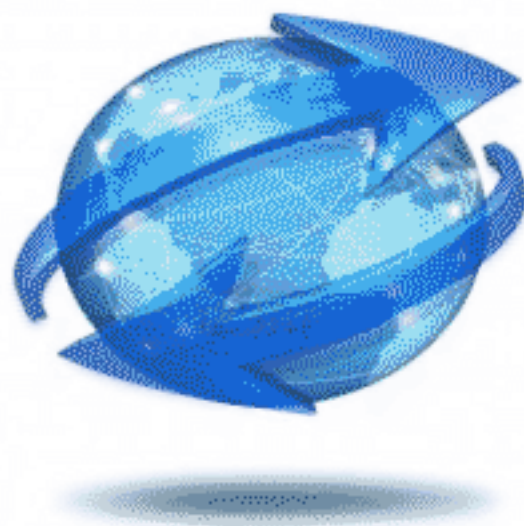


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 3 ч.2

2017

№ 3 (часть 2) 2017 г.

ISSN 2412-883X

**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

Бездудная А. Г. - доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой производственного менеджмента и инноваций, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 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

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

Мухаметгалиев Ф. Н. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Заслуженный экономист Республики Татарстан, директор Института экономики Казанского государственного аграрного университета, 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

Найденев 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

Рожков Ю. В. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Хабаровский государственный университет экономики и права, Россия

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

ОБОСНОВАНИЕ МИССИИ СРЕДИННОГО РЕГИОНА И АЛГОРИТМ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Акбердина В.В., д.э.н. профессор, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук

Сергеева А.С., старший преподаватель, Филиал ФГАОУ «Тюменский государственный университет» в г. Новый Уренгой

Аннотация: В статье рассматриваются особенности и проблемы стратегического управления регионами. Раскрывается миссия для срединного региона, учитывающая сетевое межтерриториальное и мировое взаимодействие на основе стратегической полиструктурности территории и обеспечивающая долгосрочный социально-экономический рост, а также безопасность страны на основе резонансного эффекта с учетом фактора срединности. Доказывается, что миссия срединного региона является одним из основополагающих понятий стратегического управления территорией, рассматриваемое в иерархии целей и характеризующееся предназначением территории. Предложен алгоритм реализации миссии срединного региона на примере УрФО за счет внутренней и внешней регрессионных моделей.

Ключевые слова: Миссия, срединный регион, алгоритм, стратегическое управление, модель.

Abstract: The article examines the features and problems of strategic management of regions. Expands Mission to the median of the region, taking into account the network interterritorial and international cooperation based on the strategic Polystructural territory and ensuring long-term socio-economic growth, as well as the security of the country based on the resonance effect, taking into account the factor of the median. It is proved that the mission of the median in the region is one of the basic concepts of strategic management of the territory, considered in the hierarchy of objectives and characterized destination area. An algorithm for implementing the mission of the median of the region on the example of the Urals Federal District by the inner and outer regression models.

Keywords: The mission, the middle region, an algorithm, a strategic management model.

Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ 15-06-08375.

В РФ применяется система документов стратегического планирования регионального развития. Основным документом является Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 536 «Об основах стратегического планирования в Российской Федерации». Стратегическое планирование осуществляется на

федеральном уровне, региональном уровне и в муниципальных образованиях. При развитии стратегии срединных регионов следует учитывать все три уровня стратегического планирования в РФ. Комплексно система документов стратегического планирования представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Основные документы стратегического планирования в РФ

<i>Федеральный уровень</i>	<i>Региональный уровень</i>	<i>Муниципальные образования</i>
Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года	Стратегии социально-экономического развития субъектов Российской Федерации (83 документа, утверждено 79)	Стратегии и концепции развития на долгосрочный период (приняты в 164 МО свыше 100 тыс. жителей)
Отраслевые документы стратегического планирования (порядка 60 документов)	Программы экономического и социального развития	Планы социально-экономического развития
Стратегии социально-экономического развития федеральных округов (макрорегионов), в том числе Стратегия развития Арктической зоны РФ (без Крымского ФО)	Целевые программы, реализуемые за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации	Прогнозы развития МО на среднесрочный период
Основные направления деятельности Правительства РФ		Муниципальные программы
Государственные программы РФ (40) и федеральные целевые программы (48)		

Учитывая огромную площадь России система стратегического планирования не всегда приводит к ожидаемым результатам развития отдельных субъектов. Существует выявленные проблемы в данном направлении:

- отсутствие четкой систематизации совокупности документов стратегического планирования;
- отсутствие иерархической структуры системы документов стратегического планирования, их типологии в зависимости от целевого назначения, а также характеристики вертикальных и горизонтальных связей;
- отсутствие взаимосвязей документов стратегического планирования по срокам, этапам и показателям реализации;
- отсутствие четких механизмов реализации документов стратегического планирования.

