые, это будет слишком затратно. Кроме того, собранная и проанализированная информация часто приводит к необходимости внесения коррективов в работу компании, к чему сотрудники не бывают готовы. Разрабатываемые методы не всегда могут быть применимы к конкретной организации.

Универсальной процедуры бенчмаркинга для всех компаний не существует. Каждая разрабатывает ее самостоятельно и адаптирует под специфику своей работы. Существуют лишь общие приемы, которые можно взять за основу при планировании применения системы сбора информации. Среди основных норм – выбор только тех процессов, явлений и характеристик, качество которых вызывает сомнение, если проблематики не выявлено, мероприятия по улучшению работы приведут только лишь к бесполезной трате времени и средств. Если целью является сбор достаточного объема информации, не стоит выбирать слишком большой перечень показателей для анализа. Кроме того, при проведении сравнения результатов работы других участников рынка, углубленного анализа собранного информационного блока, подразумевается внесение изменений в работу, в этом случае необходимо уделить внимание подготовке сотрудников к подобным переменам. Немаловажную роль играет то, кто занимается проведением процедуры бенчмаркинга – это должны быть высококвалифицированные специалисты, а также требуется соответствующее программное обеспечение, облегчающее ведение подобного процесса.

В России компаний, применяющих приемы бенчмаркинга крайне мало. Вместе с тем, руководство приветствует ситуации, когда менеджеры в

обыденной внерабочей жизни общаются в неформальной обстановке с коллегами, конкурентами, а затем используют полученную информацию в свою пользу, воплощают лучшие идеи друг друга на практике, причем это происходит добровольно, не в форме шпионажа, по взаимному согласию и с учетом интересов каждой стороны. Именно в процессе неформального общения, как показывает практика, выявляются наиболее ценные открытия, знания и идеи для бизнеса, которые в дальнейшем легко реализуются на практике. Но данная модель ведения дел подходит только для тех предприятий, руководители которых сами готовы к подобного рода внедрениям. Достаточно мотивированные к эффективной работе менеджеры – важная составляющая успеха компании. Но умение грамотно применять разного рода приемы и соответственно мотивировать работников – задача уже непосредственно руководителя [3].

В целом, процедура бенчмаркинга имеет своего рода этапы применения, их количество зависит от того, как развивается сама компания, как меняется ее отношение к процессу организации бизнеса и какие приоритеты расставляются. В настоящее время наиболее эффективным становится применение решений фирмой только в случае наличия полной и качественной информации об экономической среде, партнерах, конкурентах и пр. Это своего рода трансформация стратегического внутрифирменного бенчмаркинга в глобальный.

Можно выделить ряд факторов, непосредственно влияющих на эффективность применения системы бенчмаркинга в деятельности малого инновационного и крупного бизнеса. Например, достаточно строгие, «жесткие» рамки соответствия параметрам, т.е. выявляются определенные параметры, которым бизнес должна четко соответствовать – планирование времени, система качества и контроль за соблюдением ее требований. Наличие или отсутствие бюджетных ограничений.

В противопоставление подобным мерам стоит выделить более «мягкие» факторы, подразумевающие создание благоприятного для сотрудничества климата, психологическое состояние коллектива, мотивация кадров и заинтересованность в результатах работы и достижении положительного результата, новаторский подход и инициатива в вопросе решения проблем и поиска эффективных приемов управления.

В процессе организации бенчмаркинга есть ряд обязательных условий, без соответствия которым он потеряет изначально ожидаемый эффект от применения. Прежде всего, он должен быть взаимным, т.е. информационный обмен должен происходить с согласия сторон на условиях обмена данными. В данном случае речь не идет о полном неограниченном доверии к партнерам и конкурентам – изначально должны быть оговорены информационные рамки и пределы, форма обмена, специфика проведения анализа. Таким образом каждый участник информационного обмена соглашается на заранее оговоренные условия и в дальнейшем может быть уверен в поведении бизнес-партнеров.

При желании противостоять конкурентной борьбе и достигать успеха в ведении бизнеса не стоит забывать об этических нормах, которые не нарушаются в процессе правильно организованного бенчмаркинга. Существует ряд страновых или региональных особенностей, которые необходимо учитывать при сборе информации с целью недопущения ущемления интересов участников экономической среды.

Библиографический список

1. Антонова И.В. Бенчмаркинг – новое слово успешной стратегии бизнеса // Региональная экономика и управление. 2014. №2-1 (02). С. 9-11
2. Гостяева Ю.Ю. Бенчмаркинг как важное звено процесса разработки эффективных управленческих решений // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. №4. С. 146-148
3. Ефремов А.В. Система управления – бенчмаркинг // Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки. 2015. №2 (5). С. 122-125
4. Латушко М., Радько М. Бенчмаркинг – метод управления бизнесом // Наука и инновации. 2015. Т. 5. №147. С. 47-49
5. Сибирская Е.В., Мартов С.Н. Инструментарий моделирования ин-формационной инфраструктуры деятельности малого инновационного бизнеса // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. 2013. №7. С. 38-60
6. Эшонов Р.Р. Особенности использования бенчмаркинга для повышения конкурентоспособности бизнеса // Вектор экономики. 2016. №6 (6). С. 6.

References

1. Antonova I.V. Benchmarking – novoe slovo uspeshnoj strategii biznesa // Regional'naya ehkonomika i upravlenie. 2014. №2-1 (02). S. 9-11
2. Gostyaeva YU.YU. Benchmarking kak vazhnoe zveno processa razrabotki ehffektivnyh upravlencheskih reshenij // Vestnik Belgorodskogo gosudar-stvennogo tekhnologicheskogo universiteta im. V.G. Shuhova. 2015. №4. S. 146-148
3. Efremov A.V. Sistema upravleniya – benchmarking // Forum. Seriya: Gumanitarnye i ehkonomicheskie nauki. 2015. №2 (5). S. 122-125
4. Latushko M., Rad'ko M. Benchmarking – metod upravleniya biznesom // Nauka i Innovacii. 2015. T. 5. №147. S. 47-49
5. Sibirskaya E.V., Martov S.N. Instrumentarij modelirovaniya In-formacionnoj infrastruktury deyatel'nosti malogo innovacionnogo biznesa // Teoreticheskie i prikladnye voprosy ehkonomiki i sfery uslug. 2013. №7. S. 38-60
6. Eshonov R.R. Osobennosti Ispol'zovaniya benchmarkinga diya povysheniya konkurentosposobnosti biznesa // Vektor ehkonomiki. 2016. №6 (6). S. 6.

КОНСОЛИДАЦИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ИЗ БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА РФ

Соломко М.Н., к.э.н., доцент, Хабаровский государственный университет экономики и права

Соломко И.М., к.э.н., профессор, Хабаровский государственный университет экономики и права

Аннотация: Совершенствование структуры межбюджетных трансфертов является одной из приоритетных задач финансовой политики. В статье рассматриваются перспективы консолидации целевых трансфертов, предоставляемых из региональных бюджетов. Цель исследования – проведение обзора вариантов укрупнения субсидий и субвенций. На основе анализа результатов исследований российских ученых, правовых актов и показателей бюджета сформулированы выводы о преимуществах и рисках реализации различных подходов к укрупнению трансфертов.

Ключевые слова: целевые межбюджетные трансферты, консолидация межбюджетных трансфертов, межбюджетные отношения, региональный бюджет, субсидия.

Abstract: Inter-governmental grants structure improvement is one of the main directions of contemporary fiscal policy. The article considers the prospects of special-purposes grants consolidation on the regional level. The objective is analyzing of different variants of grants consolidation. Under different vision on the problem of special-purposes grants consolidation, budget laws and inter-governmental grants structure investigation we have revealed the strong features and risks of consolidation alternatives.

Keywords: special-purposes grant, grants consolidation, inter-governmental budget relations, regional budget, matching grant.

Впервые задача по консолидации межбюджетных трансфертов была поставлена в 2009 году в «Концепции межбюджетных отношений и организационного бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях». Основной причиной, обусловившей необходимость перехода к предоставлению трансфертов в блочной форме, являлось несовершенство действовавшего механизма распределения субсидий и субвенций и его несоответствие методологическим принципам бюджетирования, ориентированного на результат. Первоначально задача по консолидации межбюджетных трансфертов распространялась только на сферу межбюджетных отношений Федерации и субъектов РФ.

Альтернативные варианты консолидации межбюджетных трансфертов нашли отражение в целом ряде научных работ, включая исследования А. Г. Силуанова, И. Ю. Арлашкина, А. С. Гангана, В. С. Назарова, Е. О. Фединцевой и др.

Основные практические результаты перехода от узкоцелевых трансфертов к блочным состоят в следующем [5].

С 2014 года в составе субвенций из федерального бюджета была выделена единая субвенция. По состоянию на 2017 год единая субвенция объединяет 8 узкоцелевых субвенций. Первые значительные результаты в сфере консолидации субсидий были достигнуты в 2016 году. В федеральном законе «О федеральном бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов» предусматривается предоставление 13 консолидированных субсидий, сформированных по одному из двух возможных вариантов: «одна государственная программа – одна субсидия» или «одна подпрограмма – одна субсидия». В результате консолидации общее число субсидий снизилось до 59 видов (для сравнения: в последние годы число субсидий составляло около 90 видов). [5]

Сопоставление масштабов консолидации субвенций и субсидий позволяют сделать вывод о том, что в решении задачи по объединению узкоцелевых субсидий было достигнуто более значительные результаты. Согласно утвержденным показателям федерального бюджета, в 2017 году удельный вес консолидированных субсидий в общей сумме субсидий превысит 43%. Доля единой субвенции составит порядка 4% от общего объема субвенций из федерального бюджета [5]. Таким образом, консо-

лидация субвенций не обеспечила существенного расширения самостоятельности субъектов РФ в вопросах перераспределения средств, выделенных из федерального бюджета на исполнение делегированных полномочий.

На современном этапе повышается актуальность изменения механизма бюджетного регулирования на субфедеральном уровне путем консолидации межбюджетных трансфертов, предоставляемых местным бюджетам из бюджетов субъектов РФ.

В Методических рекомендациях органам государственной власти субъектов РФ и органам местного самоуправления по регулированию межбюджетных отношений на региональном и муниципальном уровнях, разработанных Министерством финансов РФ в 2015 году, консолидация субсидий рассматривается как одно из направлений совершенствования механизма софинансирования [7].

В проекте новой редакции Бюджетного кодекса РФ, подготовленной Министерством финансов РФ в 2015 году, содержится статья, содержащая требование о предоставлении единой субвенции из региональных бюджетов [4].

Консолидация межбюджетных трансфертов, предоставляемых из бюджетов субъектов РФ, не является совершенно новым направлением в совершенствовании бюджетного регулирования. Анализ опыта субъектов РФ показывает, что еще до разработки вышеназванных Методических рекомендаций в структуре субсидий из региональных бюджетов, наряду с узкоцелевыми трансфертами, присутствовали блочные субсидии. Приведем несколько примеров.

1. Бюджетным законодательством РФ допускается предоставление из региональных бюджетов субсидии на выравнивание финансовых возможностей муниципальных образований по решению отдельных вопросов местного значения. Подобные субсидии имеют черты блочного трансферта, поскольку они являются источником софинансирования расходных обязательств муниципальных образований, связанных с решением нескольких первоочередных задач.

Субсидии на выравнивание обеспеченности муниципальных образований по решению вопросов местного значения являются широко используемым инструментом бюджетного регулирования.

2. Ряд субъектов РФ (например, Пермский край) провел консолидацию субсидий задолго до того, как аналогичные меры были предприняты на федеральном уровне.

После разработки названных выше Методических рекомендаций органы государственной власти Республики Саха (Якутия) утвердили план мероприятий по консолидации узкоцелевых субсидий [2]. Исходя из анализа правовых актов субъектов РФ, представленных в некоммерческой версии справочно-правовой системы «Консультант Плюс» можно сделать вывод, что на данный момент Республика Саха (Якутия) является единственным субъектом РФ, утвердившим план мероприятий по объединению субсидий [10]. Иными словами, в сфере консолидации целевых трансфертов на уровне субъектов РФ в настоящее время не достигнуто значительных результатов.

Стоит отметить, что с теоретической точки зрения вопросы перехода от узкоцелевых трансфертов к блочным субсидиям и субвенциям на уровне субъектов РФ проработаны в недостаточной степени. Как было указано выше, преобладающая часть исследований касается консолидации трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета. На наш взгляд, многие из вариантов укрупнения субсидий и субвенций из федерального бюджета могут быть использованы в отношении трансфертов, предоставляемых из региональных бюджетов. Однако при этом во внимание должна быть принята специфика бюджетного регулирования в субъектах РФ.

Опираясь на результаты исследований в сфере совершенствования структуры трансфертов, можно выделить основные предпосылки консолидации субвенций и субсидий, предоставляемых из региональных бюджетов [3,9]

1. Структура межбюджетных трансфертов.

По данным Министерства финансов РФ, в структуре межбюджетных трансфертов из бюджетов субъектов РФ местным бюджетам преобладают субвенции (более 50%), второе место занимают субсидии (порядка 25%) [6]. Таким образом, в случае консолидации объемы указанных межбюджетных трансфертов позволяют значительно расширить полномочия муниципальных образований в сфере управления передаваемыми из регионального бюджета средствами.

При этом объем отдельных видов субсидий и субвенций составляет менее нескольких процентов от общей суммы трансфертов, предоставляемых в соответствующей форме.

По мнению ряда исследователей, в отношении подобных трансфертов консолидация должна быть проведена в первую очередь. Это позволит не только расширить полномочия муниципальных образований в области использования соответствующих безвозмездных поступлений, но и сократить затраты на их администрирование.

Кроме того, анализ состава субсидий из бюджетов субъектов РФ позволяет выявить несколько смежных направлений софинансирования, осуществляемых в рамках одной государственной программы.

Во многих случаях имеет место сочетание двух факторов – малая доля в структуре безвозмездных поступлений в местные бюджеты и наличие близких по содержанию направлений софинансирования.

2. Количество видов субвенций и субсидий.

Практика передачи государственных полномочий субъектами РФ муниципальным образованиям характеризуется разнообразием подходов к определению состава делегируемых полномочий и их числа. Вместе с тем многие субъекты РФ передают муниципальным образованиям более десяти государ-

ственных полномочий. Направления софинансирования расходных обязательств муниципальных образований, как правило, также довольно многочисленны [6].

Обобщение результатов теоретических исследований в сфере консолидации целевых трансфертов позволяет выделить два подхода:

- 1) полная замена узкоцелевых трансфертов блочными;
- 2) частичная консолидация, означающая, что наряду с блочными трансфертами из бюджета предоставляются узкоцелевые субсидии и субвенции [3,7,8].

В практике бюджетного регулирования РФ применяется второй подход. При этом соотношение между узкоцелевыми и блочными трансфертами не является постоянной величиной. В среднесрочной перспективе доля блочных трансфертов может увеличиться вплоть до полного вытеснения узкоцелевых субсидий и субвенций.

Анализ работ, посвященных консолидации межбюджетных трансфертов, Методических указаний Министерства финансов РФ, а также результатов работы органов федеральных и региональных государственной власти в этой сфере, позволяют выделить несколько альтернативных вариантов реализации второго из указанных подходов:

- объединение межбюджетных трансфертов по укрупненным направлениям (например, в работе И. Ю. Арлашкина и А. С. Гангана предложено объединение субсидий по четырем направлениям: капитальное строительство, дорожное хозяйство, реформирование общественного сектора и поддержка региональной экономики) [3];
- объединение субсидий инвестиционного характера в единую субсидию [8];
- объединение межбюджетных трансфертов в рамках государственных программ или подпрограмм [7,9].

Последний вариант допускает предоставление в рамках государственной программы двух консолидированных субсидий, различающихся по принципам распределения [7]. Так, одна из них предусматривает распределение на конкурсных принципах в течение текущего финансового года. Распределение второй не требует применения конкурсных процедур и может быть осуществлено до начала соответствующего года. Как правило, подобные субсидии являются источником долевого финансирования обязательств длящегося характера. Также не исключен вариант с выделением инвестиционной субсидии и субсидии на прочие обязательства текущего характера.

По мнению ряда исследователей (А. Н. Дерюгин, В. С. Назаров), процесс консолидации субсидий должен осуществляться в несколько этапов, первым из которых является укрупнение субсидий по подпрограммам, а последним – переход к единой субсидии. Таким образом, в рамках среднесрочной перспективы приведенные выше варианты являются не взаимоисключающими методами объединения трансфертов, а стадиями перехода к единому блочному трансферту.

Проанализируем приемлемость данных вариантов для совершенствования структуры межбюджетных трансфертов, предоставляемых из региональных бюджетов. При выборе варианта консолидации необходим учет широкого круга факторов, отражающих региональные особенности общественных финансов. Каждый из вариантов имеет свои преимущества и недостатки. Принятию решения о варианте укрупнения субсидий и субвенций должен предшествовать анализ действующего подхода к предоставлению целевых трансфертов, в том числе их структуры.

В качестве примера используем данные по краевому бюджету Хабаровского края [1].

В соответствии с утвержденным краевым бюджетом, в 2017 году доля субсидий в общем объеме предоставляемых местным бюджетам трансфертов составит около 35%; доля субвенций – около 20 процентов. Софинансирование расходных обязательств муниципальных образований осуществляется в рамках предоставления 41 вида субсидий. В совокупности более 50% приходится на субсидии инвестиционного характера. В краевом бюджете запланировано предоставление 8 видов субсидий инвестиционного характера, при этом четыре из них являются источником софинансирования обязательств в сфере дорожного хозяйства (включая ремонт дворовых территорий), две – ремонт и реконструкцию объектов коммунального хозяйства. Субсидии на выравнивание обеспеченности муниципальных образований по осуществлению ими расходных обязательств, связанных с решением вопросов местного значения, составляет более 28 процентов от общего объема субсидий. Около 4,5% занимают расходы на предоставление субсидий на повышение оплаты труда работников муниципальных учреждений. Доля средств на предоставление оставшихся субсидий (более 30 видов) составляет менее 10 процентов.

Субвенции из краевого бюджета предоставляются на исполнение федеральных и краевых государственных полномочий, передаваемых в соответствии с 15 законами [1]. Более 70% средств направляется на финансовое обеспечение полномочий по возмещению организациям убытков, связанных с применением регулируемых тарифов на тепловую и электрическую энергию в зонах децентрализованного снабжения. При этом предусматривается предоставление восьми субвенций, доля каждой из которых составляет менее 1% от общей суммы средств на исполнение делегируемых полномочий.

Проведя анализ состава и структуры субвенций и субсидий из краевого бюджета, рассмотрим возможности внедрения альтернативных подходов к их объединению.

Первый подход, предлагающий радикальную консолидацию, на данном этапе является нецелесообразным ввиду ограниченного опыта предоставления блочных трансфертов. Мы разделяем мнение ученых, полагающих, что укрупнение целевых трансфертов должно осуществляться поэтапно.

Как указывалось выше, второй подход оставляет возможности для применения различных вариантов объединения субвенций и субсидий.

Поскольку экономическое содержание и условия предоставления субсидий и субвенций различны, имеет смысл рассмотреть варианты их укрупнения отдельно.

Объединение межбюджетных трансфертов по укрупненным направлениям может быть осуществлено в соответствии с методологией и алгоритмом, разработанными И. Ю. Арлашкиным и А. С. Гангом [3]. На наш взгляд, состав субсидий, предоставляемых из краевого бюджета, позволяет выделить три направления. Их условные наименования указаны ниже:

- «Социально-культурная сфера и повышение уровня жизни населения»;
- «Поддержка экономического развития и создание инфраструктуры»;
- «Обеспечение деятельности сектора муниципального управления».

В рамках первого и второго направлений возможно выделение инвестиционных субсидий и субсидий на прочие цели (на решение задач и проведение мероприятий текущего характера).

В таблице 1 приведены примеры направлений софинансирования в рамках блочных субсидий.

Таблица 1 – Блочные субсидии и соответствующие направления софинансирования расходных обязательств

Укрупненное направление предоставления субсидий	Направления софинансирования в рамках блочной субсидии
Социально-культурная сфера и повышение уровня жизни населения	А) строительство, реконструкция, техническому перевооружению объектов капитального строительства муниципальной собственности (по объектам социальной сферы и жилищно-коммунального хозяйства); Б) субсидии на прочие цели: - повышение оплаты труда работников муниципальных учреждений; - меры социальной поддержки лиц из числа коренных малочисленных народов Севера; - поддержка отрасли культура и др.
Поддержка экономического развития и создание инфраструктуры	А) инвестиционная субсидия: - строительство, реконструкция объектов капитального строительства муниципальной собственности, кроме объектов социальной сферы и ЖКХ; - строительство, реконструкция объектов дорожного хозяйства; Б) субсидии на прочие цели: - реализация муниципальных программ поддержки малого и среднего предпринимательства; - мероприятия, направленные на развитие туризма; - поддержка пчеловодства; - возмещение части затрат по наращиванию поголовья северных оленей; - оказанию поддержки гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, на содержание поголовья коров; - поддержке садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений.
Обеспечение деятельности сектора муниципального управления	- организация дополнительного профессионального образования муниципальных служащих; - реализация программы повышения эффективности управления муниципальными финансами.

Источником субсидий местным бюджетам, наряду со средствами региональных бюджетов, сформированными за счет налоговых, неналоговых доходов

и нецелевых трансфертов, являются субсидии из федерального бюджета и безвозмездные поступления от государственных корпораций. Укрупнение

субсидий может осуществляться с учетом данного обстоятельства. В таком случае в рамках первого и второго блоков целесообразно выделить по две консолидированные субсидии, первая из которых сформирована за счет средств бюджета субъекта РФ, а вторая – за счет трансфертов из федерального бюджета или поступлений от государственной корпорации.

Использование варианта, предусматривающего консолидацию по укрупненным направлениям, с одной стороны, позволяет значительно расширить самостоятельность муниципальных образований в распоряжении средства, выделенными на софинансирование их расходных обязательств. С другой стороны, такой вариант требует решения вопроса, каким образом расходы регионального бюджета на предоставление субсидий будут отражаться в программной структуре расходов. В научных работах предлагается два способа решения данного вопроса. Первый предполагает отражение расходов на предоставление субсидий как непрограммных расходов. Вторым способом – утверждение отдельной программы, охватывающей вопросы взаимодействия субъекта РФ и муниципальных образований, для планирования расходов на софинансирование расходных обязательств.

Недостатком первого способа является снижение доли расходов регионального бюджета, формируемых в рамках государственных программ. Отметим, что значение данного показателя является объектом мониторинга со стороны Министерства финансов РФ. Соответственно, снижение удельного веса программных расходов может отрицательно сказаться на показателе качества управления общественными финансами субъекта РФ.

Второй способ сопряжен с рядом организационных сложностей, в том числе с определением ответственного исполнителя и соисполнителей программы и иными вопросами межведомственного взаимодействия.

Иной подход может быть реализован при формировании консолидированной инвестиционной субсидии. Такой вариант предполагает объединение субсидий на строительство, реконструкцию, техническое перевооружение объектов вне зависимости от назначения объекта. При этом в сферу консолидации не будут включены субсидии на софинансирование обязательств текущего характера, например, субсидии на развитие туризма, культуры, сельского хозяйства, повышение уровня квалификации муниципальных служащих и т.д. Отметим, объемы таких субсидий весьма невелики. Например, объем субсидии на поддержку социально ориентированных организаций составляет 4,5 млн рублей, т.е. 0,05% от общего объема субсидий. В то же время именно небольшие по объему субсидии целесообразно объединять в первую очередь.

Рассмотрим возможности внедрения третьего варианта, предусматривающего укрупнение субсидий в рамках государственных программ. Анализ показал, что в 2017 году субсидии местным бюджетам предоставляются в рамках 18 государственных программ края, а также по непрограммным направлениям деятельности [1].

Наибольшее число субсидий выделяется в рамках следующих государственных программ:

- «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Хабаровском крае на 2013 - 2020 годы» - 8 субсидий;
- «Повышение качества жилищно-коммунального обслуживания населения Хабаровского края» - 7 субсидий;
- «Культура Хабаровского края» - 5 субсидий.

В рамках некоторых программ (например, «Энергоэффективность и развитие энергетики в Хабаровском крае», «Содействие развитию институтов и инициатив гражданского общества в Хабаровском крае») предусматривается предоставление одной субсидии.

Данный подход не позволяет существенно сократить число субсидий, однако он в максимальной степени согласован с программной структурой бюджета, не требует ее корректировки.

Далее рассмотрим вариант укрупнения субвенций. На наш взгляд, для регионального уровня приемлем вариант, предполагающий объединение субвенций, передаваемых из бюджета субъекта РФ, за исключением:

- субвенций на исполнение переданных федеральных государственных полномочий;
- субвенций, предоставляемых ограниченному кругу муниципальных образований (например, одному или двум муниципальным районам);
- субвенций на осуществление полномочий по выравниванию бюджетной обеспеченности поселений.

В составе исключений нами не указаны субвенции на исполнение публичных нормативных обязательств. Избранный подход обоснован двумя обстоятельствами. Во-первых, большое число исключений из перечня субвенций, формирующих единую субвенцию, не позволяет достигнуть основной цели консолидации. Во-вторых, для определенного числа субъектов РФ подобное исключение неактуально в силу отсутствия (или ограниченности) практики делегирования полномочий по исполнению публичных нормативных обязательств.

Реализация данного варианта для Хабаровского края позволит сконцентрировать в составе единой субвенции более 90% средств, выделяемых на финансовое обеспечение полномочий, делегируемых муниципальным образованиям.

В заключении могут быть сделаны следующие выводы.

1. Укрупнение целевых межбюджетных трансфертов является задачей среднесрочного характера для большинства субъектов РФ. Несмотря на наличие определенного опыта консолидации целевых трансфертов, теоретические и практические аспекты перехода к блочным субсидиям и субвенциям изучены в недостаточной степени.

2. Анализ показал наличие широких возможностей по укрупнению узкоцелевых трансфертов и существование разнообразных подходов к консолидации, различающихся по масштабам объединения.

3. Реализация каждого из подходов связана с определенными рисками. Так, радикальное объединение узкоцелевых трансфертов в единый блочный трансферт или трансферты по укрупненным (многоотраслевым) направлениям несет риск нерационального перераспределения средств органами местного самоуправления и, как следствие, влечет снижение социально-экономических показателей, усложнение процедур мониторинга и контроля.

Менее радикальные варианты связаны с риском формальности преобразований и отсутствием значимого эффекта от укрупнения трансфертов.

С известной долей условности считаем возможным выявить аналогию между консолидацией межбюджетных трансфертов на современном этапе и преобразованиями в системе межбюджетных отношений в 2001 – 2005 гг., в результате которых в составе бюджетов было сформировано несколько фондов (например, фонд софинансирования социальных расходов и фонд регионального развития).

Библиографический список

1. О краевом бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов : закон Хабаровского края от 06.12.2016 № 226. URL : <http://docs.cntd.ru/document/465338398>.
2. Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по обеспечению перехода на предоставление консолидированных субсидий местным бюджетам : распоряжение Правительства Республики Саха (Якутия) от 05.08.2015 № 848-р. URL : <http://docs.cntd.ru/document/428658070>.
3. Арлашкин И. Ю., Ганган А. С. Консолидация федеральных субсидий субъектам РФ // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2016. № 1 (29). С. 50 – 60.
4. Бюджетный кодекс РФ : проект федерального закона // СПС «КонсультантПлюс».
5. Заключение Счетной палаты РФ на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов». URL : <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=15455-7&02>.
6. Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и местном уровнях за 2015 год. URL : http://minfin.ru/ru/performance/regions/monitoring_results/Monitoring_local/results/
7. Методические рекомендации органам государственной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления по регулированию межбюджетных отношений на региональном и муниципальном уровнях // СПС «КонсультантПлюс».
8. Проблемы межбюджетных отношений в России : монография / [колл. авт.]. М. : Изд-во Института Гайдара, 2012. 188 с.
9. Фединцева Е. О. Консолидация субсидий как мера бюджетной политики // Economics. 2016. № 5 (14). С. 75 – 79.
10. URL : http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=home&utm_csouce=online&utm_cmedium=button#div.

References

1. O kraevom byudzhete na 2017 god i planovyy period 2018 i 2019 godov : zakon Habarovskogo kraya ot 06.12.2016 № 226. URL : <http://docs.cntd.ru/document/465338398>.
2. Ob utverzhdenii plana meropriyatij («dorozhnoj karty») po obespecheniyu perekhoda na predostavlenie konsolidirovannykh subsidej mestnym byudzheta : rasporyazhenie Pravitel'stva Respubliki Saha (Yakutiya) ot 05.08.2015 № 848-r. URL : <http://docs.cntd.ru/document/428658070>.
3. Arlashkin I. YU., Gangan A. S. Konsolidatsiya federal'nykh subsidej sub'ektam RF // Nauchno-issledovatel'skij finansovyy institut. Finansovyy zhurnal. 2016. № 1 (29). S. 50 – 60.
4. Byudzhetnyy kodeks RF : proekt federal'nogo zakona // SPS «Konsul'tantPlyus».
5. Zaklyuchenie Schyotnoj palaty RF na proekt federal'nogo zakona «O federal'nom byudzhete na 2017 god i planovyy period 2018 i 2019 godov». URL : <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=15455-7&02>.
6. Informatsiya o rezul'tatah provedeniya monitoringa ispolneniya mestnykh byudzhetrov i mezhyudzhethnykh otnoshenij v sub'ektah Rossijskoj Federacii na regional'nom i mestnom urovnyah za 2015 god. URL : http://minfin.ru/ru/performance/regions/monitoring_results/Monitoring_local/results/
7. Metodicheskie rekomendatsii organam gosudarstvennoj vlasti sub'ektov Rossijskoj Federacii i organam mestnogo samoupravleniya po regulirovaniyu mezhyudzhethnykh otnoshenij na regional'nom i municipal'nom urovnyah // SPS «Konsul'tantPlyus».
8. Problemy mezhyudzhethnykh otnoshenij v Rossii : monografiya / [koll. avt.]. M. : izd-vo Instituta Gajdara, 2012. 188 s.
9. Fedinceva E. O. Konsolidatsiya subsidej kak mera byudzhethnoj politiki // Economics. 2016. № 5 (14). S. 75 – 79.
10. URL : http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=home&utm_csouce=online&utm_cmedium=button#div.

СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО И ЖИЛИЩНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Трейман М.Г., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный технологический университет промышленных технологий и дизайна

Аннотация: В статье отражены особенности систем и моделей в части взаимодействия государственного и частного сектора в области энергоэффективности и заключения концессионных соглашений, а также рассмотрены успехи и актуальные примеры в этом направлении экономического развития. Проанализирован опыт заключения концессионных соглашений для предприятий водо-канализационного хозяйства России – отражены особенности действия концессионных схем инвестирования и финансирования за счет заключения концессионных соглашений, а также отражены авторские предложения по улучшению работы с концессионными соглашениями в сфере промышленности и жилищно-коммунального хозяйства для эффективного развития экономики страны.
Ключевые слова: концессионер, жилищно-коммунальное хозяйство, государственное-частное партнерство, энергоэффективность, концессионное соглашение.

Abstract: The article describes the features of the systems and models in terms of interaction of the state and the private sector in the field of energy efficiency and conclusion of concession agreements, as well as the successes and relevant examples in this direction of economic development. Analyzed the experience of entering the concession agreements for the enterprises of water-sewage economy of Russia – the features of the concession schemes of investment and financing through concession agreements, and also reflects the author's proposals for improving the work with concession agreements in the field of industry and housing and communal services for the effective development of the economy.

Keywords: the concessionaire, housing and communal services, public-private partnerships, energy efficiency, the concession agreement

Принципы государственного-частного партнерства заключаются в учете взаимных интересов частного сектора и представителей государственных органов, а также системы преференций, которые позволят достигать цели различных участников

этих форм взаимодействия, нередко противоположных и противоречащих друг другу.

Существующие модели государственного-частного партнерства и их характеристика представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Модели государственного-частного партнерства, применяемые в России и зарубежом [10;11]

Наименование	Краткая характеристика
Модель оператора	Распространена в переработке отходов, контролирующие функции остаются за государством, характерно четкое разделение функций между партнерами.
Модель кооперации	Используется в случаях недостаточной конкретики и разделения услуг и их сложно либо практически невозможно выделить в отдельные налогооблагаемые объекты. В данном виде партнерство реализуется через создание совместной проектной компании.
Модель концессии	Характерно для длительного срока реализации проектов и в том случае если полная передача прав собственности исключена по правовым и политическим причинам (передача стратегически важных объектов для государства – например, сетей водоснабжения и водоотведения и промышленных объектов и др.)
Модель лизинга	Используется для зданий и сооружений промышленного и общественного типа, например оборудование одной организации отдается во временное пользование другой организации за вознаграждение

Выбор базовой модели для работы в той или иной сфере определяет государство и затем объявляет тендер для выявления заинтересованных лиц и определения участников процессов, исходя также из потребностей государства.

В Японии органы государственной власти предоставляют субсидии на реконструкцию жилых кварталов, которые позволяют выполнять требования по теплозащите. Данные типы субсидий предоставляются и для новых и для давно введенных в эксплуатацию зданий. Для получения этих субсидий необходимо снизить потребление энергии минимально на 15% для новых домов и на 25% домов, подвергшихся реконструкции. Расчетный эффект от сокращения энергопотребления предоставляется в Организацию по развитию новых источников энергии и промышленных технологий, которая занимается их предоставлением.

В соответствии с Федеральным законом № 261 от 23.11.2009 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» предусматриваются следующие меры по ее повышению [1]:

- 1) Выделение субсидирования субъектов Российской Федерации для реализации программ по энергоэффективности;
- 2) Возмещение частично затрат по кредитам, взятым для осуществления мероприятий по энергоэффективности.
- 3) Информирование о лучших достижениях в опыте энергоэффективности.
- 4) Заключение энергосервисных контрактов.
- 5) Установление тарифов и тарифной политики с включением их в инвестиционную программу.

Величины по инвестиционным вложениям в «зеленую» экономику, включающую финансирование моделей государственного-частного партнерства, представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Зеленые инвестиции в основной капитал в России млрд долл. США [4]

Вложения в развитие «зеленых» технологий за последние 5 лет существенно снизились, но за 2016 год все-таки находится на среднем уровне значений: 2,7 млрд долл. США.

Приоритетные проекты до государственно-частному партнерству в Российской Федерации:

1) Проект «Экономь, считай, плати» (установка приборов учета).

2) Проект «Новый свет» (ориентирован на использование новых энергоэффективных лампочек).

3) Проект «Энергоэффективный квартал» направлен на модернизацию микрорайонов и небольших городов с переносом данного опыта на всю территорию страны.

4) Проект «Энергоэффективный социальный сектор», направленный на внедрение энергоэффективных процессов в бюджетные учреждения.

5) Проект «Комплексная малая энергетика», направленный на внедрение новых передовых технологий теплоснабжения.

6) Проект «Инновационная энергетика», направленный на использование в практике деятельности предприятий, связанных с применением систем биотоплива и использованием признака сверхпроводимости.

Примером повышения энергоэффективности является модернизация уличного освещения в городе

Вельске, расположенном в Архангельской области. В результате внедрения проекта было заменено 1200 штутных ламп на натриевые светильники и применение комплексной автоматизации, экономический эффект проекта составляет 871 тыс. руб/год, срок окупаемости 4,4 года, затраты на инвестирование проекта: 3,4 млн руб.

Также один из наиболее используемых способов взаимодействия государства и частного бизнеса является заключение концессионных соглашений.

Концессионная деятельность в мире развивалась неоднозначно и неоднородно. История концессионных отношений началось с 17 века (Великобритания), на Североамериканском континенте первые концессии начали заключаться с 1691 года – для Франции первой исторической концессией можно считать Южный канал (17 век) [9].

За последние 10 лет были заключено множество концессионных соглашений по всему миру как для развитых стран (США, Великобритании, Франции, Японии), так и для стран, относящихся развивающихся (Азии, Океании, Восточной Европы, Африки) [9].

История возникновения концессионных соглашений в России представлены в разрезе отраслей народного хозяйства таблице 2 [7]:

Таблица 2 – Результаты концессионной деятельности с 1922 по 1927 год в Российской Федерации [7]

Отрасль	Количество предложений от общего числа	Общее количество концессий	Вложенный капитал, млн руб.
Обработывающая промышленность	31,9	24	29
Торговля	21,5	7	1,5
Добыча полезных ископаемых	11,7	14	28
Сельское хозяйство	7,3	7	2

Итак, лидирующие позиции по заключению концессионных соглашений с большим перевесом занимала обрабатывающая промышленность и добыча полезных ископаемых.

Концессионные отношения – это партнерские соглашения, заключаемые между частными предпринимательским сектором и государством, в результате которых государство предоставляет в пользование на определенное количество времени (лет) объект концессии, а частный сектор получает прибыль за счет эксплуатации этого объекта [2].

Концессия – «долгосрочная форма осуществления инвестиций, основанная на разрешении исключительно государством эксплуатации возобновля-

емых и невозобновляемых природных ресурсов, а также осуществление иных видов хозяйственной деятельности на условиях долгосрочной аренды» [6].

Частный сектор при этом обязуется вкладывать в арендуемое имущество средства для его модернизации и восстановления. Концессионные соглашения напоминают по смысловой нагрузке договор аренды, заключаемый между государством и частным бизнесом.

Концессия является одной из форм государственного и частного партнерства. Близкими к концессионным соглашениям является формы фран-

чайзинга и лизинга, являющиеся не менее прибыльными.

Объектом концессионного соглашения могут выступать [8; 9]:

1. Природные ресурсы: полезные ископаемые, растительные и животные ресурсы.
2. Объекты экономической инфраструктуры: дороги, транспорт и транспортные сооружения, порты, линии связи и коммуникации.
3. Общественные услуги и сельское хозяйство: городское хозяйство, общественный транспорт, коммунальные услуги.
4. Некоторые виды хозяйственной и общественно полезной деятельности (производство спиртосодержащей и табачной продукции, почтовая деятельность и др.)