На основе выявленных проблем, можно сделать вывод о не сформированности единой системы документов стратегического планирования, взаимосвязанной с системой территориального и бюджетного планирования.

В данном исследовании нас интересует стратегия развития срединных регионов в частности на примере Уральского федерального округа. Стратегии развития строятся исходя из стратегий управления. Стратегии развития регионов имеют качественные различия или особенности. За счет срединного положения УрФО отличается от других регионов высокой степенью самодостаточности, что способствует саморазвитию региона. УрФО располагается не только в середине страны, но и в середине Евразийского континента. Также Урал лежит на кратчайших трансконтинентальных воздушных путях из Северной Америки и Скандинавии в Переднюю, Южную и Юго-Восточную Азию. Кроме того, Урал располагает 10,5% территории страны, 9% населения, 33% всех располагаемых запасов минерального топлива РФ, шестой частью запасов железных руд, 5% запасов цветных металлов, 10% леса. Доля УрФО в производстве промышленной продукции России достигает почти четверти объема. Во многом УрФО превосходит другие регионы благодаря территориально-отраслевой структуре. Роль УрФО как срединного региона, выступающего интегратором пространства важна в геополитическом пространстве страны, социально-экономическом и культурно-духовном.

Стратегия УрФО находит свое развитие в обоснованной автором миссии для срединных регионов, учитывающей сетевое межтерриториальное и мировое взаимодействие на основе стратегической полиструктурности территории и обеспечение долгосрочного социально-экономического роста и безопасности страны на основе резонансного эффекта с учетом фактора срединности. Миссия срединного региона является одним из основополагающих понятий стратегического управления территорией, рассматриваемое в иерархии целей и характеризующееся предназначением территории. Исходя из динамики показателей, технологическое развитие УрФО в планах стратегии развития на будущее выделим несколько обозначенных проблем: несоот-

ветствие новых и старых технологий; структурно-технологические сдвиги в экономике-старопромышленных регионов, что привело к доминированию низко- и среднетехнологичных, энергоемких, экологически небезупречных отраслей; несоответствие между технико-экономическими и социально-институциональными сферами. Поэтому в системе стратегического планирования необходимо учитывать новую индустриализацию и особенности комплексного подхода социально-политического регулирования.

Несмотря на различия в условиях развития региональных экономических систем в РФ, должен использоваться алгоритм, систематизирующий процессы прогнозирования с учетом региональных особенностей. В качестве направлений совершенствования процесса прогнозирования развития срединного региона предложено повышение технологичности, упорядочения и регламентации процесса разработки прогноза за счет включения фактора срединности в технологию прогнозных расчетов. Более четкая система прогнозирования срединного региона, с точки зрения автора, должна быть сформирована на основе внедрения в процесс прогнозирования следующего алгоритма (рисунок 1).

Предложенный алгоритм для прогнозирования социально-экономического развития срединного региона разработан на основании выделенных особенностей прогнозирования развития срединного региона. К новым элементам алгоритма прогнозирования относятся: 1) система показателей прогноза, включающая, в том числе и фактор срединности, и методику их расчета; 2) внутренняя прогнозная модель развития срединного региона, учитывающая взаимосвязь социально-экономических блоков; 3) внешняя прогнозная модель, характеризующая резонансное влияние развития срединного региона на социально-экономическое развитие страны.

В ходе исследования был проведен корреляционный анализ между показателями социально-экономического развития УрФО без учета временно-лага, а также с учетом лагов в один и два года, в результате чего определена чувствительность показателей, и наиболее значимые показатели были включены в регрессионную модель. Внутренняя регрессионная модель УрФО включает шесть независимых факторов: инвестиции в основной капитал, оборот розничной торговли, объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг, доходы консолидированного бюджета, среднегодовая численность занятых в экономике, грузопоток ж/д транспортом:

$$VRP_t = 0,787 \cdot QST_t + 0,015 \cdot INQ_t + 0,018 \cdot BUD_ALL_t + 0,062 \cdot EMP_t + 0,183 \cdot GRD_t$$

где VRP_t – валовой региональный продукт; QST_t – оборот розничной торговли; INQ_t – объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг; BUD_ALL_t – доходы консолидированного бюджета; EMP_t – среднегодовая численность занятых в экономике; GRD_t – грузопоток ж/д транспортом.

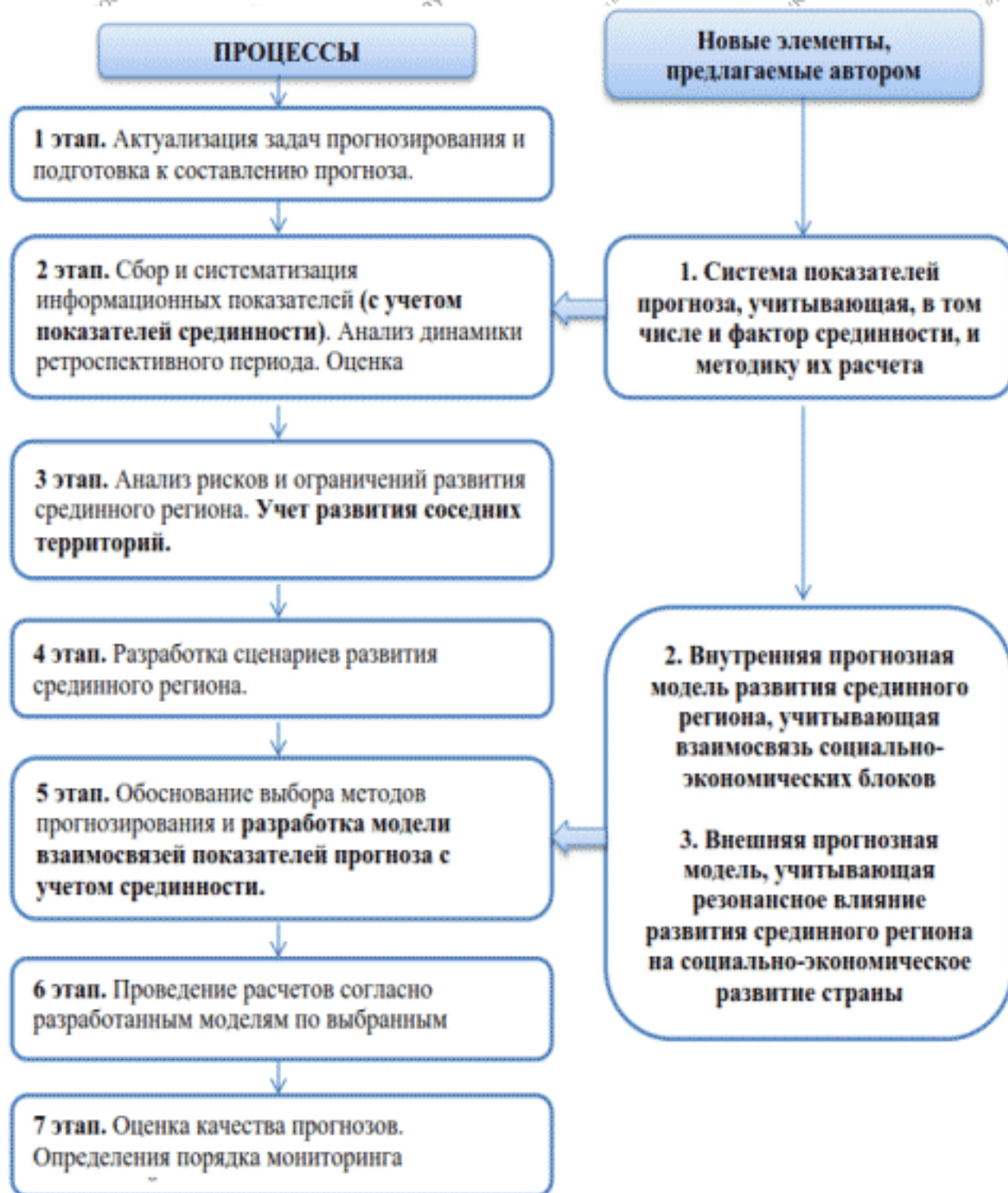


Рисунок 1 - Алгоритм разработки прогноза социально-экономического развития срединного региона

На основе выделенных социально-экономических показателей срединного региона и методики прогнозирования автором предложена

концептуальная модель взаимосвязей показателей прогноза, включающая внутреннюю и внешнюю модель (рис.3).