К основным принципам и механизмам концессии относятся [10]:

- 1) равноправие всех сторон в экономических процессах системы;

- 2) стратегическая постановка целей и задач системы выгодных для всех участников и партнеров;
- 3) информационная открытость проекта государственного частного партнерства;
- 4) избирательность ресурсной базы с учетом совместных экономических, инновационных, инвестиционных эффектов.

Основной законодательной базой для осуществления деятельности в этом направлении является №115-ФЗ от 21.07.2005 «О концессионных соглашениях» и в связи со спецификой деятельности №416-ФЗ от 07.12.2011 «О водоснабжении и водоотведении», и другие региональные нормативно-правовые акты [3].

Риски являются неотъемлемой частью концессионной деятельности компаний, поэтому рассмотрим риски, которые должны учитываться в результате заключения концессионных соглашений на рисунке 2.



Рисунок 2 – Виды рисков, характерные для отрасли ЖКХ [6]

К наиболее приоритетным для анализа и работы являются технические и экономические риски.

Примеры концессионных соглашений, заключенных в Российской Федерации с ресурсоснабжающими предприятиями представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Примеры заключенных концессионных соглашений по ресурсоснабжающим предприятиям России [5]

Оператор	Собственник оператора	Год начала	Год окончания	Инвестиции, млрд. руб.
ООО "РБК-Воронеж"	Росводоканал	2012	2042	2
ООО "ЮгВодоканал"	ПАО «Евразийский»	2010	2040	7,8
ООО "Новгород Прикамье"	Российские канализационные сети	2013	2054	11
ОАО "Нижегородский Водоканал"	Администрация города Нижний Новгород	2013	2038	6
ОАО "Дзержинский водоканал"	Частные компании	2011	2036	6

Согласно данным по заключенным концессионным соглашениям, в настоящее время они не дали существенных результатов по своей деятельности.

Поддержательный опыт работы по заключению концессионных соглашений в сфере ЖКХ, характерен для компании ООО «Концессии водоснабжения», которая в заключила такое соглашение с МУП «Городской водоканал г. Волгограда» в 2015 году до 2044 года с общим объемом инвестиций 58 млрд руб. Концессионер по условиям договора обязуется обеспечить проектирование, создание и реконструкцию объектов водоснабжения и водоотведе-

ния, которые позволят достигнуть планируемых показателей деятельности предприятия [7].

Концедент при этом устанавливает тариф, учитывающий обоснование расходов концессионера и инвестиционной программой со сроками ее реализации [2]. Финансирование осуществляется за счет размещения облигационного займа с привлечением средств негосударственных пенсионных фондов. Организатором является компания ЗАО «Лидер», занимающаяся управлением их активами. Данные по динамике тарифа представлены на рисунке 3.

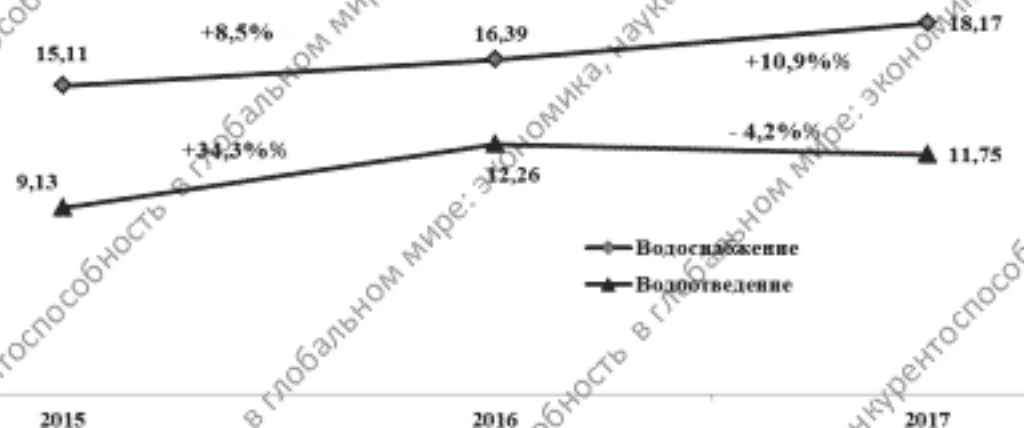


Рисунок 3 – Динамика тарифов ООО "Концессии водоснабжения" для г. Волгограда по тарифной группе «Население»

Если рассматривать динамику тарифообразования, то по водоснабжению наблюдается планомерный рост, а водоотведению существенное снижение на 4,2% [12].

Для успешного внедрения в коммунальные системы страны опыта концессионных соглашений автор предлагает следующие рекомендации:

- Усиление контролирующих функций государства при передаче объектов ЖКХ по концессионным соглашениям за заключение дополнительных правовых соглашений и разработки правовой базы, которая будет гарантировать правовую основу сотрудничества и предотвращать коррупцию.

- Для концессионеров необходимо предусмотреть гарантии получения прибыли от инвестирования и рентабельности проектов: например, установить льготные условия и дополнительные поощрения организации при внедрении передовых техно-

логий и модернизации оборудования компаниями-инвесторами.

- Стратегическое планирование деятельности организации на дальнейшую перспективу с согласованием планов с государством.

- Государственные органы должны периодически проводить экспертизу документации и финансовой отчетности частных инвесторов и проводить аудиторские проверки предприятия.

Прогноз внедрения концессионных проектов оптимистичен: развитие партнерских отношений между частным сектором и государством будет продолжаться и получит устойчивую законодательную базу и правительственную поддержку. Объектами концессии в основном будут являться ресурсы и коммунальные услуги, поскольку это взаимовыгодный сектор для частного инвестирования и государственных вложений.

Библиографический список

1. Федеральный закон № 261 от 23.11.2009 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности». [Электронный ресурс] URL – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_93978/ (дата обращения 28.02.2017 г.).
2. Нарушкевич С.В. Концессионные договоры в ЖКХ. [Электронный ресурс] URL – Режим доступа: <http://juristmascow.ru/publ/9697/> (дата обращения 03.02.2017 г.).
3. Федеральный закон № 115 от 21.07. 2005 «О концессионных соглашениях». [Электронный ресурс] URL - Режим доступа: <http://base.garant.ru/12141176/> (дата обращения 04.03.2017 г.).
4. Bloomberg New Energy Finance Goldman Sachs Global Investment Research PEW Charitable Trusts. [Электронный ресурс] URL – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/videos/2017-05-08/goldman-sachs-names-new-co-heads-of-investment-bank-video> (дата обращения 08.05.2017 г.).
5. Доклад Искандерова Р.Р. «Практические вопросы концессионных соглашений». [Электронный ресурс] URL – Режим доступа: <http://yandex.ru/click/jsredir?from> (дата обращения 07.05.2017 г.).
6. Доклад Маликовой О.И. Экономический механизм в сфере недропользования. [Электронный ресурс] URL – Режим доступа: <http://freeppt4u.com/documents/4510/ekonomicheskij-mekhanizm-v-sfere-pedropolzovaniya-maljkova> (дата обращения 02.04.2017 г.).
7. Бутковский В.П. Иностраные концессии в народном хозяйстве СССР, Государственное издательство 1927 год. [Электронный ресурс] URL – Режим доступа: <http://istmat.info/node/47502> (дата обращения 15.03.2017 г.).
8. Комаров И. Концессии на водных ресурсах. [Электронный ресурс] URL – Режим доступа: http://www.rau.su/www.rau.su/observer/N5_2003/5_11.htm (дата обращения 12.03.2017 г.).
9. Комаров И. Концессии - вариант сохранения госсобственности; [Электронный ресурс] URL – Режим доступа: http://www.rau.su/www.rau.su/observer/N6_2003/6_09.htm (дата обращения 10.05.2017 г.).
10. Модели взаимодействия субъектов государственного-частного партнерства в вопросах повышения энергоэффективности под редакцией П.И. Ушвицкого – Ставрополь, 2014
11. [Электронный ресурс] URL – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3776> (дата обращения 08.01.2017 г.).
12. Портал ЖКХ, [Электронный ресурс] URL – Режим доступа: <http://gkh-perm.ru/news/gkh-news/vodokanal-permi-peredali-v-kontsessiyu-do-2054-goda/> (дата обращения 22.04.2017 г.).

References

1. Federal'nyj zakon № 261 ot 23.11.2009 «Ob energosberezenii i o povyshenii energeticheskoy ehffektivnosti». [Elektronnyj resurs] URL – Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_93978/ (data obrashcheniya 28.02.2017 g.).

2. Nariushkevich S.V. Koncessionnye dogovory v ZHKH. [Elektronnyj resurs] URL - Rezhim dostupa: <http://juristmoscow.ru/publ/9697/> (data obrashcheniya 03.02.2017 g.).
3. Federal'nyj zakon № 115 ot 21.07. 2005 «O koncessionnyh soglasheniyah». [Elektronnyj resurs] URL - Rezhim dostupa: <http://base.garant.ru/12141176/> (data obrashcheniya 04.03.2017 g.).
4. Bloomberg New Energy Finance Goldman Sachs Global Investment Research PEW Charitable Trusts. [Elektronnyj resurs] URL - Rezhim dostupa: <https://www.bloomberg.com/news/videos/2017-05-08/goldman-sachs-names-new-co-heads-of-investment-bank-video> (data obrashcheniya 08.05.2017 g.).
5. Doklad Iskanderova R.R. «Prakticheskie voprosy koncessionnyh soglashenij». [Elektronnyj resurs] URL - Rezhim dostupa: <http://yandex.ru/clck/jsredir?from> (data obrashcheniya 07.05.2017 g.).
6. Doklad Malikovej O.I. Ekonomicheskiy mekhanizm v sfere nedropol'zovaniya. [Elektronnyj resurs] URL - Rezhim dostupa: <http://freeppt4u.com/documents/4510/ekonomicheskij-mekhanizm-v-sfere-nedropol'zovaniya-malikova> (data obrashcheniya 02.04.2017 g.).
7. Butkovskij V.P. Inostrannye koncessii v narodnom hozyajstve SSSR, Gosudarstvennoe izdatel'stvo 1927 god. [Elektronnyj resurs] URL - Rezhim dostupa: <http://istmat.info/node/47502> (data obrashcheniya 15.03.2017 g.).
8. Komarov I. Koncessii na vodnyh resursah. [Elektronnyj resurs] URL - Rezhim dostupa: http://www.rau.su/www.rau.su/observer/N5_2003/6_11.htm (data obrashcheniya 12.03.2017 g.).
9. Komarov I. Koncessii - variant sohraneniya gosobstvennosti. [Elektronnyj resurs] URL - Rezhim dostupa: http://www.rau.su/www.rau.su/observer/N6_2003/6_09.htm (data obrashcheniya 10.05.2017 g.).
10. Modeli vzaimodejstviya sub'ektov gosudarstvennogo-chastnogo partnerstva v voprosah povysheniya ehnergoehffektivnosti pod redakciej L.I. Ushvickogo - Stavropol', 2014.
11. [Elektronnyj resurs] URL - Rezhim dostupa: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3776> (data obrashcheniya 08.01.2017 g.).
12. Portal ZHKH, [Elektronnyj resurs] URL - Rezhim dostupa: <http://gkh-perm.ru/news/gkh-news/vodokanal-perm4-peredali-v-kontsessiyu-do-2054-goda/> (data obrashcheniya 22.04.2017 g.).

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ НА ОСНОВЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ИННОВАЦИЙ ОТРАСЛЕВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Филатов В.В., к.т.н., доцент, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы развития промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Рассмотрены особенности современных процессов развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Определены основные субъекты рынка инноваций отраслевых экономических систем. Структурированы основные типы проблем развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем в теории, методологии и на практике.
Ключевые слова: технологический уклад, инновации, инвестиции, отрасль, стратегия, конкуренция, промышленный комплекс, отраслевая экономическая система.

Abstract: this article considers problems of development of industrial complex of Russia on the basis of regulation of the market of innovations sectoral economic system. The peculiarities of modern processes of development of industrial complex based on regulation of the market of innovations sectoral economic system. Identifies the main subjects of the market of innovations sectoral economic system. Structured basic types of problems of development of industrial complex based on regulation of the market of innovations sectoral economic systems in theory, methodology and practice.

Keywords: technological structure, Innovation, investment, industry, strategy, competition, industry, industry economic system.

Главными направлениями развития нового технологического уклада отраслей следует считать направления разработки гибких, автоматизированных систем производства, нано- и биотехнологий, производства конструкционных материалов, имеющих заранее заданные свойства. Также, новый технологический уклад отраслей будет эпохой потребления экологической и чистой энергии, кроме этого, он будет связан со стремительным ростом энергоэффективности промышленных производств и сферы услуг с одновременным повышением роли и значения энергии в различных производственных процессах отраслей [1].

Для России развитие нового технологического уклада отраслей дает уникальные возможности по отказу от текущего инерционного пути среднесрочного и долгосрочного развития, который основан на осуществлении сырьевого экспорта, в пользу преимущественного инновационного развития отраслей нового технологического уклада [2]. Но, для обеспечения реализации указанных направлений развития нового технологического уклада отраслей подобный переход должен учитывать динамику процессов развития товарных рынков и должен обязательно позволять принимать к сведению и понимать характер основных движущих сил, которые приводят к расширению применения в отраслях передовых технологий производства. Здесь, значительную роль начинают играть разнообразные средства развития нового технологического уклада отраслей. В частности, к ключевым подобным средствам развития нового технологического уклада отраслей следует отнести:

-осуществление инвестиций, которые поддерживают и делают жизнеспособными сформировавшиеся производства текущего уклада, и которые направляются на создание заделов в перспективных инновационных продуктах и технологиях. Иными словами, речь здесь идет об осуществлении инвестиционных вложений, которые ведут к рождению новых длинных волн в национальной и мировой экономике [3]. Подобные вложения должны активизироваться на завершающих этапах формирования кластеров базисных нововведений для текущего уклада функционирования отраслей;

-расширение состава и структуры возможностей усовершенствования продуктов и технологий достигшего фазы зрелости технологического уклада отраслей, которые открываются при проведении

разработок и исследований по технологиям следующего уклада. Это средство развития технологического уклада в значительно степени может реализовываться посредством воздействия на спрос в отношении результатов НИОКР, который предъявляется зрелыми отраслями текущего технологического уклада отраслей;

-формирование технологического новейшего комплекса (кластера базисных нововведений, имеющих отношение к новому технологическому укладу) исключительно на основе собственных разработок для замещения импортной технологической базы и улучшения шансов обеспечения адекватного развития ключевых технологий в отрасли [4];

-разработка и реализация стратегии опережающей коммерциализации научных открытий, которая позволяет интегрировать факторы обеспечения научно-технического лидерства и существующие возможности динамического наверстывания отставания отечественных отраслей от своих зарубежных аналогов. Важным качеством обеспечения опережающей коммерциализации всех осуществленных научных открытий здесь следует считать гибкое отношение к конкурентам-новаторам их других стран мира, а также осуществление рационального развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Как результат, наличие собственных НИОКР открывает перспективу для осуществления процессов технологической реальной кооперации участников отрасли с зарубежными хозяйствующими субъектами, вплоть до реализации проектов совместной коммерциализации взаимодополняющих открытий [5].

После рассмотрения направлений и средств развития нового технологического уклада отраслей и представим общую характеристику процессов развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем.

Важные шаги в процессах развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем – выявление и обеспечение условий эффективного функционирования субъектов регулирования и субъектов самого рынка, иными словами тех участников инновационных процессов в отрасли, которые вырабатывают стратегию, тактику пере-

вода отрасли на инновационный путь развития, осуществляют требуемые практические действия по производству инновационной продукции и технологий. С этих позиций, по мнению автора, процессы развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем следует определять как комплекс действий по выбору форм, методов, механизмов и инструментов, на основе которых государственные, созданные при участии государства органы, институты саморегулирования рынка разрабатывают и реализуют совокупность управленческих воздействий на инновационные процессы, определяющие динамику и эффективность функционирования, развития отрасли в условиях создания инновационного общества и экономики знаний.

Фактически, развитие промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем позволяет осуществить:

- поиск и рациональное использование резервов инновационных ресурсов и стратегических возможностей, условий для обеспечения устойчивого экономического развития отрасли, которое основывается на различных знаниях и результатах научно-технического прогресса[6];

- создание и улучшение инфраструктуры рынка инноваций отраслевых экономических систем, установление комплексных хозяйственно-экономических связей, имеющих рыночный тип, а также становление и эффективное применение новых механизмов мотивации участников отрасли с точки зрения интеграции их в современную информационную экономику;

- демонополизацию участников отрасли и устранение (локализацию) тех организационных и хозяйственных структур, которые сложились еще в период административно-командной системы ведения инновационной деятельности и препятствуют переводу отрасли на инновационный путь развития[7].

Далее укажем на особенности современных процессов развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем:

- развитие промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем является избирательным процессом с позиций применения инновационных ресурсов и выбора направления влияния данных ресурсов на ключевые параметры осуществления хозяйственной жизни в отрасли;

- характер процессов развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем варьируется от усиливающего и дополняющего рыночный механизм вплоть до компенсирующего ограниченные возможности данного механизма (постоянно или временно)[8];

- объектами развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем выступают и экономика, которая основывается в целом на знаниях и условия инновационной деятельности, инновационное поведение отдельных субъектов отрасли;

- развитие промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем имеет достаточно сложную природу, которая проявляется в многообразии средств и способов воздействия на отрасль, при этом ука-

занные воздействия базируются на знаниях и результатах научно-технического прогресса;

- развитие промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем обеспечивает преимущественную и долгосрочную ориентацию отрасли, когда ожидаемые результаты задаются не количественными жесткими показателями, а отображают соответствующее целям и желательное для достижения результатов государственной инновационной политики направление инновационной деятельности участников отрасли, траекторию ее инновационного развития[9].

С учетом представленных особенностей роль процессов развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем состоит в следующем:

- проведение анализа возникающих экономических ситуаций во внутренней и внешней сферах рынка инноваций, а также доведение до структурных элементов рынка понимания того, какие, в каком количестве инновационные ресурсы следует производить;

- в пространственном и временном аспектах проведение проверки соответствия динамики спроса динамике предложения инновационных продуктов и технологий, и, как результат, обеспечение сбалансированности и согласованности развития различных секторов отрасли, которое основано на знаниях и результатах научно-технического прогресса[10];

- устранение «барьерной планки» в отношении доходов производителей инновационной продукции и технологий с учетом достигнутого уровня эффективности как результата вовлечения в воспроизводственные процессы инновационных ресурсов, необходимых для удовлетворения текущего или перспективного рыночного спроса на инновации в отрасли;

- выполнение «санитарной» роли, которая направлена на полное или частичное удаление ресурсов, которые воспроизводят неконкурентоспособные инновационные продукты и технологии, а также снижают процентное соотношение, касающееся несоответствующих современным реалиям секторов отрасли[11].

Исходя из указанных ролей, становится понятным функционал и основные методы, которые используются субъектами рынка инноваций при реализации процессов развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем с позиций обеспечения условий повышения уровня инновационного потенциала отрасли (табл. 1).

Перейдем далее к структуризации и описанию основных проблем развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем в теории, методологии и на практике.