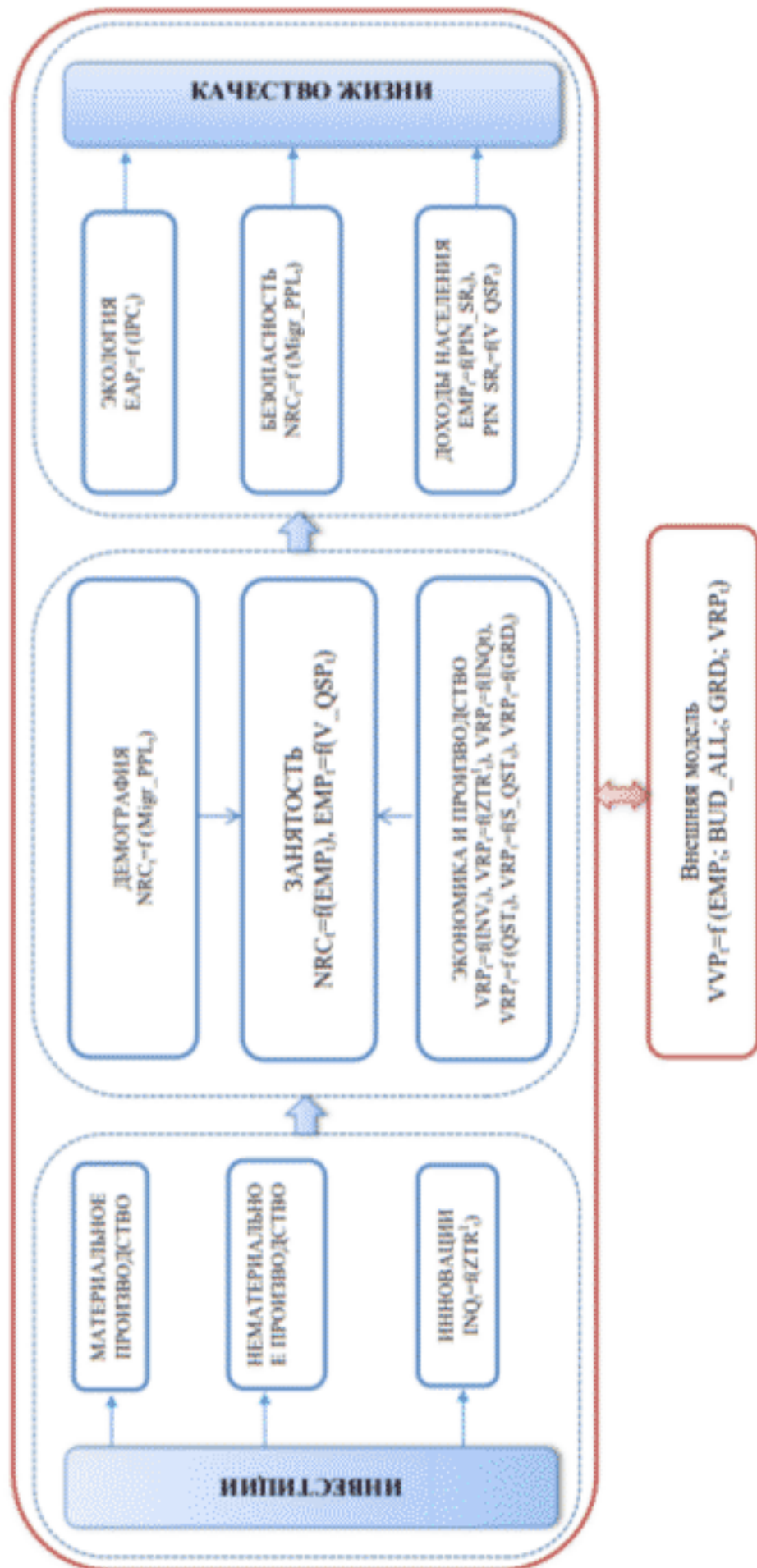


Рис. 3.. Концептуальная модель взаимосвязей показателей прогноза с учетом средннности (внутренняя и внешняя модели)

Красным контуром выделена модель внутрирегионального прогнозирования с учетом региональных показателей (факторов) социально-экономического развития срединного региона.