Прежде всего, следует указать на экономические проблемы развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка отраслевого инноваций. Рынок инноваций относится к тем рынкам, которые в значительной степени испытывают воздействие и влияние экономических кризисов, поскольку данные кризисы приводят к сокращению промышленного производства и понижению уровня спроса на инновационную продукцию и технологии. В условиях экономических кризисов важнее обеспечить выживание отраслей и довести их до возможностей интенсификации темпов инновационного развития отраслей применительно к фазам выхода из кризиса[12].

Таблица 1 - Основные субъекты рынка инноваций отраслевых экономических систем : реализуемые функции и методы развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем

Субъекты рынка инноваций	Реализуемые функции	Методы
Разработчики инновационных идей	-генерация новых идей; -формирование перспективного образа функционирования отрасли;	-эволюционные методы; -коммуникативные методы; -методы форсайта и прогнозирования будущего.
Разработчики инновационной продукции и технологий	-генерация образов новых продуктов и технологий; -формирование спроса на инновационные идеи; -стимулирование производства инноваций и формирование перспективного образа производства в отрасли; -формирование спроса на инновационные ресурсы, прочие виды ресурсов; -нацеленность на энергоэффективность и бережливое производство	-методы диверсификации; -методы дифференциации; -маркетинговые методы; -рациональный ресурсообмен; -метод организационного проектирования; -методы обеспечения эффективности и результативности.
Потребители (владельцы) инновационной продукции и технологий	-формирование образа востребованной инновации; -выбор наиболее выгодных инноваций с учетом затрат, времени, рисков и прочее; -формирование спроса на инновации; -формирование подхода к рациональному использованию инноваций (обеспечение развития или спекуляции)	-кредитно-финансовые методы; -коммуникативные методы; -проектные и процессы методы; -патентно-лицензионные методы; -консалтинговые методы; -маркетинговые методы; -методы коммерциализации.
Посредники сделок по разработке и продаже, коммерциализации инноваций	-формирование конъюнктуры рынка; -обеспечение сопровождения спроса на инновации; -стимулирование развития отдельных сегментов рынка инноваций	-методы предпродажной подготовки инноваций; -методы приспособления результатов инновационной деятельности к условиям рационального использования; -методы экспертизы соответствия инноваций санитарно-гигиеническим, экологическим и прочим нормам и стандартам.
Органы государственного регулирования	-обеспечение соответствия развития рынка инноваций государственной инновационной политики; -установление норм и правил функционирования рынка инноваций; -отстаивание государственных интересов при разработке и внедрении инноваций в отрасли;	-экономические методы; -социальные методы; -административно-правовые методы; -социальные методы; -метод государственно-частного партнерства; -инфраструктурные методы.
Общественные организации	-саморегулирование рынка инноваций; -обеспечение признания успехов в разработке и внедрении инноваций	-коммуникативные методы (имиджевые методы); -общественно-политические методы

Однако, в современных условиях, когда отраслевой рынок инноваций особенно нуждается и требует поддержки, государство в силу усиления международных санкций к России располагает чрезвычайно небольшими и даже скудными ресурсами для финансирования процессов развития промышленного комплекса, ориентируясь в большей степени на реализацию механизмов государственно-частного партнерства. Далее, в составе экономических проблем развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем в теории, методологии и на практике выделим:

-финансовые проблемы, связанные с недостаточностью эффективных форм финансирования проектов и программ деятельности субъектов рынка инноваций с точки зрения создания для отрасли новшеств, способных значительно улучшить процессы промышленного производства и общественного воспроизводства ресурсов. Например, для современной промышленности особые сложности связаны с проведением выпуска ценных бумаг при расширении масштабов и границ своей производственной деятельности при реализации различных новшеств. Как результат, предприятия промышленности развиваются крайне недостаточно и

нединамично, что приводит, в свою очередь, и к замедлению темпов инновационного развития отрасли;

-инвестиционные проблемы, связанные с низким уровнем инвестиционной активности субъектов рынка и их партнеров по разработке и внедрению инноваций. Несомненно, сегодня в России есть отрасли с высоким уровнем инвестиционного потенциала. Но здесь, прежде всего, важным выступает не научная новизна всех представленных замыслов, а качество конечного воплощения данных замыслов в инновационной продукции, машинах и технологиях, что может быть подтверждено соответствующим проектным качеством, которого для промышленности явно не хватает[13]. Как неизбежный результат, основными источниками ресурсного обеспечения инновационной деятельности в промышленности выступают собственные ресурсы отраслевых предприятий, а нехватка ресурсов из-за незаинтересованности инвесторов и в силу высоких ставок по кредитам банков тормозят процессы инновационного развития отрасли и целенаправленное освоение продуктовой и технологических инноваций в отрасли на современном этапе функционирования национальной экономики;

-налоговые проблемы, связанные со столкновением экономических интересов различных субъектов рынка инноваций в отношении получения, предоставления налоговых и иных преференций и льгот при ведении инновационной деятельности в интересах инновационного развития отрасли[14]. При этом важнейшей налоговой проблемой развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем становится оптимизация уровня налоговых ставок для инновационно-ориентированных предприятий отрасли. Главный смысл указанного процесса, например, для современной промышленности связан с обеспечением достижения относительного равновесия в отношении регулирующей и фискальной налоговыми функциями с точки зрения создания соответствующих стимулов для субъектов рынка инноваций, отраслевых экономических систем[15].

Далее рассмотрим организационно-управленческие проблемы развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем в теории, методологии и на практике. Организационно-управленческие проблемы развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем представляют собой совокупность сложных вопросов, задач, которые требуют системного уяснения, изучения, анализа и эффективного решения с точки зрения обеспечения управляемости основных субъектов рассматриваемого рынка. Основными характеристиками организационно-управленческих проблем развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем являются следующие характеристики[16]: степень срочности и важности решения проблемы; масштабы последствий ее решения проблем; численность субъектов рынка инноваций и их партнеров, которых затрагивают проблемы; возможность и условия решения проблем с минимальными затратами и в требуемые сроки для стимулирования спроса и предложения инновационных продуктов и технологий в отрасли; уровень риска, который связан с решением проблем; возможность появления новых проблем применительно к базе старых нерешаемых проблем; степень формализации и структуризации, возможности количественного и качественного отражения в показателях возникших проблем. Для современной промышленности решение организационно-управленческих проблем не менее важно, чем решение экономических проблем развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем, поскольку недостаточная организованность и управляемость субъектов данного рынка разбалансируют фазы жизненного цикла отрасли и повышают уровень ресурсоемкости и рисковости реализуемых инновационных проектов и программ[17].

Далее, в составе организационно-управленческих проблем развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем в теории, методологии и на практике выделим:

-управленческие проблемы, которые связаны с недостаточным или необоснованным содействием развитию инфраструктуры рынка инноваций отраслевых экономических систем, в результате чего формирование уникальных объектов научной и экспериментальной базы, организационно-методического обеспечения разработок и исследований, сетей мониторинга и контроля над состоянием инновационных процессов, систем коммуникаций и взаимодействий субъектов рынка инноваций не подкрепляется построением необходимых гибких и адаптивных организационных структур, которые были бы ориентированы на эффективное руководства процессами инновационного развития

промышленности на региональном и федеральном уровнях;

-маркетинговые проблемы, которые связаны с тем, что субъекты рынка инноваций и их партнеры не обращают внимание на современный достигнутый низкий уровень осозаемости производимых инновационных продуктов и технологий, в результате чего значительно усложняются процессы и снижается достоверность результатов оценки эффективности и привлекательности предлагаемых новинок для отрасли, а также оценки присущей данным новинкам степени риска привлечения и использования ресурсной базы. Например, следует указать на современные маркетинговые проблемы развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем, тормозящие процессы инновационного развития промышленности, которые связаны с недостаточной персонализированностью производимых инновационных продуктов и технологий, а также с невысоким уровнем способности субъектов рынка и их партнеров к осуществлению неограниченного обмена и мультипликации всех полученных доходов, связанных с коммерциализацией и реализацией результатов инновационной деятельности[18]. Как следствие, процессы производства инновационных продуктов и технологий в промышленности никак не связаны с формированием новых потребностей, из-за чего инновационные продукты и технологии не сразу понимаются и принимаются потребителями (часто просто отвергаются ими). При этом, типичными являются ситуации, когда новинки не приводят к появлению новых товарных рынков, что не позволяет формировать участникам отрасли новые конкурентные преимущества;

-информационные проблемы, которые связаны с ростом сложности применяемых субъектами рынка инноваций и их партнерами автоматизированных систем по обработке информации, управлению инновационными бизнес-процессами, а также с возрастанием требований к компетентности и квалификации работников информационных служб и к корпоративному опыту информационного обеспечения инновационных программ и проектов участников отрасли. Например, для современной промышленности с точки зрения ограничения возможностей инновационного развития, следует указать на тенденцию динамической неравномерности спроса на услуги в области поставки информационных автоматизированных систем управления, которая обусловлена не совпадением циклов затрат отраслевых предприятий на внедрение и использование информационных технологий. Часто, это приводит к тому, что сроки и условия выполнения государственных инновационных программ затягиваются и ухудшаются из-за недостаточной автоматизации и информатизации участников данных программ, что затрудняет процессы оперативного и рационального использования информации и баз данных по инновациям.

Наконец, рассмотрим инновационные проблемы развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем в теории, методологии и на практике. Инновационные проблемы в наибольшей степени связаны с недостаточной проработанностью реализуемых подходов к организации и управлению инновационными процессами в отраслях, с неразвитостью инновационной инфраструктуры отраслей промышленного производства и сферы услуг, с недостаточным или ошибочным пониманием государственными органами управления отраслями на федеральном и региональном уровнях стратегических приоритетов и перспектив инновационного развития данных отраслей[19]. Поэтому, в составе инновационных проблем развития промышленного комплекса на основе регулирования

рынка инноваций отраслевых экономических систем в теории, методологии и на практике следует выделить:

- компетентностные проблемы, которые связаны с тем, что участники рынка инноваций и их партнеры по отраслям, как правило, не обладают требуемыми знаниями о рынках и инновациях и часто не представляют, как все полученные научные результаты будут трансформированы в инновационные продукты и технологии, требуемые современной промышленностью;
- инфраструктурные проблемы, которые связаны с тем, что часто участники рынка инноваций и их партнеры практически не имеют возможностей воспользоваться современной инфраструктурой сопровождения и поддержки инноваций, прорывными достижениями в области инфраструктурного обслуживания, а уровень инфраструктуры создаваемых новшеств крайне низок и недостаточен. В результате участники рынка инноваций и их партнеры не могут в полной мере судить об уровне доступности и наличии объектов инновационной инфраструктуры, взаимодействие с которыми

необходимо для разработки и реализации новшеств, обеспечения требуемого уровня технологической эффективности ведения инновационной деятельности предприятиями промышленности[20];

- методические проблемы, когда государственные органы управления (в лице технических экспертов и руководителей Министерств и Ведомств), которые призваны устанавливать правила и принципы осуществления трансфера технологий, недостаточно или слабо представляют реальную атмосферу деятельности субъектов рынка инноваций, условия ведения исследований, разработки технологий, а также возможные последствия, связанные с внедрением принимаемых административно-правовых и регламентных положений для последующего производства научных знаний и их коммерциализации в интересах инновационного развития отраслей, таких, например, как промышленность России[21]. Все вышесказанное представим в таблице 2.

Таблица 2 - Основные типы проблем развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем в теории, методологии и на практике

Тип проблем	Характер влияния на процессы развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем	Степень влияния на процессы развития
Экономические, в том числе:	влияют на интенсивность, целенаправленность и целесообразность развития промышленного комплекса	высокая
-финансовые	влияют на возможности субъектов рынка инноваций и их партнеров использовать эффективные инструменты проектного и программно-целевого управления для разработки и внедрения новшеств	высокая
-инвестиционные	влияют на возможности субъектов рынка инноваций и их партнеров наращивать ресурсную базу ведения инновационной деятельности для обеспечения соответствия своей деятельности требованиям реализуемого Нового технологического укладов	высокая
-налоговые	влияют на возможности согласования экономических интересов и повышения экономической мотивированности субъектов рынка инноваций и их партнеров с точки зрения нахождения разумного баланса между регулируемыми и фискальными налоговыми стимулами	высокая
Организационно-управленческие, в том числе:	влияют на уровень организованности и управляемости субъектов рынка инноваций и их партнеров с точки зрения обеспечения достижения устойчивости развития и сбалансированности жизненного цикла отрасли	выше среднего
-управленческие	влияют на возможности субъектов рынка инноваций и их партнеров рационально встраиваться и взаимодействовать с гибкими и адаптивными организационными структурами, ответственными за управление, мониторинг и контроль инновационных и инвестиционных процессов	выше среднего
-маркетинговые	влияют на возможности субъектов рынка инноваций и их партнеров правильно персонализировать целевые аудитории производимых инновационных продуктов и технологий, что затрудняет процессы коммерциализации и разбалансирует жизненный цикл новшеств	средняя
информационные	влияют на возможности субъектов рынка инноваций и их партнеров оперативно и рационально использовать информацию и базы данных для своевременного и достаточного информационного обеспечения разработки и реализации инновационных программ и проектов	выше среднего
Инновационные, в том числе:	влияют на характер организации и управления инновационными процессами на рынке инноваций и в отрасли с точки зрения обоснованности подходов к регулированию и саморегулированию инновационной деятельности и процессов инновационного развития	высокая
-компетентностные	влияют на возможности субъектов рынка инноваций и их партнеров производить востребованные инновационные продукты и технологии с заданными параметрами качества и конкурентоспособности, на уровень привлекательности субъектов рынка как стратегических партнеров для государства, бизнеса и общества	выше среднего
-инфраструктурные	влияют на возможности субъектов рынка инноваций и их партнеров получить требуемое и качественное инфраструктурное обслуживание, что снижает результативность ведения инновационной деятельности и понижает качество и конкурентоспособность создаваемых новшеств	высокая
-методические	влияют на возможности субъектов рынка инноваций и их партнеров следовать в русле эффективной государственной инновационной политики, принимать эффективные решения в соответствии с установленными государственными приоритетами и заказами на производство инновационной продукции и технологий, требуемых для повышения конкурентоспособности отрасли	выше среднего

Сегодня требуется комплексное решение всех представленных проблем развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем.

Во многом это возможно осуществить посредством улучшения институциональных и инфраструктурных условий эффективного формирования, регулирования и функционирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Также следует указать на целесообразность создания специализированного центра, который бы обеспечивал эффективное формирование, регулирование и функцио-

нирование рынка инноваций отраслевых экономических систем.

Таким образом, рассмотрены особенности современных процессов развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем. Определены основные субъекты рынка инноваций отраслевых экономических систем. Структурированы основные типы проблем развития промышленного комплекса на основе регулирования рынка инноваций отраслевых экономических систем в теории, методологии и на практике.

Библиографический список

1. Модернизационные механизмы формирования нового технологического уклада: монография / Е. В. Иода [и др.]. - Самара: Изд-во САГМУ, 2013. С.117
2. Нанотехнологии в России и мире. Современные черты нового технологического уклада: монография / под ред. С. Б. Тараненко ; "Курчатов. ин-т", нац. исслед. центр. - М.: [б. и.], 2011. - с.205
3. Инновационно-модернизационные волны в социально-экономическом развитии: технологические уклады, макроэкономические генерации, взгляд в будущее / под ред. Ю. В. Матвеева, Г. В. Семенова ; Самар. гос. экон. ун-т. - Самара: Ас Гард, 2013. - В надзаг. также: Казан. нац. исслед. технол. ун-т, Казан. (Приволж.) федер. ун-т. Кн. 1: Текстильная, металлургическая, нефтеперерабатывающая, нефтехимическая промышленность, электроэнергетика, военное машиностроение. - 2013. С. 331
4. Пилипенко, Е. В. Принципы формирования промышленного комплекса региона в условиях смены технологических укладов: препр. / Е. В. Пилипенко, К. П. Грицюк. - Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2013. С.42.
5. Ситников, А. П. Проектно-ориентированные институциональные формы управления развитием инновационной среды: автореф. дис. на соиск. ученой степ. д-ра экон. наук:08.00.05 / А. П. Ситников. - М., 2011
6. Инновационные подходы к повышению эффективности и безопасности производства: препр. / В. Б. Артемьев [и др.]. - М.: Горная книга, 2010. С.54
7. Косинова, Н. Н. Система стратегического управления на предприятиях промышленности: особенности формирования и инновационные инструменты развития: монография / Н. Н. Косинова, Ю. И. Сизов, В. И. Галушкин. - Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2010 (Волгоград). С. 140
8. Инновационная ориентация российских экономических институтов: монография / С. Б. Авдашева [и др.]; под ред. В.Е. Дементьева. - 2-е изд. - М.: URSS, 2014. С.181
9. Гилязова, А. А. Совершенствование организационно-экономического механизма управления инновациями: монография / А. А. Гилязова, А. Р. Шарипов, Н. Г. Багаутдинова. - Казань: Изд-во КНИТУ, 2012. С. 127
10. Приоритетные направления развития инновационной экономики в России: монография / О. Н. Быкова [и др.]. - М.: ФГБОУ ВПО РГАИС, 2013. С. 64.
11. Проектная экономика в условиях инновационного развития: модели, методы, механизмы: монография / В. В. Кулешов [и др.]; отв. ред. Т. С. Новикова. - Новосибирск: Параллель, 2013. - с. 80
12. Глаголев, С. Н. Актуальные проблемы инвестиций и инноваций в современной России: монография / С. Н. Глаголев, Ю. А. Дорошенко, В. В. Моисеев. - Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. С. 99
13. Трошин, А. С. Организационно-экономический механизм развития инвестиционных процессов инновационной направленности: монография / А. С. Трошин. - Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. С.42.
14. Управление инновациями: теория, методология, практика: сб. материалов VII Междунар. науч.-практ. конф., Новосибирск, 30 дек. 2013 г. / под общ. ред. С. С. Чернова. - Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2013. С.101
15. Решетов, К. Ю. Конкурентоспособность российских инновационных предпринимательских структур (теоретико-методологические аспекты): монография / К. Ю. Решетов. - М.: Нац. ин-т бизнеса, 2013.с.82
16. Жук, И. В. Формирование механизма устойчивого развития субъекта хозяйствования на основе управления инновационных процессов: монография / И. В. Жук, А. А. Куприн. - СПб.: Астерион, 2014. - с. 76
17. Гудков, А. Г. Межфирменное взаимодействие высокотехнологичных предприятий: монография / А. Г. Гудков, Е. Н. Горлачева; под ред. И. Н. Омельченко. - М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2014. с. 104
18. Груздев, В. М. Теоретические и методологические основы участия государства в создании российской национальной инновационной системы: монография / В. М. Груздев. - М.: Граница, 2013. с. 90
19. Инновационный путь развития экономики регионов: междунар. науч.-практ. конф. г. Брянск, 28 июня 2013 г.: сб. науч. трудов / редкол.: О. Н. Федонин (отв. ред.). - Брянск: Изд-во БГТУ, 2013. с. 252
20. Инновационная стратегия развития России в условиях международной конкуренции: монография / Т. И. Бухтиярова [и др.]. - Новосибирск: СибАК, 2013. с. 100.
21. Филатов В.В. Развитие промышленного комплекса России на основе регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы: Теория и методология. Монография. - М.: Кнорус, 2016

References

1. Modernizatsionnye mekhanizmy formirovaniya novogo tekhnologicheskogo uklada: monografiya / E. V. Ioda [i dr.]. - Samara: Izd-vo SAGMU, 2013. S.117
2. Nanotekhnologii v Rossii i mire. Segodnyashnie cherty novogo tekhnologicheskogo uklada: monografiya / pod red. S. B. Taranenko ; "Kurchatov. in-t", nac. issled. centr. - M.: [b. i.], 2011. - s.205
3. Innovatsionno-modernizatsionnye volny v social'no-ekonomicheskom razviti: tekhnologicheskie układy, makroekonomicheskie generacii, vzglyad v budushchee / pod red. YU. V. Matveeva, G. V. Semenova ; Samar. gos. ekon. un-t. - Samara: As Gard, 2013. - V nadzag. takzhe: Kazan. nac. issled. tekhnol. un-t, Kazan. (Privolzh.) feder. un-t. Kн. 1: Tekstil'naya, metallurgicheskaya, neftepererabatyvayushchaya, neftekhimicheskaya promyshlennost', ehlektroehnergetika, voennoe mashinostroenie. - 2013. S. 331

4. Pilipenko, E. V. Principy formirovaniya promyshlennogo kompleksa regiona v usloviyah smeny tekhnologicheskikh ukladov: prepr. / E. V. Pilipenko, K. P. Grinyuk. - Ekaterinburg: In-t ekonomiki URO RAN, 2013. S.42.
5. Sitnikov, A. P. Proektno-orientirovannye institucional'nye formy upravleniya razvitiem innovacionnoj sredy: avtoref. dis. na soisk. uchenoj step. d-ra ehkon. nauk: 08.00.05 / A. P. Sitnikov. - M., 2011
6. Innovacionnye podhody k povysheniyu effektivnosti i bezopasnosti proizvodstva: prepr. / V. B. Artem'ev [i dr.]. - M.: Gornaya kniga, 2010. S.54
7. Kosinova, N. N. Sistema strategicheskogo upravleniya na predpriyatiyah promyshlennosti: osobennosti formirovaniya i innovacionnye instrumenty razvitiya: monografiya / N. N. Kosinova, YU. I. Sizov, V. I. Galushkin. - Volgograd: Izd-vo VolGU, 2010 (Volgograd). S. 140
8. Innovacionnaya orientatsiya rossijskikh ehkonomicheskikh institutov: monografiya / S. B. Avdasheva [i dr.]; pod red. V.E. Dement'eva. - 2-e izd. - M.: URSS, 2014. S.181
9. Gilyazova, A. A. Sovershenstvovanie organizacionno-ehkonomicheskogo mekhanizma upravleniya innovatsiyami: monografiya / A. A. Gilyazova, A. R. Sharapov, N. G. Bagautdinova. - Kazan': Izd-vo KNITU, 2012. S. 127
10. Prioritetnye napravleniya razvitiya innovacionnoj ekonomiki v Rossii: monografiya / O. N. Bykova [i dr.]. - M.: FGBOU VPO RGAI, 2013. S. 64.
11. Proektnaya ekonomika v usloviyah innovacionnogo razvitiya: modeli, metody, mekhanizmy: monografiya / V. V. Kuleshov [i dr.]; otv. red. T. S. Novikova. - Novosibirsk: Parallel', 2013. S. 80
12. Glagolev, S. N. Aktual'nye problemy investitsij i innovatsij v sovremennoj Rossii: monografiya / S. N. Glagolev, YU. A. Doroshenko, V. V. Moliseev. - Belgorod: Izd-vo BGTU, 2013. s. 99
13. Troshin, A. S. Organizacionno-ehkonomicheskij mekhanizm razvitiya investitsionnykh processov innovacionnoj napravlenosti: monografiya / A. S. Troshin. - Belgorod: Izd-vo BGTU, 2013. S.42.
14. Upravlenie innovatsiyami: teoriya, metodologiya, praktika: sb. materialov VII Mezhdunar. nauch.-prakt. konf., Novosibirsk, 30 dek. 2013 g. / pod obshch. red. S. S. Chernova. - Novosibirsk: Izd-vo CRNS, 2013. S.101
15. Reshetov, K. YU. Konkurentosposobnost' rossijskikh innovatsionnykh predprinimatel'skikh struktur (teoretiko-metodologicheskie aspekty): monografiya / K. YU. Reshetov. - M.: Nac. In-t biznesa, 2013, s.82
16. Zhuk, I. V. Formirovanie mekhanizma ustojchivogo razvitiya sub'ekta hozyajstvovaniya na osnove upravleniya innovatsionnykh processov: monografiya / I. V. Zhuk, A. A. Kuprin. - SPb.: Asterion, 2014. - s. 76
17. Gudkov, A. G. Mezhfirmennoe vzaimodejstvie vysokotekhnologichnykh predpriyatij: monografiya / A. G. Gudkov, E. N. Gorlacheva; pod red. I. N. Omel'chenko. - M.: Izd-vo MGU im. N. EH. Baubana, 2014. s. 104
18. Gruzdev, V. M. Teoreticheskie i metodologicheskie osnovy uchastiya gosudarstva v sozdanii rossijskoj nacional'noj innovacionnoj sistemy: monografiya / V. M. Gruzdev. - M.: Granica, 2013. s. 90
19. Innovatsionnyj put' razvitiya ekonomiki regionov: mezhdunar. nauch.-prakt. konf. g. Bryansk, 28 iyunya 2013 g.: sb. nauch. trudov / redkol.: O. N. Fedonin (otv. red.). - Bryansk: Izd-vo BGTU, 2013. s. 252
20. Innovatsionnaya strategiya razvitiya Rossii v usloviyah mezhdunarodnoj konkurencii: monografiya / T. I. Buhtiyarova [i dr.]. - Novosibirsk: SIBAK, 2013. s. 100.
21. Filatov V.V. Razvitie promyshlennogo kompleksa Rossii na osnove regulirovaniya rynka innovatsij otraslevoy ehkonomicheskoy sistemy: Teoriya i metodologiya. Monografiya. - M.: Knorus, 2016

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНКА СБЫТА ПЛЕМЕННОГО СКОТА В РОССИИ

Цутаева В.Б., Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова
Еловенко Д.А., Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова
Бурлинова А.С., Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова
Бейшембиева А.Д., Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова
Кегдеева Е.М., Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова

Аннотация: Мясо – главный элемент рациона российских граждан и лидером его производства по праву можно считать Республику Калмыкию. Перспективным и прибыльным направлениями в формировании мясной отрасли является импорт КРС племенных пород. Однако, необходимость совершенствования российского АПК очевидна. Поголовье крупного рогатого скота и производства мяса в хозяйствах Российской Федерации снижается с каждым годом.

Ключевые слова: Мясо, КРС, АПК, экспорт, импорт.

Abstract: Meat is the main element of the diet of Russian citizens and the leader of its production can rightly be considered the Republic of Kalmykia. Promising and profitable directions in the formation of the meat industry is the import of cattle of stud breeds. However, the need to improve Russian agriculture is obvious. The number of cattle and meat production in farms of the Russian Federation is reduced each year.

Keywords: Meat, cattle, agriculture, export, import.

Мясо – главный элемент рациона российских граждан. Усилению спроса сопутствует бурное формирование и реформирование индустрии отечественного мясного животноводства.

Среди лидеров отрасли мясного животноводства отмечается Республика Калмыкия, где разведением КРС занимаются в основном мелкие и средние фермерские хозяйства.

За 2012 – 2015 гг. экспорт КРС из РФ составляет 400 голов животных. На международный рынок КРС поставлялась только Калмыцкая порода.

Перспективным и прибыльным направлениями в формировании мясной отрасли является импорт КРС племенных пород. В 2013 г. отмечен самый большой (до 75 процентов) прирост закупок крупного рогатого скота. Импорт за 6 месяцев 2015 года превысил этот показатель на 4 процента. Крупными покупателями, приобретающие КРС – это Брянский, Калининградский и Воронежский регионы.

Масштабные покупки и разведение племенных пород животных, являющиеся источником мясной продукции на отечественных рынках обеспечит РФ высокий показатель на рынке мясной продукции.

Главной негативной тенденцией, отличающей внутренний рынок КРС – высокий уровень зависимости от импортной продукции, решение следующих проблем увеличит долю российских производителей:

- Увеличение поголовья КРС;
- Расширение площади территорий, которые предназначены под выпас;
- Разведение племенные породы животных;

- Оказание государственной поддержки хозяйствам, разводящие КРС;

- Внедрение программы целевого льготного кредитования, введение упрощенной системы налогообложения.

Завышенная стоимость кормов для животных также негативно влияют на формирование цены мясной продукции. Тем самым мясо импортируется из Бразилии в РФ, достигающий показателя в 400 тыс. тонн в год.

Необходимость совершенствования российского АПК очевидна, в федеральных центрах и регионах предпринимаются меры обеспечения продовольственной безопасности России. Но позитивные тенденции повышения изготовления сельхозпродуктов, особенно мясного направления есть.

В 2015 г. изготовлено 5,35 млн тонн мясной продукции, это на 14,7 процентов больше, чем в 2014 г. (4,6 млн тонн). Импортные продукты в 2015 г. уменьшился на 30,7 процентов и составляют 0,8 млн тонн, по сравнению с 2014 г. - 1,3 млн тонн. Это достигнуто путем применения Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг., региональным программам развития мясного скотоводства.

В 2015 году заработали мясоперерабатывающие крупные комбинаты, зафункционализируются десятки кормовых площадок. Но есть проблемы, которые необходимо решать.

Численность КРС в РФ за 2010-2015 годы снизилась на 805,9 тыс. гол., что продемонстрировано в таблице 1.

Таблица 1 - Поголовье крупного рогатого скота и производство мяса КРС в хозяйствах всех категорий России за 2010 – 2014 гг.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Снижение с 2010 г., гол.
Общее поголовье КРС, тыс. гол.	19970	20135,8	19997,1	19564	19264,3	19164,1	805,9
В том числе поголовье мясного и помесного скота, тыс. гол.	1488,9	1831,7	2189,1	2185	2365	2273	784,1
Производство мяса КРС в убойном весе – всего, тыс.т	1727	1625	1642	1633	1634,5	1632,4	94,6

Источник: по данным МСХ РФ

Поголовье КРС, который предназначен на убой постоянно снижается. В 2015 году КРС во всех категориях хозяйств составило 19164,1 тыс. гол., что на

2,1% (на 399,9 тыс. гол.) меньше, чем в 2013 году. Снижение поголовья КРС наблюдается в российских округах около 5 процентов. Исключение составляет

Северо-Западный ФО (+5,1 тыс.гол.), Северо-Кавказский ФО (+0,4 тыс.гол.) и Крымский ФО (+19,6 тыс. гол.). Приволжский федеральный округ максимально потерял поголовье в размере 158 тыс. гол.

Племенная порода КРС - основа животноводства. В 2015 году изменилась структура состава пород в

стаде крупного рогатого скота, что отражено в таблице 2.

На импорт мяса племенных КРС ушло 3,4 тыс. гол., заметив, что в 2015 году было 62,5 тыс. гол. или 5,4 процентов. Сбыт российского мяса племенного КРС уменьшилась, но на немного, и составляет 21,4 тыс. гол. в 2015 году, чем в 2014 году - 25,4 тыс.гол. или 84,3% процентов.

Таблица 2 - Породный состав скота мясных пород в Российской Федерации, %

Порода КРС	2009 г.	2014 г.	2015 г.
Калмыцкая	45,4	30,5	61
Абердин-ангусская	6	34,5	1,4
Герефордская	22,1	17,7	25,2
Казахская белоголовая	18,3	11,6	14,6
Другие породы	7,8	5,8	3,1

Российский механизм разведения племенных КРС разнится с мировыми стандартами.

К примеру, статус племенного хозяйства в РФ получает юридически оформленное хозяйство, а за рубежом - животным; в РФ формирование и функционирование племенного хозяйства возложили на Правительство РФ, а за рубежом этим заняты некоммерческие организации по породному составу. В Российской Федерации нет системы оценивания племенных качеств КРС и отсутствует контроль ведения племенных стад в хозяйствах; отсутствует конкурентный рынок продукции российских племенных КРС. Эти перечисленные недостатки формирования племенного разведения влияют на низкую прибыльность агропромышленных комплексов, которые ведут племенное разведение, а также низкий уровень господдержки племенных хозяйств.

Недостатком инфраструктуры является препятствия передвижения КРС и технологий на Евразийском уровне.

Развитие разведения племенных КРС возможно при развитии интеграционных взаимосвязей малых форм ведения хозяйства и крупных агрохолдингов.

В 2015 году 33 процента говядины в РФ приходилось на сельхозорганизации, 60,7 процентов на население поселка и 7,1 процентов на крестьянско-фермерские хозяйства, это доказывает, основную часть мяса КРС производят малые хозяйства, следовательно необходимо встроить этот сектор в аграрное предпринимательство. Организация кластеров, которые бы объединяли бы производителей мяса разных форм хозяйствования и переработчиков - это одно из перспективных направлений формирования благополучно функционирующего отраслевого направления.

Большие вложения потребуют высокие поставки кормов и убойных КРС из посторонних организаций, и предоставление КРС малых форм собственности предприятиям-интеграторам в качестве выгодного партнерства. Результативное сотрудничество сельскохозяйственных изготовителей возможно межхозяйственному кооперированию в СПК, задача которого - отбор и предоставление молодняка КРС, который получен крестьянско-фермерским хозяйством и личным подсобным хозяйством, специальным кормовым организациям, где осуществляется откормка крупного рогатого скота до состояния на убой.

Хозяева крестьянско-фермерских хозяйств и личных подсобных хозяйств отрицательно воспринимают кооперацию с разными организациями по реализации и заготовки говядины.

Для этого нужна информационная работа между представителями малых хозяйств путем тренингов, конференций, круглых столов, где будет освещены

положительные стороны кооперации и плюсы в ее реализации при взаимовыгодном участии.

К числу тех, кто мог бы благополучно провести мероприятия по организации рынков сбыта, можно привести крупные мясокомбинаты, которые работают в Республике Калмыкия. В данный момент мясокомбинаты имеют хорошую продукцию, налажена технология изготовления продукции.

Комбинаты сотрудничают со многими организациями, и обеспечивают постоянно мясом. Хотя реклама не проходит, у комбинатов наблюдается конкуренция на рынке Республики Калмыкия.

Племенной скот калмыцкой породы - предмет гордости Российского животноводства. Калмыцкая порода является древнейшей породой КРС в мире, лучшей в РФ порода КРС мясной направленности, возникла в России свыше 400 лет назад в связи с появлением калмыцких племен, которые перекочевали из Джунгарии в Россию.

Калмыцкий скот может круглогодично находиться на пастбищах, что способствует его выдержки в суровых условиях.

Технологические признаки калмыцкой породы характеризуются ценностью мяса, легкими отелами, низкими отходами телят в подсосный период и высокой оплодотворяемостью в небольшой промежуток осеменения в сезонах.

В период пастбищного сезона КРС накапливает до 60 кг жира, который помогает им поддерживать жизнь при отсутствии корма зимой, сохраняя подкожное сало под волосным покровом, выполняющее функции защиты во время ненастных погод.

Мясо калмыцкой породы КРС отвечает требованиям мирового стандарта: тонковолокнистость, высокая энергетичность и биологическая ценность. 18-месячные коровы набирают массу 450 кг и дают живую массу до 220 кг. Мясо туши содержит до 19% костей, 18% сала и 19,5% белковой ценности. Соответствует мировым стандартам кулинарных предпочтений.

У животных калмыцкой породы достаточно хорошо развиты органы пищеварения, что позволяет им поедать и использовать сравнительно большое количество объемных грубых кормов и пастбищной травы.

КРС калмыцкой породы приносит потомство на период 10-15 лет.

Самое большое количество голов племенного скота в племенных заводах и племенрепродукторах располагается в Калмыкии - 63266 гол., где функционирует 5 племенных заводов и 22 племенрепродуктора, в Ростовской обл. - 33266 гол. (8 племенных заводов и 12 племенрепродукторов), на Ставрополье - 15108 гол. (2 племенных завода и 7 племенных репродукторов), в Оренбуржье - 3550 гол. (1 племенной завод и 3 племенных репродуктора), в Республике

Бурятия – 6415 гол. (1 племенной завод и 3 племенного репродуктора), в Астраханской области – 6218 гол. (7 племенных репродукторов), в Саратовской области – 996 гол. (1 племенной репродуктор), в Забайкальском крае – 2295 гол. (1 племенной завод, 1 племенной репродуктор), в Самарской области –

2312 гол. (1 племенной репродуктор), в Республике Дагестан – 1073 гол. (2 племенных репродуктора). Число голов и продуктивные качества КРС племенного скота калмыцкой породы показано в таблице 3.

Таблица 3 - Количество и продуктивные качества племенного скота калмыцкой породы в РФ

Показатель	Годы								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Пробонитировано, гол	106456	121671	138606	141571	152933	160211	168284	165250	
Из них коров, гол	46627	53115	60547	64010	62246	65320	58218	58889	
Класс элита-рекорд, %	14,4	12,6	16,5	14,8	18	20,2	21,4	52	
Класс элита, %	28	27,8	33,5	29,1	36,9	38,5	47,5	60	
Живая масса коров, в среднем 3-4-5 лет, кг	441	447	450	449	468	476,7	479,4	479,5	
Выход телят на 100 маток, %	86,3	89,5	90,2	89,6	88,8	88,9	88,4	88,7	
Живая масса телят при отъеме кг в возрасте:									
бычков	166,8	174,4	178,2	180,3	185	182,7	190,4	181,9	
телок	157,1	161,8	164,3	166,5	171,3	169,8	179	168,8	
Племяпродажа бычков, гол	1416	2418	3030	1886	1250	2405	1401	1400	
телок, гол	5056	8274	7573	8792	11466	13263	7091	7090	
Созданные плезаводы	18	18	18	17	17	20	19	18	
племярепродукторы	35	52	60	65	65	66	58	60	

Племенная порода КРС – основное направление мясного производства. В 2015 г. в РФ пробонитировано прошло 165250 гол., из них 58889 коровы. В течение семи лет число КРС повысилось на 61827 гол (58,2 %), включая коров на 11590 гол. или на 24,7 %. КРС класса элита-рекорд составили 21,4 %, а класс элиты около 47,5 %, что во многом определяет продуктивный молодняк. Масса коров 3-4-5 лет и более за 8 лет составило 458,6 кг, а выход телят около 88,7 %. Основным недостатком данного показателя – плохое кормление и содержание коров, в основном бычков-производителей. Во многих хозяйствах быки-производители применяются в свободном пастбищном кормлении в стадах без подкормки со стороны. Из-за этого наступает истощение, не обеспечивая в последующем здорового, жизнеспособного плода. Быки чаще применяются I и II классов, что подтверждает низкое качество потомков и своей продуктивности. Это же состояние наблюдается в маточном поголовье. Пастбищные коровы содержатся до первого снега вместе с телятами без подкорма, а зимой во всех предприятиях не готовят комбинированные корма в виде сена, соломы и концентрированных кормов.

Следовательно масса телят в течение семи лет у бычков достигает 179,6 кг, телок достигает 167,2 кг, что отвечает II классу.