Желтым контуром выделена внешняя модель прогнозирования срединного региона, с учетом внешнего фактора ВВП. Все функции зависимостей протестированы, значения расчетов показателей достоверны.

Для повышения эффективности УрФО по алгоритму разработки прогноза социально-экономического развития с учетом показателей срединности, на основе разработанной модели представлена сравнительная типология прогнозирования социально-экономических показателей Уральского федерального округа (таблица 2).

Таблица 2 - Сравнение значений прогнозных показателей социально-экономического развития УрФО

Период	ВВП (VPR _t)	Инвестиции в основной капитал (INV _t)	Реальные располагаемые доходы населения (IFO PIN _t)	Оборот розничной торговли (QST _t)
ИНЕРЦИОННЫЙ СЦЕНАРИЙ				
<i>Расчет по авторской модели</i>				
2011-2015	102,3	101,9	104,1	106,1
2016-2020	101,7	108,1	111,0	109,5
2011-2020	101,3	107,4	110,1	109,0
<i>Стратегия-2020</i>				
2011-2015	102,6	102,5	103,2	103,8
2016-2020	102,8	104,5	104,0	104,0
2011-2020	102,7	103,5	103,6	103,9
ЭНЕРГО-СЫРЬЕВОЙ СЦЕНАРИЙ				
<i>Расчет по авторской модели</i>				
2011-2015	103,2	104,0	103,4	104,8
2016-2020	102,1	109,8	112,1	112,6
2011-2020	101,7	108,9	110,7	110,7
<i>Стратегия-2020</i>				
2011-2015	103,1	104,5	103,6	104,6
2016-2020	103,2	106,3	105,1	106,5
2011-2020	103,1	105,4	104,3	105,6
ИННОВАЦИОННЫЙ СЦЕНАРИЙ				
<i>Расчет по авторской модели</i>				
2011-2015	104,2	106,2	106,9	106,9
2016-2020	105,9	111	118,5	117,3
2011-2020	104,7	110	116,4	114,1
<i>Стратегия-2020</i>				
2011-2015	105,1	106,3	107,0	106,8
2016-2020	107,1	107,5	111,0	110,9
2011-2020	106,1	106,9	109,0	108,8

Оценивая качество авторской модели необходимо отметить ее высокие прогностические свойства на этапе 2011-2015 гг., что говорит о высокой чувствительности разработанной модели. По второму прогнозируемому периоду 2016-2020 гг. авторская модель демонстрирует менее высокие темпы роста социально-экономических показателей, что связано с учетом негативных кризисных явлений, обусловленных, в том числе, и внешнеэкономическими факторами, и несколько замедленным процессом роста индустриального сектора на основе импортозамещения.

Рассчитанные значения прогнозных показателей УрФО близки к актуализированным прогнозным значениям стратегии УрФО до 2020 года, что доказывает достоверность математической модели автора. Анализируя прогнозные сценарии развития, представленные в таблице 2, инерционный, энерго-сырьевой и инновационный сценарии развития показывают, что значения показателя «Инвестиции в основной капитал» рассчитанные по базовой модели имеют тенденцию увеличения, но в сравнении с показателем стратегии 2020 они выше, т.к. с 2011 года в РФ идет посткризисный период восстановления экономики, следовательно, инвестиций вкладывается больше.

Реальные располагаемые доходы населения в расчетах по базовой модели претерпевают тенденцию увеличения, в стратегии же с 2011-2020 гг. показатель испытывает незначительные колебания.

Учитывая зависимость курсов валют и инфляцию, в период кризиса 2009 и 2011 гг. – логично что реальные доходы населения увеличиваются по всем сценариям развития.

Показатель «Оборот розничной торговли» в период с 2011-2020 год показывает незначительные колебания, значения показателей по базовой модели выше, чем значения стратегии развития. В настоящее время происходит преобладание торговли над производством, т.к. инвестиции, вложенные в основной капитал, не дают мгновенной отдачи.