Для оперативного воспроизводства стада, извлекать от коровы каждый год плод, нужно уделить систематическому полноценному кормлению коров и племенных бычков, организации полноценного содержания внимание, улучшать ветобслуживание стада, обеспечивая в последние годы искоренение болезней КРС, препятствующие получению здоровых плодов.

Воспроизведение КРС находится в зависимости не только от получаемых телят, но и от количества коров, чем больше численность коров, тем больше воспроизводится стадо.

В 2015 г. в разных хозяйствах плезаводов реализовано 1401 быков и 7091 телок, это вдвое меньше, чем в 2014 г.

Многолетний труд зоотехников и ветеринаров, ученых калмыцкая порода воссоздала 16 генеало-

гических направлений и 40 семейств, вопрос который рассматривается не совсем внимательно.

Республика Калмыкия представлена калмыцкой породы в Открытом Акционерном Обществе Племязавод имени Чапчаева составляет 5166 гол. Крестьянско-фермерский комбинат «Адучи» около 5151 гол. и Республиканское Государственно-Унитарное Предприятие «Сарпа» около 3977 гол.

Самыми крупными племярепродукторами являются в Калмыкии Открытое Акционерное Общество «Шатта» – 3371 гол., Сельскохозяйственный Производственный Кооператив «Ханата» – 3042 гол., в Республике Бурятия – Сельскохозяйственный Производственный Кооператив «Мыла» – 1822 гол., в Ростовской обл. – колхоз имени Скиба – 1618 гол.

В племенных хозяйствах РФ в 2015 г. находилось 134326 гол. КРС калмыцкой породы, большая часть КРС калмыцкой породы находится в ЮФО.

Существенные препятствия в развитии племенного скота в Республике Калмыкия – плохое технологическое и техническое оснащение сферы, недостаток кормов, понижение продуктивности КРС, недостаток мотивации сельскохозяйственных производителей откормочной базы. Эти условия совместно с засушливой погодой, отсутствием водных ресурсов негативно влияют на животноводство, тем самым личные подсобные и КФ хозяйства Республики Калмыкия функционируют, но не обеспечивают себе достаточную прибыль для поддержания эффективности своей деятельности.

В Республике Калмыкия было проведено исследование в ходе которого была получена информация о том, что мясное скотоводство в Калмыкии достаточно развито для обеспечения продукцией республики и экспорта ее в другие регионы. В настоящее время многие скотоводческие хозяйства в РК экспортируют свою продукцию в другие регионы РФ примером может служить то, что в Москве и в московской области мясная продукция из РК пользуется большим спросом, как у обычных жителей города, так и у крупных ресторанов, так как является качественным продуктом.

Импорт мясной продукции в Республику в нынешних условиях можно считать неоправданным,

так как в Калмыкии достаточное количество скотоводческих организаций для обеспечения самой республики и экспорта продукта за ее пределы. Одним из главных производителей мяса в РК по можно считать Кетченеровский, Юстинский и Октябрьский районы республики. В данных районах производят наибольший процент мясной продукции.

Примером пагубного влияния импорта в РК может являться случай зафиксированный произошедший летом 2016 года, КРС завезенный из Республики Казахстан вызвал резкую вспышку вируса «Ящур», вследствие чего было уничтожено большое число голов КРС. У 50% зараженных ящуром коров летальный исход наступает через 2-3 дня, при этом человек может заразиться сырое сырое молоко и продукты переработки и также с летальным исходом.

Для фермеров ЛПХ и КФХ последствия заражения скота являлись тяжелыми. Жители Республики Калмыкия вынуждены были массово забивать принадлежащий им крупный рогатый скот, вследствие чего нести колоссальные убытки, особенно сильно при этом пострадали Ики-Бурульский Октябрьский районы республики.

При завозе КРС из других регионов (стран) нужно проводить более тщательное ветеринарное обследование. Фермерские хозяйства в республике должны более активно участвовать в конкурентной борьбе с иностранными производителями.

Представленная информация дает представление о деятельности мясного производства в республике, фермерам в Калмыкии необходимо более продуманно подходить к своим хозяйствам и развивать сотрудничество с другими регионами(странами) о экспорте мясной продукции.

Библиографический список

1. Каюмов Ф. Экономические аспекты развития мясного скотоводства// Молочное и мясное скотоводство. 2015. - № 6. - С.12-16.
2. Чимидова Н.В., Моисейкина Л.Г. Болдырева Б.А., Черунова И.В. Генетическое сходство калмыцкого скота племенных хозяйств Республики Калмыкия// Современные проблемы. 2016.- № 2.

References

1. Kayumov F. Ekonomicheskie aspekty razvitiya myasnogo skotovodstva// Molochnoe i myasnoe skotovodstvo. 2015. - № 6. - S.12-16.
2. Chimidova N.V., Moisejkina L.G. Boldyreva B.A., Cherunova I.V. Geneticheskoe skhodstvo kalmyckogo skota plemennykh hozyajstv Respubliki Kalmykiya// Sovremennyye problemy. 2016.- № 2.

ДИАГНОСТИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА В ИНФОРМАЦИОННОМ ТРУДОВОМ ПРОЦЕССЕ

Ядранский Д.Н., д.э.н., профессор, Уральский государственный экономический университет

Чумак Е.В., к.н. по государственному управлению, доцент, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: Цель: рассмотреть трансформацию диагностирования труда персонала в информационном трудовом процессе. Методы: диалектический – при анализе и описании трансформации социальных явлений, а так же парадигма постмодерна для описания социально-ценностных трансформаций. Результаты: критически рассматриваются доминирующие в современной практике подходы к управлению затратами на персонал и выдвигается тезис о их неэффективности. Теоретически обосновывается необходимость модификации существующих подходов к регламентации трудового процесса, а также к оценке его эффективности. Предлагается модель диагностики информационного трудового процесса которая представляет собой интегральный показатель являющийся производным от времени реализации биолого-социально-интеллектуальных параметров работников. Теоретически рассматривается роль самоорганизации в развитии современных трудовых коллективов. Очерчиваются перспективные направления развития современного управления процессом труда на предприятии, а также возможности перехода от технического нормирования труда к социальному нормированию. *Научная новизна:* в статье предложено рассматривать персонал в качестве оценочного показателя биолого-интеллектуально-социальные характеристики персонала.

Ключевые слова: эффективность, персонал, труд, процесс, результат, оценка, модель, социально-экономическая трансформация.

Abstract: Objective: to consider the transformation of the diagnosis of the labor of personnel in the information labor process. Methods: dialectical - in analyzing and describing the transformation of social phenomena, as well as the postmodern paradigm for describing social value transformations. Results: the approaches to the management of personnel costs that are dominant in modern practice are critically examined and the thesis of their inefficiency is put forward. Theoretically, it is necessary to modify existing approaches to the regulation of the labor process, as well as to assess its effectiveness. The model of diagnosing the information labor process is proposed. It is an Integral indicator that is a derivative of the time of realization of the biologo-social-intellectual parameters of workers. Theoretically the role of self-organization in the development of modern work collectives is considered. Prospective directions of the development of modern management of the labor process at the enterprise are outlined, as well as the possibilities of transition from technical regulation of labor to social rationing. Scientific novelty: the article proposes to consider personnel as an evaluation indicator of the biologo-intellectual-social characteristics of the staff.

Keywords: efficiency, personnel, labor, process, outcome, evaluation, model, social and economic, transformation.

В современной производственно-хозяйственной деятельности персонал предприятия, по-прежнему, выполняет роль базового ресурса. Не смотря на автоматизацию и механизацию подавляющего количества операций, исходные требования к персоналу остаются высокими, а потребность в привлечении квалифицированных работников – не утрачивает актуальности. Обеспечение эффективности управления персоналом на современном предприятии, по нашему мнению, предъявляет все более специфические требования к инструментарию и процедурам управляющего воздействия. Одним из существенных изменений стало увеличение доли информационного труда в общей трудоемкости, что уменьшило роль технического нормирования в процессе организации производства. Еще одной специфической чертой стало увеличение удельного веса управленцев с целью повышения качества документального обеспечения производственного процесса. Еще одной существенной проблемой является предложенная Е. Поповым концепция производственного оппортунизма [8], которая в условиях увеличения информационного труда становится все более актуальной. По нашему мнению, произошедшие изменения требуют переосмысления процесса регламентации и нормирования труда, а также учета все возрастающей роли социальных факторов оказывающих влияние на трудовой процесс.

Следует отметить, что анализ управленческого трудового процесса со времен А. Гастева и до наших дней, практически не учитывал ценностно-нормативной и социально-психологической природы работника. Нормативная потребность в управленческих работниках определялась по системе косвенных коэффициентов или корреляционных зависимостей. Однако, именно в условиях управленческого либо другого информационного труда [12], отказ от

моделей 20-х годов прошлого века становится принципиальным.

На сегодняшний день по-прежнему доминирует ресурсный подход к анализу трудовой деятельности. Однако, современное увеличение степени разделения труда привело к тому, что отдельный работник со специфическим набором социально-биологических характеристик уже не может рассматриваться в качестве целостного трудового ресурса. По сути, ресурсный потенциал работника информационного труда определяется не параметрами носителя трудового потенциала, а организационными условиями, в которых он находится. Таким образом, применение личных свойств работника (интеллекта, знаний, опыта, социально-психологических, ценностно-нормативных качеств) зависит, в большей степени, от внешних (для работника) условий. В таком контексте, интеллектуальный труд оказывается практически ненормируемым. При этом следует отметить, что в отличие от физических качеств, качества характеризующие интеллектуальные возможности работника, утрачиваются значительно быстрее.

Следует отметить, что интеллектуальный труд (собственно как и характеристику конкретного работника) не корректно рассматривать по отдельным показателям. Существует необходимость в применении системного подхода. При этом целесообразно также учитывать контекст реализации трудового потенциала. Исходя из того, что интеллектуальный потенциал может быть непосредственно реализован только в ходе трудового процесса, адекватность применения большинства современных оценочно-диагностических методик ставится нами под сомнение.

Рассматривая процесс разработки системы аналитических показателей необходимо учесть, высо-

кий динамизм изменений трудовых функций работников интеллектуального труда. Таким образом, наряду с сугубо профессиональными, выдвигает требования к адаптационным способностям работника. Поскольку, современный трудовой процесс выдвигает интегративные требования, основанные на совокупности и взаимодополняемости биологических (психофизиологических, психологических), социальных (ценностно-нормативных, адаптационных), и собственно профессиональных и интеллектуальных качеств работников, необходимо формирование комплексной системы показателей. Попытки учесть совокупность указанных факторов при помощи единичных показателей приведут к появлению громоздких методов и процедур. Часто такие методы основаны на многопрофильном тестировании, вплоть до применения методик «полиграфа». При этом вероятность ошибки не исключается.

По нашему мнению, применение сложной системы тестирования, психофизиологических экспертиз не только существенно усложняет процесс отбора, но и не решает по сути ключевой проблемы – оценки адекватности внутренней среды организации для раскрытия совокупности личностных факторов работника. Предлагаемая нами аналитическая модель также не дает исчерпывающего ответа относительно адекватности конкретного работника, однако позволяет комплексно смоделировать его потенциальную адекватность.

Исходя из того, что эффективность интеллектуального (информационного) труда раскрывается совокупностью биологических, социальных и интеллектуальных качеств работника, мы предлагаем рассматривать и в виде системы координат (рис. 1).

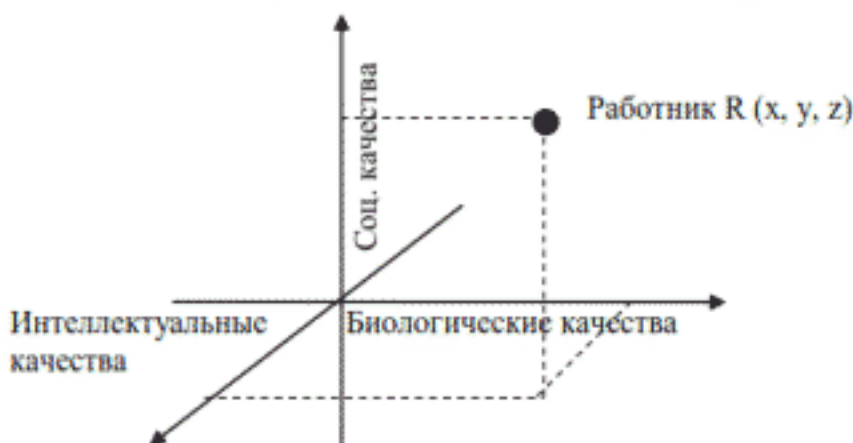


Рисунок 1 - Логика модели оценивания персонала в условиях интеллектуального труда

В практическом использовании речь может идти не столько об отдельных оценочных показателях, сколько о времени конвертации данных показателей в хозяйственный результат. Если в качестве основного результата рассматривать прибыль, то внешний вид модели становится идентичен формуле скорости из классической механики (1.1). В таком случае, единственной проблемой количественного определения является установление индивидуального вклада работника в хозяйственный результат (что в условиях интеллектуального труда не всегда представляется возможным). В случае сложности с определением индивидуального показателя, возможным видится применение показателя интегрального (для трудовой группы в целом).

$$V_r = \frac{dt}{dR}; \quad (1.1)$$

где V_r – результативность («скорость») использования трудовых параметров работника; dt – время использования трудовых параметров конкретного работника; dR – параметры конкретного работника.

В предложенную модель не включенным остался важный фактор – оплата труда. В условиях проблем с нормирование интеллектуального труда проблема оплаты может рассматриваться как установление соотношения (1.2) между результативностью труда и размером его оплаты.

$$V_r = \times 3П; \quad (1.2)$$

В современной практике оперативного хозяйственного управления используются две базовые модели повышения эффективности труда. В качестве объекта оптимизации рассматривается либо затраты рабочего времени, либо затраты на оплату

труда. В любом случае, персонал рассматривается как объект возможной экономии затрат, что не всегда эффективно в более длительной перспективе (в том числе исходя из выражения 1.2). Соответствующие модели приведены на рис. 2 (А – путем сокращения рабочего времени (численности), В – путем сокращения расходов на персонал).

Как можно видеть из рис. 2 – обе модели не являются однозначными в контексте обеспечения предприятия стратегической эффективности, поскольку приводят к ухудшению совокупных параметров интеллектуального труда (рис. 1). Это, в свою очередь, приводит к сокращению уровня совокупных ресурсов предприятия [4, с. 86], что нельзя считать положительным фактором долгосрочной перспективы. Необходимость оптимизации обуславливает определение кластеров (социально-функциональная роль которых в общем производственном процессе оказывается минимальной), оптимизация которых может выступать в качестве объекта экономии. С другой стороны, концентрация на любом отдельном элементе (функции) труда, вызывать нарушения логической сущности трудового процесса как целостного явления целью которого является получение изначально заданного результата.

На основании изложенного выше считаем, что для каждого вида трудовых функций должны определяться конкретные функционально значимые наборы социально-интеллектуально-биологических характеристик, которые будут выступать основой для принятия управленческих решений. Такой набор количественно может быть выражен в соответствии с предложенной выше логикой. Соответствующий показатель может использоваться в процессе выбора кластера экономии затрат на персонал.



Рисунок 2 - Модели повышения хозяйственной эффективности предприятия за счет персонала

Аналогично, решения должны приниматься в процессе внедрения результатов НТП по замене живого труда – овевающим (экономии рабочего времени). При этом, параметры трудовых характеристик работников будут претерпевать изменения, а соответственно потребуются изменения в совокупных и индивидуальных характеристиках персонала.

Говоря о интеллектуальном труде как проблемной сфере современного анализа, необходимо учитывать, что помимо объективных параметров (предложенных на рис. 1), есть и субъективные. Одним из основных является индивидуальная ценность труда работника. Так, в современных условиях для большинства работников трудовая деятельность, может быть обусловлена либо потребностью в получении средств к существованию, либо ценностью самого трудового процесса (который характеризуется определенным результатом и содержанием). Очевидно, что совокупная эффективность труда будет в некоторой степени зависеть от индивидуальных ценностей трудовой деятельности. Однако, в значительно большей мере, значение приобретает набор ценностей трудовой группы. В данном случае группа выступает социальной средой трудовой деятельности и объективизирует возможность раскрытия социальных характеристик работника (рис. 1). При этом совпадение ценностей группы и потребностей организации влияет также и на обеспечение кадровой безопасности предприятия [3, с. 58].

Поскольку, достижение результативности трудовых параметров характеризуется не только параметрами работника, но и условиями предприятия направленными на их раскрытие, соответственно возникает потребность в нормативной оценке исходных параметров (требований) рабочих мест. В данном контексте речь идет об определении исходных параметров труда (рабочего места) по совокупности биологических, профессиональных и социальных качеств. Данный показатель можно рас-

сматривать в качестве своеобразной нормы интеллектуального труда. Следует отметить также, что важным условием эффективности является соответствие групповых (индивидуальных) ценностей, нормативным ожиданиям со стороны предприятия. В данном случае указанный параметр тоже возможно рассматривать в качестве социальной нормы труда.

Ориентируя на реализацию указанных норм систему управления персоналом, предприятия видится возможным достигнуть баланса интересов предприятия и работников. В данном случае техническое нормирование труда, в значительной мере, уступает место нормированию социальному. При этом на характеристики как экономических так социальных норм влияние должны оказывать параметры производительности оборудования (технические характеристики и др.). Эти параметры, наряду с другими [13], формируют, специфику требований предприятия к работникам и определяют совокупную эффективность предприятия.

В предложенном контексте, социально-эффективным можно считать такой трудовой процесс, согласие на участие в котором возникает и существует без внешнего давления и основано на общественной, коллективной и индивидуальной оценке поведения участников. Такая оценка может реально (достоверно) отражать ценность конкретного поведенческого акта индивида. Более того, такая форма поведения (как справедливо отмечает К.Дмитриенко [6, с.93]), может превращаться в относительно самостоятельную форму общественной бытия – его социальную оценку.

Говоря о роли социального нормирования следует отметить, что увеличение удельного веса средств производства в современной трудовой деятельности, все более усугубляет эффект автономизацию персонала, уменьшая коллективные нормы и ценности. По сути уменьшается роль коллективного влияния на конкретного работника, что увеличивает

вариативность социальных норм в рамках коллектива предприятия.

В этом случае индикатором эффективности выступает согласие, возникающее в трудовом коллективе относительно выполнения определенного объема труда с определенной интенсивностью. Усложняется задача тем, что на сегодня параллельно происходят два процесса:

первый - трансформация характера экономического развития предприятий, в ходе которой вновь возрастает роль живого труда (увеличением удельного веса интеллектуального труда) в совокупной трудоемкости;

второй - трансформация характера самого труда, связанная с его информатизацией и автоматизацией (по сути, снижением собственно «живого» в трудовом процессе).

Последний тезис требует определенного пояснения, поскольку автоматизация труда на сегодня порождает дискуссию о возможности существования общества без труда [10, 11, с. 11-24]. Мы согласны с возможностью существования производства без физического труда, который на самом деле может быть заменен автоматизированным, однако при условии, что такой труд будет дешевле, чем физический. При этом, интеллектуальный труд, доля которого, как отмечалось выше, постоянно растет, заменить практически невозможно. Невозможно также заменить труд организационно-управленческого характера. Следует отметить, что параллельно с увеличением удельного веса умственного труда возрастает его цена и ценность [9], а также индивидуальная ответственность исполнителя.