В целом рассчитанные значения прогнозных показателей УрФО близки к прогнозным значениям стратегии УрФО до 2020 года, что доказывает достоверность математической модели автора. В условиях глобализации и глобальной конкуренции регионы переходят к стратегическому управлению, которое включает в себя: миссию региона, сценарии и концепции развития, социально-экономическое прогнозирование, целевые комплексные программы, механизмы реализации целей регионального стратегического управления¹. Миссия региона должна быть уникальной в каждом конкретном случае относительно региональных особенностей. Она характеризует направление развития объекта, а также является одним из основополагающих понятий стратегического управления². Миссия региона имеет целевую ориентацию и несет в себе принципиальные особенности объекта. Сценарий социально-экономического развития региона должен полно-

стью учитывать обоснованную для него миссию, при этом сценарий социально-экономического развития региона включает стратегическую цель региона, инструменты реализации региональной стратегии. Инструменты реализации региональной стратегии реализуются через организационный механизм, правовой механизм, финансовый механизм и механизм контроля. Организационный механизм включает в себя комплекс документов стратегического развития и планирования, правовой механизм по реализации стратегии включает в себя социально-экономическую сферу, предпринимательскую деятельность, систему стратегического планирования и др.; финансовый механизм включает в себя бюджетные стратегии, финансовые планы и т.п.; важным инструментом является механизм контроля – проведение оценки и экспертизы, мониторинга и др. Результатом может являться корректировка краткосрочных и долгосрочных прогнозов с учетом выявленных особенностей и отклонений в стратегическом социально-экономическом развитии региона.

При определении миссии региона, с учетом стратегического развития необходимо усиливать те стороны и особые ключевые моменты региона, которые в дальнейшем будут развиваться с учетом обосно-

ванной миссии с полной отдачей. За последние годы было выявлено что регионы, которые развиваются по обозначенной для них миссии, более успешно переживают периоды кризиса в экономике региона, страны и мира, так как векторы развития в соответствии с миссией не допускают низких темпов развития.

В данном исследовании нас интересуют срединные регионы. На основании выделенных топологических признаков срединного региона и траектории развития жизненного цикла через теории фазовых переходов с учетом резонансного управления автору удалось выделить миссию срединного региона.

Миссия срединного региона заключается в превращении срединного региона в интегратор социально-экономического пространства страны за счет сетевого межтерриториального и мирового взаимодействия на основе стратегической полиструктурности территории и обеспечение долгосрочного социально-экономического роста и безопасности страны на основе резонансного эффекта.

Можно сделать вывод что срединный регион – это импульсивный регион за счет своих системообразующих функций и топологических признаков, а также стратегий позиции долгосрочного лидерства.

Библиографический список

1. 172-ФЗ «О стратегическом планировании в РФ» (от 28 июня 2014 г.). На региональном уровне действует закон Челябинской области от 15 декабря 2004 года № 328-ЗО «О государственном прогнозировании, программах социально-экономического развития Челябинской области и государственных программах Челябинской области» (в редакции Закона Челябинской области от 04.10.2013 N 550-ЗО);
2. Стратегия социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 года (Постановление Правительства Свердловской области от 27 августа 2008 г. N 873-ПП) разработана в соответствии с поручением Президента России о приведении стратегий развития субъектов Российской Федерации в соответствие с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ (заседание Государственного совета Российской Федерации 19 декабря 2007 года) и основывается на действующей системе стратегических документов Свердловской области;
3. Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 536 «Об основах стратегического планирования в Российской Федерации».
4. Акбердина В.В., Сергеева А.С. Индустриальные регионы России: сравнительный анализ/В.В. Акбердина, А.С. Сергеева// Вестник ЗабГУ. №7, 2015. С.98-118.
5. Татаркин, А. И. Социально России / А. И. Татаркин // Пространственная экономика. 2005. № 4. С. 23.
6. Тамов А.А., Аванесова Р.Р. Продовольственный рынок региона как объект стратегического управления // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Экономика. Майкоп: Изд-во АГУ, 2010. Вып. 3 (66).

References

1. 172-FZ «O strategicheskom planirovanii v RF» (ot 28 iyunya 2014 g.). Na regional'nom urovne dejstvuet zakon Chelyabinskoy oblasti ot 15 dekabrya 2004 goda N 328-ZO «O gosudarstvennom prognozirovanii, programmah social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Chelyabinskoy oblasti i gosudarstvennyh programmah Chelyabinskoy oblasti» (v redakcii Zakona Chelyabinskoy oblasti ot 04.10.2013 N 550-ZO);
2. Strategiya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Sverdlovskoy oblasti na period do 2020 goda (Postanovlenie Pravitel'stva Sverdlovskoy oblasti ot 27 avgusta 2008 g. N 873-PP) razrabotana v sootvetstvii s porucheniem Prezidenta Rossii o privedenii strategij razvitiya sub'ektov Rossijskoj Federacii v sootvetstvie s koncepciej dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya RF (zasedanie Gosudarstvennogo soveta Rossijskoj Federacii 19 dekabrya 2007 goda) i osnovyvaetsya na dejstvuyushchej sisteme strategicheskikh dokumentov Sverdlovskoy oblasti;
3. Ukaz Prezidenta RF ot 12 maya 2009 g. № 536 «Ob osnovah strategicheskogo planirovaniya v Rossijskoj Federacii».
4. Akberdina V.V., Sergeeva A.S. Industrial'nye regiony Rossii: sravnitel'nyj analiz/V.V. Akberdina, A.S. Sergeeva// Vestnik ZabGU. №7, 2015. S.98-118.
5. Tatarkin, A. I. Social'no Rossii / A. I. Tatarkin // Prostranstvennaya ehkonomika. 2005. № 4. S. 23.
6. Tamov A.A., Avanesova R.R. Prodovol'stvennyj rynek regiona kak ob'ekt strategicheskogo upravleniya // Vestnik Adygejskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. EHkonomika. Majkop: Izd-vo AGU, 2010. Вып. 3 (66).

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ЖИЛОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Александрова Н.Н., Тюменский индустриальный университет
Чикишева Н.М., д.э.н., профессор, Тюменский индустриальный университет

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы оценки качества строительной продукции жилого назначения. Предложена "двуполярная" система оценки качества, основанная на анализе производственных и потребительских характеристик. Описана номенклатура показателей качества с позиции производителя и рекомендована система показателей качества с позиции потребителей строительной продукции жилого назначения.
Ключевые слова: оценка качества, показатели качества, строительная продукция жилого назначения, строительство, потребительские характеристики.

Abstract: The article considers issues of assessment of quality building products for residential purpose. The proposed "bipolar" system of quality assessment, based on the analysis of the production and consumer characteristics. Described the item quality indicators from a manufacturer's perspective and recommended a system of quality indicators from the perspective of consumers of building products for residential purpose.

Keywords: quality assessment, quality metrics, building products for housing, construction, consumer characteristics.

В современном обществе потребители строительной продукции жилого назначения имеют достаточно большой и свободный выбор, именно поэтому, при её создании у производителя первоочередной задачей является предоставление качественной продукции, отвечающей не только явным, но и латентным потребностям, которые носили неявный, мало осознаваемый характер.

Национальный стандарт ИСО 9000-2015 определяет качество продукции и услуг организации как способность удовлетворять потребителей и преднамеренным или непреднамеренным влиянием на соответствующие заинтересованные стороны. При этом качество продукции и услуг включает не только выполнение функций в соответствии с назначением и их характеристики, но также воспринимаемую ценность и выгоду для потребителя.[3, 7]

Также необходимо принимать во внимание, что качество любой строительной продукции формируется на всех стадиях строительного процесса:

- 1) проектной;
- 2) производственной (строительно-монтажные работы);
- 3) эксплуатационной.

В связи с этим, качество строительной продукции жилого назначения зависит от всех участников строительного процесса, начиная от государственных, инспекционных органов, проектных и строительно-монтажных организаций и заканчивая заказчиками и конечными потребителями.

Исходя из вышесказанного, можно предположить, что качество строительной продукции жилого назначения формируется из характеристик с позиции производителя и потребителя, рисунок 1.