Увеличение индивидуальной ответственности конкретного исполнителя связано с тем, что увеличение степени автоматизации труда приводит к тому, что действия (ошибки) конкретного исполнителя могут иметь катастрофические последствия для общества. В данном ключе помимо оценочных показателей указанных на рис. 1, значение приобретают такие как уменьшение длительности воздействия негативных социально-экономических факторов на персонал предприятия (уменьшение заработной платы, сокращения, неполный рабочий день и пр.). Поскольку, даже непродолжительное воздействие негативных факторов на персонал может привести к нивелированию исходных ценностных установок (ориентаций) данная задача приобретает для управленческого процесса первоочередное внимание. Усиливается негативный эффект может групповой динамикой (в случае коллективного характера труда), что может привести всю трудовую группу к социальной деградации, ухудшению микроклимата, падению общего уровня трудового потенциала и лояльности работников. Управление перечисленными факторами, по нашему мнению, является необ-

ходимым для обеспечения эффективности информационного труда на предприятии.

Таким образом, можно констатировать, что в процессе информатизации и автоматизации современного производства снижается роль существующей методологической базы управления, основанная на принципах технического нормирования труда. В таких условиях возрастает роль иных методов, разработки интегральных показателей, применению группового нормирования и управляемой самоорганизации трудовых коллективов. Роль групповых социальных норм в данном процессе, так же является высокой, однако может быть конкретизирована не для всех видов информационного труда. Разработка групповых социальных норм труда связана с использованием социальных технологий управления, которые в современной практике управления предприятиями пока не нашли системного научного осмысления.

По нашему мнению, факт возрастающей роли персонала в современном трудовом процессе трансформирует доминирующий сегодня ресурсный подход в результатный (персонал как безальтернативный фактор создания добавленной стоимости). В этом контексте сравнение персонала как альтернативного ресурса, который безусловно может быть заменен, нами рассматривается как ошибочное. Также считаем необходимым рассматривать персонал, задействованный в современном информационном трудовом процессе, как некую целостность, обладающую набором уникальных качеств адекватных конкретному информационно-трудовому процессу. Все указанное выше, ставит задачу разработки подходов к новой парадигме научного управления и нормирования труда на предприятиях, использующих информационный труд.

Возможным направлением решения данной проблемы является отражение внутреннего социального наполнения отдельных участков информационного трудового процесса. Другими словами – комплексной характеристикой формационного трудового процесса будет не набор компетенций, а характеристика социальной роли (миссии) конкретного работника и набор объективных параметров раскрывающих готовность работника к воспроизводству данной роли. При этом мы считаем принципиально необходимым оценку эффективности реализации данной роли (формула 1.2), а также условий созданных предприятием для успешной ее реализации.

Более того, учитывая тот факт, что работник интеллектуальной сферы, как объект анализа, постоянно меняет свои качественные параметры (вследствие устаревания и обновления определенной информации, приобретения новых навыков и пр.), существует необходимость оценки влияния текущих изменений в их структурно-логической связи с его функциональной миссией в трудовом процессе.

Библиографический список

1. Бауман, Зигмунт. Индивидуализированное общество / Зигмунт Бауман; Пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. - Центр исслед. постиндустр. о-ва, Журн. "Свобод. мысль". - Москва : Логос, 2002. - LXIII, 324 [2] с.
2. Баранов, В. Всеобщий труд и личность [Текст] / В. Баранов // Человек и труд : ежемес. науч.- практ. журн.. - 2008. - № 6. - С. 50-52
3. Борисов И.А. Структура вознаграждения работников на рынке труда уральского региона: влияние мотивов фирмы на оптимальную форму контракта / И.А. Борисов, А.А. Илюхин, А.Л. Андреева // Известия Уральского государственного экономического университета 3-4 (47-48) УРГЭУ: 2013 с. 106-112
4. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. Учебник для вузов. - М.: Издательская группа НОРМА-ИНФА М, 1999. - 384 с.
5. Гримблат, Станислав Олегович. Стратегия управления персоналом : (взгляд из будущего в будущее) / Станислав Гримблат, Марк Воронов. - Киев : Ника-Центр, 2004. - 190 с. : ил., портр.; 20 см.
6. Дмитриенко Г.А. Мотивация и оценка персонала: Учеб. Пособие. - К.: МАУП, 2002. - 248 с.: ил. - Библиогр.: с. 240-244

7. Кузнецова Н.В. Методы противодействия угрозам кадровой безопасности организации / Наталья Викторовна Кузнецова // Известия Уральского государственного экономического университета 2 (52). УрГЭУ: 2014 с. 53-61
8. Попов Е. Оппортунизм на производственных предприятиях/ Евгений Васильевич Попов, Евгения Викторовна Ерш // Управленец 2 (54) УрГЭУ: 2015, с. 60-64
9. Райх Р. Труд наций. Готовясь к капитализму XXI века // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. – Москва: Academia, 1999
10. Тоффлер О. Будущее труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/Toffler/_FutW.php
11. Шевчук А.В. О будущем труда и будущем без труда (футурологические дискуссии) / А.В. Шевчук // Экономическая социология. – 2005. – Т. 6. – № 3. – С. 11-24
12. Фабричнов, Сергей Анатольевич. Информационный труд: теория, методология, вопросы развития : [Монография] / С. А. Фабричнов. - Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 1999. - 181, [2] с.

References

1. Bauman, Zigmunt. Individualizirovannoe obshchestvo / Zigmunt Bauman; Per. s' angl. pod red V. L. Inozemceva; Centr issled. postindustr. o-va, ZHurn. "Svobod. mysl". - Moskva : Logos, 2002. - LXIII, 324, [2] s..
2. Baranov, V. Vseobshchiy trud i lichnost' [Tekst] / V. Baranov // Chelovek i trud : ezheмес. nauch.- prakt. zhurn.. - 2008. - № 6. - S. 50-52
3. Borisov I.A. Struktura voznagrazhdeniya rabotnikov na rynke truda uralskogo regiona: vliyanie motivov firmy na optimal'nyu formu kontrakta / I.A. Borisov, A.A. Ilyuhin, A.L. Andreeva // Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta 3-4 (47-48) UrGEHU; 2013 s. 106-112
4. Genkin B.M. EHkonomika i sociologiya truda. Uchebnik dlya vuzov. - M.: Izdatel'skaya gruppa NORMA-INFA M, 1999. - 384 s.
5. Grimblat, Stanislav Olegovich. Strategiya upravleniya personalom : (vzglyad iz budushchego v budushchee) / Stanislav Grimblat, Mark Voronov. - Kiev : Nika-Centr, 2004. - 190 s. : il., portr.; 20 sm.
6. Dmitrienko G.A. Motivatsiya i ocenka personalu: Ucheb. Posobie. - K.: MAUP, 2002. - 248 s.: il. - Bibliogr.: s. 240-244
7. Kuznecova N.V. Metody protivodejstviya ugrozam kadrovoj bezopasnosti organizacii / Natal'ya Viktorovna Kuznecova // Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta 2 (52). URGEHU: 2014 s. 53-61
8. Popov E. Opportunizm na proizvodstvennyh predpriyatiyah/ Evgenij Vasil'evich Popov, Evgeniya Viktorovna Ersh // Upravlenec 2 (54) URGEHU: 2015, s. 60-64
9. Rajh R. Tруд nacij. Gotovyas' k kapitalizmu HKHI veka // Novaya postindustrial'naya volna na Zapade: Antologiya / pod red. V.L. Inozemceva. - Moskva: Academia, 1999
10. Toffler O. Budushchee truda [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/Toffler/_FutW.php
11. SHEvchuk A.V. O budushchem truda i budushchem bez truda (futurologicheskie diskusii) / A.V. SHEvchuk // EHkonomicheskaya sociologiya. - 2005. - T. 6. - № 3. - S. 11-24
12. Fabrichnov, Sergej Anatol'evich. Informacionnyj trud: teoriya, metodologiya, voprosy razvitiya : [Monografiya] / S. A. Fabrichnov. - Voronezh : Izd-vo Voronezh. gos. un-ta, 1999. - 181, [2] s.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОПТОВОЙ И РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ В СОСТАВЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Ялунина Е.Н., д.э.н., профессор, Уральского государственного экономического университета

Логунов А.Е., начальник отдела закупок ООО «Прибор-ПК»

Аннотация: В условиях трансформации экономики особое значение приобретает развитие оптовой торговли и розничной продовольственными товарами как фактор обеспечения сбалансированности агропромышленного комплекса. В розничной торговле продовольственными товарами за последние годы усилилась конкуренция, что вызвано как внутренними факторами развития торговли, так и активностью проникновения на российский рынок зарубежных хозяйствующих субъектов. Одной из приоритетных проблем развития внутренней торговли продовольственными товарами в Российской Федерации является проблема качества продовольственных товаров на рынке. В связи с сохранением высокой доли импортных продовольственных товаров на отечественном рынке проблемы их качества пока не решены. Учитывая требования безопасности потребления в РФ, реальная практика показывает, что импортная продукция им не соответствует, так как не выработаны необходимые технические регламенты. Необходимо совершенствовать механизмы государственного субсидирования отечественных товаропроизводителей с целью их повышения уровня конкурентоспособности. В настоящее время тенденция сокращения числа хозяйствующих субъектов из-за отсутствия возможности полноценного развития производства в связи с не эффективным использованием имеющегося совокупного потенциала. Актуальность исследования заключается в решении обозначенных проблем: импортозамещение в РФ, угроза введения валютных санкций со стороны Запада, внутренняя безопасность страны, повышение уровня конкурентоспособности рыночных субъектов. **Ключевые слова:** рынок, агропромышленный комплекс, торговля, конкурентоспособность, управление, импортозамещение, санкции, хозяйствующий субъект, продовольственные товары, спрос, предложение.

Abstract: Under the conditions of transformation of economy development of wholesale trade and retail foodstuff as a factor of ensuring balance of agro-industrial complex is of particular importance. In retail trade by foodstuff the competition that is caused both internal factors of development of trade, and activity of penetration on the Russian market of foreign accounting entities in recent years amplified. One of priority problems of development of domestic trade in foodstuff in the Russian Federation is the problem of quality of foodstuff in the market. Due to preserving of a high share of import foodstuff in the domestic market of a problem of their quality have not been solved yet. Considering consumption safety requirements in the Russian Federation, real practice shows that import products do not correspond to them as necessary technical regulations are not developed. It is necessary to improve the mechanism of the state subsidizing of domestic producers for the purpose of their increase of level of competitiveness. Now a tendency of reduction of number of accounting entities due to the lack of possibility of full development of production in connection with not effective use of the available cumulative potential. Relevance of research consists in the solution of the designated problems: import substitution in the Russian Federation, threat of introduction of currency sanctions from the West, internal security of the country, increase of level of competitiveness of market subjects. **Keywords:** market, agro-industrial complex, trade, competitiveness, management, import substitution, sanctions, accounting entity, foodstuff, demand, offer.

Торговля, являясь важнейшей сферой жизнеобеспечения, способствует формированию платежеспособного спроса, удовлетворяет потребности населения в товарах и услугах.

Торговля представляет собой отрасль народного хозяйства, которая обеспечивает обращение товаров, их движение из сферы производства в сферу потребления [3, с.25].

С позиции предпринимательства, торговля является направлением деятельности, который направлен на извлечение дохода. Объектом такой деятельности выступает товарообмен, купля-продажа товаров, а также сопутствующие дополнительные услуги, оказываемые покупателям в процессе продажи товаров [5, с.75].

Существует следующая классификация видов торговли (рисунок 1) [3, с.80].



Рисунок 1 – Классификация торговли

Охарактеризуем подробнее виды торговли, отраженные на рисунке 1.

Условно торговля может быть разделена на внешнюю и внутреннюю.

Внешняя торговля заключается в обращении товаров между государствами. Торговые отношения различных стран между собой образуют систему международной торговли.

В рамках осуществления внутренней торговли товары обращаются внутри одной страны. При этом в рамках одного государства посредством механизма торговли реализуется общественно важная функция - доведение товаров от производителя к потребителю.

В зависимости от стадий обращения, проходящих товаром от производителя к потребителю, торговля подразделяется на оптовую и розничную. Такая классификация основана на положениях гражданского и налогового законодательства. Отношения в рамках розничной купли-продажи помимо Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) также регулирует Закон «О защите прав потребителей» и иные, принятые в соответствии с ним правовые акты Правительства РФ.

Согласно статей 492 и 506 ГК РФ основной критерий отличия розничной торговли от оптовой - это конечная цель использования приобретаемого покупателем товара [1].

Статья 492 ГК РФ устанавливает, что розничная торговля - это предпринимательская деятельность по продаже товаров в розницу, в процессе которой продавцом покупателю передается товар для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с ведением предпринимательской деятельности [1].

В соответствии с данным определением к таким покупателям относятся физические лица, являющиеся конечными потребителями товара. Отношения продавца и покупателя при розничной торговле всегда носят характер договора купли-продажи.

В зависимости от особенностей торгового обслуживания покупателей и наличия торгового помещения розничная торговля может осуществляться следующим образом:

- через стационарную сеть;
- через передвижную торговую сеть;
- по почте, через Интернет-магазины.

Также существуют различные формы ведения розничной торговли: к примеру, реализация товаров с обслуживанием покупателей в месте продажи товаров (на торговом объекте), реализация товаров по образцам, реализация товаров длительного характера и использование в кредит и др.

При осуществлении оптовой торговли организации реализуют товар хозяйствующим субъектам, которые приобретают его с целью дальнейшей перепродажи или производства какой-либо продукции (выполнения работ, оказания услуг). В данном случае отношения между продавцом и покупателем товара чаще всего оформляются посредством договоров поставки (статья 506 ГК РФ).

Таким образом, при делении торговли на оптовую и розничную основным критерием является конечная цель использования приобретаемого покупателем товара:

- в случае оптовой торговли приобретаемый товар предназначен для последующего использования в предпринимательской деятельности;
- в рамках розничной торговли товар приобретается для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с ведением предпринимательской деятельности.

В настоящее время благодаря развитию рыночных отношений, проведению экономических реформ торговля относится к наиболее прогрессивным видам деятельности и затрагивает все категории населения.

Темпы роста торговли опережают темпы роста других отраслей и уступают только финансовым услугам, строительной сфере и образованию. По данным Росстата, в период с 2011 по 2016 гг. темп роста торговли составил 24,2%. При этом темпы роста розничной торговли превышают темпы роста оптовой торговли примерно в 2,3 раза, составляя 6,3% и 2,7% соответственно [7].

Торговля вносит значимый вклад в валовой внутренний продукт РФ. Суммарно оптовая и розничная торговля на конец 2016 г. составили 18,1% в валовой добавленной стоимости [7].

На конец 2016 г. в торговой отрасли было занято 2,6 млн. предприятий и предпринимателей, причем большая их часть (69%) - это индивидуальные предприниматели [7].

Оказывая огромное влияние на занятость населения, торговая отрасль на конец 2016 г. предоставила работу 12 млн. чел. или 17,8% от всего занятого населения РФ [7].

Свыше 40% предприятий малого бизнеса в России работают в сегменте торговли, на которую приходится более 60% оборота таких предприятий. В свою очередь, именно малый бизнес повышает инновационную активность в стране, поскольку малые предприятия первыми начинают продажу новых товаров, объемы производства которых пока недостаточны для их реализации через крупные торговые сети.

Торговля способствует развитию предпринимательства, поскольку является первой ступенью для перехода предпринимателей в иные сферы деятельности. Начиная с перепродажи товаров, новая компания затем может расширяться, к примеру, за счет открытия собственного производства.

Оценивая важность торгового сегмента для экономики страны, необходимо отметить ее неоднородный уровень развития по отдельным регионам России. Существующая дифференциация кроме того усугубляется последствиями экономического кризиса.

На рисунке 2 проиллюстрирован вклад торговли в валовой региональный продукт (ВРП) в 2016 г. [7]

В первую очередь, основываясь на данных рисунка 2, отметим вклад торговли в валовой региональный продукт Центрального федерального округа (31%), Северо-Кавказский федеральный округ занимает второе место (21,80%). Наименьший показатель у Дальневосточного региона - 10,00%.

Если рассматривать долю торговли в валовом региональном продукте по субъектам РФ, то лидирующая позиция принадлежит Москве - 33%, далее - Республика Дагестан (26,1 %) и на третьем месте Тамбовская область (25,5 %). В наименьшей степени в формировании ВРП торговля участвует в Республике Калмыкия (8,2%), Сахалинской области (5,4%) и Чукотском автономном округе (4,5%).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что сфера торговли получила наибольшее развитие в региональных центрах. Это объясняется как высоким уровнем спроса, так и большей концентрацией потоков товаров в региональных центрах.

Неоднородное развитие торговли по регионам России также выражается в уровне цен, обеспеченности торговыми площадями (особенно в части современных форматов торговли), в товарном ассортименте. Эти показатели напрямую характеризуют торговую отрасль и влияют на ее развитие в отдельном регионе.

Наряду с регионами, для которых характерен высокий вклад торговли в экономику, существуют и регионы, в которых на долю торговли приходится меньший вклад, но при этом она остается одной из наиболее важных отраслей экономики. Так, например, в Чукотском автономном округе вклад торговли в ВРП составляет всего 4,5%, но при этом для данного региона существенную роль играет межрегиональная торговля, т.к. большая часть продукции доставляется из других регионов. Торговля товарами отечественного производства между российскими регионами характеризует уровень востребованности отечественных товаров на внутреннем рынке.

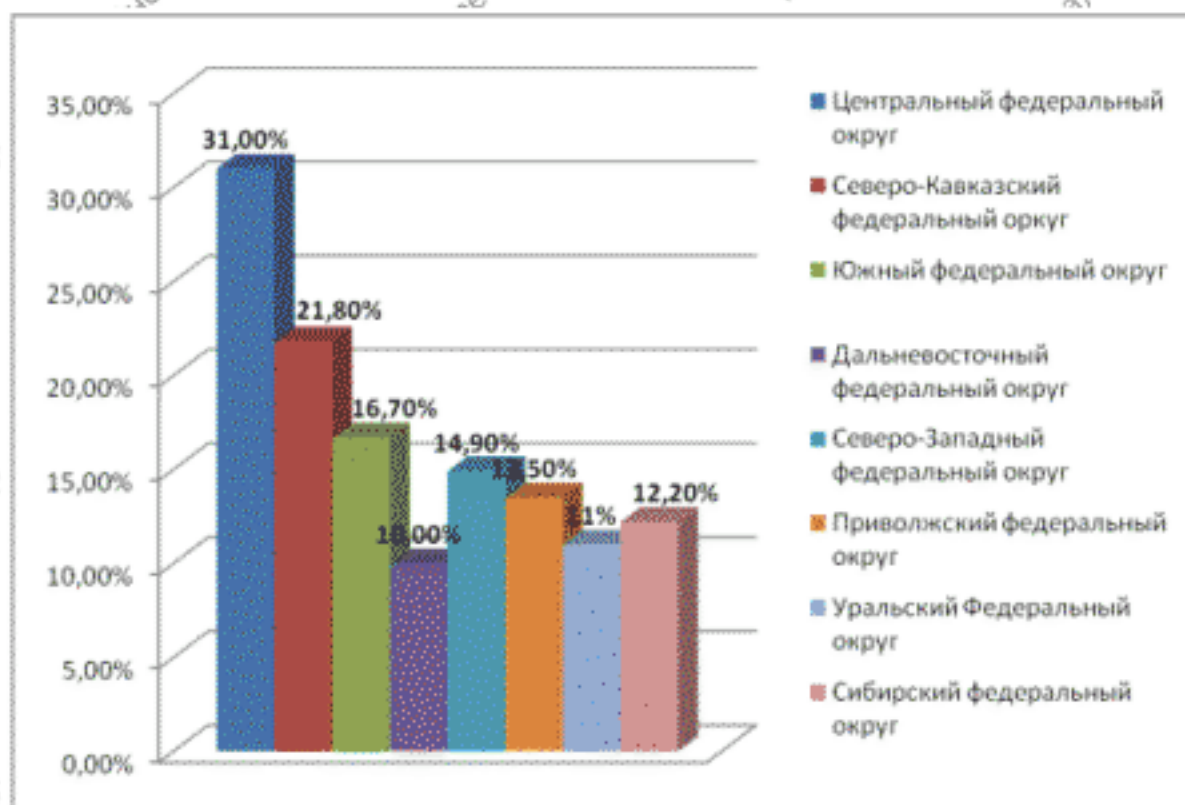


Рисунок 2 – Доля торговли отрасли в ВРП в 2016 г., %

Развитию конкуренции, а значит и торговли на территории большинства регионов России препятствуют административные барьеры, которые снижают стимулы входа на рынки новых участников, повышают непроизводственные издержки и создают предпосылки для коррупции.

К наиболее часто встречающимся административным барьерам относятся [5, с.198]:

- усложненная процедура регистрации новых участников рынка;
- значительное количество контролирующих органов;
- непрозрачная деятельность органов исполнительной власти и затрудненный доступ к информации.

Также можно отметить и наличие инфраструктурных барьеров, препятствующих входу на региональные рынки. Такие барьеры специфичны для каждой отрасли, а на рынке розничной торговли представляют собой ограниченное количество торговых площадей в отдельных территориях.

Важность решения актуальных проблем, которые сдерживают развитие торговых организаций, обусловлена их ролью в системе общественного воспроизводства.

Основная функция, выполняемая торговлей, это, безусловно, продажа товаров. Однако, для того чтобы обеспечить свою конкурентоспособность, торговые организации должны предоставлять и дополнительные сопутствующие реализации товаров услуги, связанные с доведением товаров до конечного потребителя. К таким функциям относятся: проведение маркетинговых исследований, изучение покупательского спроса на товары, консультационные услуги покупателям при выборе товаров, предоставление дополнительного сервиса по доставке товаров покупателю, прием заказов на отсутствующие в продаже товары и др.

Объем и характер функций, которые выполняет торговая организация, определяется ее типом, раз-

мером, технической оснащенностью, местом расположения и другими факторами.

Кроме реализуемых специфических функций торговля также характеризуется следующими особенностями [5, с.201]:

1. Завершение цикла производства реализацией товаров конечному потребителю (при розничной торговле).
2. Результаты торговой деятельности влияют на состояние денежного обращения в стране.
3. Накопление наличных денежных средств, необходимость строгого контроля соблюдения норм и правил организации налично-денежного оборота.
4. Оказание дополнительных, сопутствующих продаже товаров услуг.
5. Высокая степень адаптации.
6. Высокий уровень оборачиваемости капитала, взаимосвязь результатов торговой деятельности со скоростью оборота средств.
7. Отсутствие производственного процесса позволяет не учитывать незавершенное производство.
8. Цена и ассортимент продаваемых товаров зависят от характера спроса, особенностей социально-экономической структуры обслуживаемого населения.
9. Доходы от торговли зависят от времени года, дней недели, часов суток (к примеру, торговля активизируется на новогодние праздники).
10. Личная ответственность торговых работников за сохранность материальных и финансовых ресурсов.

Таким образом, торговля занимает ключевое положение, выполняет транзит товаров от производителя к потребителю, обеспечивая все население необходимыми ресурсами, что подтверждает безусловную необходимость совершенствования торговой отрасли.

Библиографический список

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (в ред. от 07.02.2017 г.) [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс // URL: // <http://base.consultant.ru>.
2. ГОСТ Р 51773-2009. «Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли» (утв. и введен в действие Приказом Ростехрегулирования от 15.12.2009 г. №771-ст) // СПС КонсультантПлюс // URL: // <http://base.consultant.ru>.
3. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России. – Инфра-М, 2013. – 240 с.
4. Измоденова Д.И., Молокова Е.Л. Экономика, право и образование в условиях риска и неопределенности: тенденции и перспективы развития материалы Международной научно-практической конференции [Текст]: материалы Международ.науч.-практ.конф.(Нижний Тагил, 25 февраля 2016 г.) / [отв. за вып.: С.А. Упоров, Е.Н. Ялунина]; М-во образования и науки Рос.Федерации, Урал.Гос.экон.ун-т.-Екатеринбург: [Изд-во Урал.го.экон.ун-та], 2016. – 125 с.
5. Каплина С.А. Организация и технология розничной торговли. – Феникс, 2013. – 336 с.
6. Маслаков В.В., Курдюмов А.В. Анализ производства продукции сельского хозяйства в Челябинской области // Экономика и предпринимательство. 2016. №11-1. С.77. <http://www.gks.ru/> (Официальный сайт Росстата).
7. <http://www.gks.ru/> (Официальный сайт Росстата).

References

1. Grazhdanskiy Kodeks Rossijskoj Federacii ot 30.11.1994 g. №51-FZ (v red. ot 07.02.2017 g.) [Elektronnyj resurs] // SPS KonsultantPlus // URL: // <http://base.consultant.ru>.
2. GOST R 51773-2009. «Nacional'nyj standart Rossijskoj Federacii. Uslugi trgovli. Klassifikaciya predpriyatij trgovli» (utv. i vveden v dejstvie Priказom Rostekhregulirovaniya ot 15.12.2009 g. №771-st) // SPS KonsultantPlus // URL: // <http://base.consultant.ru>.
3. Bazhenov YU.K. Roznichnaya trgovlya v Rossii. – Infra-M, 2013. – 240 s.
4. Izmodenova D.I., Molokova E.L. EHkonomika, pravo i obrazovanie v usloviyah riska i neopredelennosti: tendencii i perspektivy razvitiya materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii [Tekst]: materialy Mezhdunarod.nauch.-prakt.konf.(Nizhniy Tagil, 25 fevralya 2016 g.) / [otv. za vyp.: S.A. Uporov, E.N. YAlunina]; M-vo obrazovaniya i nauki Ros.Federacii, Ural.gos.ehkon.un-t.-Ekatereinburg: [Izd-vo Ural.go.ehkon.un-ta], 2016. – 125 s.
5. Kaplina S.A. Organizaciya i tekhnologiya roznichnoj trgovli. – Feniks, 2013. – 336 s.
6. Maslakov V.V., Kurdyumov A.V. Analiz proizvodstva produkcii sel'skogo hozyaistva v CHelyabinskoj oblasti // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. №11-1. S.77. <http://www.gks.ru/> (Oficial'nyj sajt Rosstata).
7. <http://www.gks.ru/> (Oficial'nyj sajt Rosstata).

Содержание

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ Аблеева А.М., Гафарова А.Э.	3
РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ МЕХАНИЗМОМ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА НА ОСНОВЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА Александров М.Ю.	7
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ Барнашов К.С.	10
СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ УЧАСТНИКОВ ИНТЕГРАЦИИ Войт А.В.	14
ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ОПТИМАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЗДАНИЕ НОВШЕСТВ, ОБНОВЛЕНИЕ И МОДЕРНИЗАЦИЮ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА Гришков В.Ф.	18
СТРАТЕГИЯ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ Грибов В.В., Распопова А.Ю.	21
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ, МЕРОПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ЕЕ СОКРАЩЕНИЕ Грядунова А.В., Кожанчиков О.И., Тишаев В.В., Щелкаев И.А.	24
НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ «МИР»: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ Гулько А.А., Клеткина Е.С., Гордя Д.В.	30
ЭКСПАНСИЯ ТНК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ: ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ИЛИ УГРОЗА Живайкина К.В., Коннов С.С., Сундикова И.В.	32
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОВОЩНОГО РЫНКА В РОССИИ Захарова Ю.Н., Ярошенко Н.Н., Шуклина Д.А.	36
ПРЕДНАМЕРЕННОЕ БАНКРОТСТВО: ИСТОРИЧЕСКИЙ И СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД Зубарев И.С.	41
ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ И ЕЕ АГРОБАЦИЯ Иванова Т.Ю., Кочкова Я.А.	44
ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСПРАВИТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ Калашников Г.М., Дерков А.А.	49
КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ Киюткина И.И., Гончаров Д.А.	51
КОНТРОЛЛИНГ КАК МЕХАНИЗМ КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ Коваленко А.П., Москвитин Г.И., Тараскин М.М.	53
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ Кондратьева Н.Н., Шамина О.В.	57
ПРИМЕНЕНИЕ BAP-АНАЛИЗА ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ТОРГОВЛИ РЕГИОНА Кочин Ю.А., Кочина Т.В.	62
АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГА СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ Кремер К.И., Волкова А.Г.	66
ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ Крылова Н.Н., Горская Ю.А., Бросалин В.И.	71
ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ НА ТЕНЕВУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ Лизина О.М.	76
ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННОМ МАРКЕТИНГЕ Мальшев А.А., Кошелева Т.И.	78
ЭВОЛЮЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ ТАЙМЫРСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ) Мильчакова Ю.В.	82
ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В КОНТЕКСТЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ Наземцева Ю.Ю., Обйремко С.И., Троцкий А.А.	85
МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ КАК ТОЧЕК РОСТА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ Новиков С.В.	91
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАПРАВЛЕНИЙ ПОДГОТОВКИ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ Орлова И.Ю., Орлова М.Ю., Грицова О.Ж., Носырева А.Н.	94
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ Панягина А.Е., Майорова Л.В.	97
ИНФЛЯЦИОННЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ Пенюгалова А.В., Пышноград А.П.	101
ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ Савон И.В., Мамонтова Ю.П., Лепетикова И.Ю.	105

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПРЕВОСХОДСТВО ТЕХНОЛОГИИ FISHBONE ПЕРЕД ТРАДИЦИОННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ БУРЕНИЯ Саушин А.Э., Лямина Н.Ф., Минев В.С.	110
БЭНЧМАРКИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА Симонова Е.В.	113
КОНСОЛИДАЦИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ИЗ БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА РФ Соломко М.Н., Соломко И.М.	116
СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО И ЖИЛИЩНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ Трейман М.Г.	121
РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ НА ОСНОВЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ИННОВАЦИЙ ОТРАСЛЕВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ Филатов В.В.	126
ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНКА СБЫТА ПЛЕМЕННОГО СКОТА В РОССИИ Цутаева В.Б., Еловенко Д.А., Бурлинова А.С., Бейшембиева А.Д., Кегдеева Е.М.	133
ДИАГНОСТИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА В ИНФОРМАЦИОННОМ ТРУДОВОМ ПРОЦЕССЕ Ядранский Д.Н., Чумак Е.В.	137
ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОПТОВОЙ И РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ В СОСТАВЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА Ялунина Е.Н., Логунов А.Е.	142

Contents

A COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF THE OWN CAPITAL OF THE ORGANIZATION Ableeva A.M., Gafarova A.Z.	3
DEVELOPMENT OF METHODS TO CONTROL THE MOVEMENT OF THE INFORMATIZATION OF THE PUBLIC SECTOR ON THE BASIS OF E-GOVERNMENT Aleksandrov M.YU.	7
TECHNOLOGICAL STAGES IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIA'S ECONOMY Barmashov K.S.	10
THE SPECIFICS OF ESTIMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL AND KEY COMPETENCES OF PARTICIPANTS OF INTEGRATION Vojt A.V.	14
THE FORMATION OF A MODEL OF OPTIMUM DISTRIBUTION OF INVESTMENTS INTO INNOVATIONS, UPDATING AND UPGRADING OF FIXED CAPITAL Grishkov V.F.	18
STRATEGY AND FACTORS TO IMPROVE ECONOMIC SECURITY, LONG-TERM DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS Gromov V.V., Raspopova A.YU.	21
STATISTICAL ANALYSIS OF ECONOMIC CRIME IN THE OREL REGION, MEASURES AIMED AT ITS REDUCTION Gryadunova A.V., Kozhanchikov O.I., Tishaev V.V., Shalaev I.A.	24
NATIONAL SYSTEM OF PAYMENT CARDS "THE WORLD": PROBLEMS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT Gul'ko A.A., Kletkina E.S., Gordya D.V.	30
THE EXPANSION OF TNCS ON THE RUSSIAN MARKET: THE FACTOR OF ECONOMIC GROWTH OR A THREAT ZHivajkina K.V., Konnov S.C., Sundikova I.V.	32
ANALYSIS OF TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF VEGETABLE MARKET IN RUSSIA Zhararova YU.N., YAromenko N.N., Shuklina D.A.	36
DELIBERATE BANKRUPTCY: A HISTORICAL AND CONTEMPORARY APPROACH Zubarev I.S.	41
THE EFFECTIVENESS OF MARKETING ACTIVITIES: IMPROVING METHODS AND TESTING Ivanova T.YU., Kochikova YA.A.	44
THE PROBLEM OF DETERMINING SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF ACTIVITIES OF THE CORRECTIONAL INSTITUTION Kalashnikov G.M., Perkov A.A.	49
PERSONNEL POLICY IN THE MANAGEMENT STRATEGY OF COMMERCIAL BANK Kiyutina I.I., Goncharov D.A.	51
CONTROLLING AS A COORDINATION MECHANISM FOR THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM Kovalenko A.P., Moskvitin G.I., Taraskin M.M.	53
STATE SUPPORT OF PEASANT (FARMER) FARMS Kondrat'eva N.N., Shamina O.V.	57
APPLICATION OF GAP ANALYSIS WHEN DEVELOPING A TRADING STRATEGY REGION Kochinov YU.A., Kochinova T.V.	62
RELEVANT ASPECTS OF THE MARKETING OF SOCIALLY IMPORTANT SERVICES IN THE MODERN ECONOMY Kremer K.I., Volkova A.G.	66
THE FORMATION MECHANISM OF REALISATION OF INVESTMENT PROGRAMS OF DEVELOPMENT OF COMMERCIAL ACTIVITIES CATERING Krylova N.N., Gorskaya YU.A., Brosolin V.I.	71
THE IMPACT OF INSTITUTIONAL CHANGE IN THE SHADOW COMPONENT OF THE NATIONAL ECONOMY Lizina O.M.	76
STAGES OF DEVELOPMENT OF A CUSTOMER-ORIENTED COMPANY IN CONTEMPORARY MARKETING Malyshev A.A., Kosheleva T.I.	78
THE EVOLUTION OF THE STATE SOCIO-ECONOMIC POLICY OF THE NORTHERN TERRITORIES (BY THE EXAMPLE OF TALMYR MUNICIPAL DISTRICT OF KRASNOYARSK REGION) Mil'chakova YU.V.	82
THE STUDY OF THE REGIONAL ECONOMIC SPACE IN THE CONTEXT OF COMPETITIVENESS Nazemceva YU.YU., Obiremko S.I., Trockovskij A.YA.	85
METHODS OF IDENTIFYING PROMISING INNOVATIVE CLUSTERS AS POINTS OF GROWTH OF THE MODERN ECONOMY Novikov S.V.	91
ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF THE AREAS OF TRAINING IMPLEMENTED BY EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION Orlova I.YU., Orlova M.YU., Gricova O.A., Nosyreva A.N.	94
METHODS OF ESTIMATION OF RELIABILITY OF COMMERCIAL BANKS Panyagina A.E., Majorova L.V.	97
INFLATION AND INVESTMENT PROCESSES IN THE MODERN RUSSIAN ECONOMY Penyugalova A.V., Ryshnograf A.P.	101

<i>FEATURES THE POLICY OF THE EXTERNAL ECONOMIC SAFETY IN MODERN RUSSIA</i>	105
<i>Savon I.V., Mamontova YU.P., Lepetkova I.YU.</i>	
<i>STRATEGIC ADVANTAGE TECHNOLOGY FISHBONE OVER CONVENTIONAL DRILLING TECHNOLOGIES</i>	110
<i>Saushin A.Z., Lyamina N.F., Miney V.S.</i>	
<i>FINDING AN EFFECTIVE TOOL OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF INNOVATIVE SMALL AND LARGE BUSINESSES</i>	113
<i>Simonova E.V.</i>	
<i>CONSOLIDATION OF INTER-BUDGET TRANSFERS PROVIDED FROM THE BUDGET OF THE RF SUBJECT</i>	116
<i>Solomko M.N.</i>	
<i>SYSTEM OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE FIELD OF ENERGY EFFICIENCY IN THE INDUSTRIAL AND HOUSING SECTORS OF THE ECONOMY</i>	121
<i>Trejman M.G.</i>	
<i>DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL COMPLEX OF RUSSIA ON THE BASIS OF REGULATION OF THE MARKET OF INNOVATIONS SECTORAL ECONOMIC SYSTEM</i>	126
<i>Filatov V.V.</i>	
<i>PROBLEMS OF ORGANIZATION OF MARKET FOR BREEDING CATTLE IN RUSSIA</i>	133
<i>Cutaeva V.B., Elovenko D.A., Burlinova A.S., Bejshembieva A.D., Kegdeeva E.M.</i>	
<i>DIAGNOSIS OF PERSONNEL INFORMATION IN THE EMPLOYMENT PROCESS</i>	137
<i>Yadranskij D.N., Chumak E.V.</i>	
<i>THE FUNCTIONING OF THE WHOLESALE AND RETAIL TRADE OF FOOD PRODUCTS IN THE AGRICULTURAL AND INDUSTRIAL COMPLEX</i>	142
<i>Yalunina E.N., Logunov A.E.</i>	

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. Не рецензируются: статьи академиков и членов-корреспондентов Российской академии наук; статьи, прошедшие представление на научных, научно-технических, научно-методических и методических советах научных организаций и высших учебных заведений и имеющие письменное заключение совета с рекомендацией об опубликовании.
4. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
5. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
6. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
7. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
8. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала;
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
9. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

10. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
11. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата –представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
12. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
13. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку.
14. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование.

Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 5 (ч.4), 2017 г.

Редактор – В. Б. Папырин
Компьютерная верстка – О.В. Егорова

Учредитель - Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии" (610027, Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную реферативную базу данных Agris.

Журнал включен Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии", 2017

Подписано в печать 30.05.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 16,25.

Заказ 5

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

Editor – V. B. Papyrin
Computer layout – O.V. Egorova

Founder - The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology" (610027, Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

The journal is included into the international abstract database Agris

The journal is including a list of peer-reviewed scientific publications, which should be published basic scientific results on the degree of Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of Science of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation.

© The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology", 2017

Signed in print 05.30.2017

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 16,25.

Order 5

Printed in the publishing house PRIVATE COMPANY A.S. Lukin