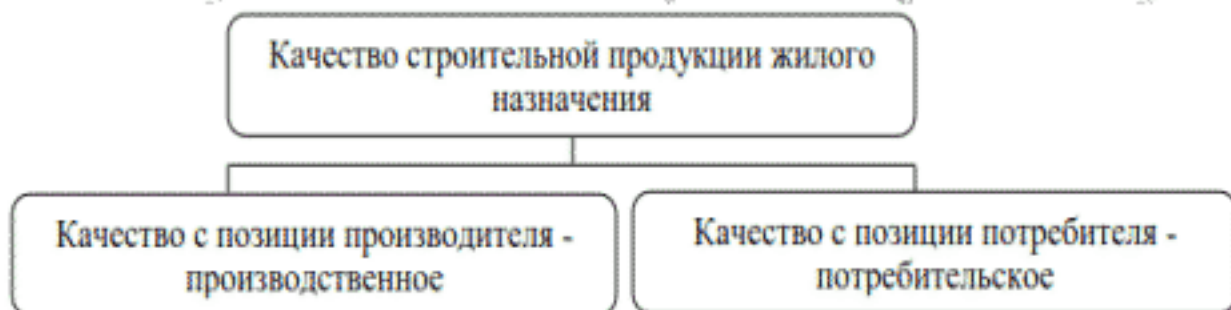


Рисунок 1- Качество строительной продукции жилого назначения

На наш взгляд, именно такой, «двуполярный», подход следует применять при оценке качества строительной продукции жилого назначения и очевидно, что возникает вопрос, по каким же показателям его оценивать?

Характеристики качества с позиции производителя строительной продукции жилого назначения формируются ее соответствием установленным стандартам, нормам и правилам.

Нормативная база строительной отрасли РФ предусматривает в настоящий момент действие ГОСТ 4.200-78 "Система показателей качества продукции. Строительство. Основные положения", в соответствии с которым номенклатура показателей качества продукции по критериям выглядит следующим образом, рисунок 2.[4]

Технический уровень качества характеризуется совокупностью конструктивных и эксплуатационных характеристик, заложенных при проектировании и

производстве строительной продукции жилого назначения.

Стабильность показателей качества отражает отклонение количественных значений свойств строительной продукции жилого назначения от номинальных, а также характеризует степень соблюдения стандартов, технических условий, проектной документации, СНиП, количество рекламаций и дефектов и т.п.

Показатели экономической эффективности включают основные экономические характеристики строительной продукции жилого назначения, от себестоимости и прибыли до экономии ресурсов и затрат в период эксплуатации.

Конкурентоспособность на внешнем рынке строительной продукции жилого назначения характеризуется степенью обновления технических решений, использованных в продукции, их патентную защиту, возможность беспрепятственной реализации продукции в стране и за рубежом и т.п.

1. Технический уровень
1.1. Показатели назначения
1.2. Показатели конструктивности
1.3. Показатели надежности (долговечности, сохраняемости)
1.4. Показатели ремонтпригодности (восстанавливаемости)
1.5. Показатели технологичности
1.6. Показатели транспортабельности
1.7. Показатели совместимости
1.8. Эргономические показатели
1.9. Эстетические показатели
2. Стабильность показателей качества
2.1. Показатели однородности
2.2. Показатели соблюдения стандартов, ТУ, СНиП, проектов
3. Экономическая эффективность
3.1. Экономические показатели
4. Конкурентоспособность на внешнем рынке
4.1. Патентно-правовые показатели

Рисунок 2 - Номенклатура показателей качества строительной продукции в соответствии с ГОСТ 4.200-78

С позиции потребителя качественные характеристики строительной продукции жилого назначения формируются в соответствии с его требованиями и ценностями.

Очевидно, что потребители при оценке качества строительной продукции жилого назначения руководствуются не только показателями, характеризующими технический уровень, но и комплексом индивидуальных требований и ценностей, определяемых степенью комфорта, экологической безопасности, энергетической эффективности здания, степени его интеллектуализации и гармонизации с естественной окружающей средой при эксплуатации.

На рисунке 3 нами предлагается примерная система показателей, отражающих качество строительной продукции жилого назначения с точки зрения потребительских характеристик.

Показатели жилищных условий строительной продукции жилого назначения определяются комфортом проживания в оцениваемом объекте, а именно состоянием транспортных связей с центром и другими частями города, наличием рядом торговых центров и магазинов различного назначения, медицинских и культурно-просветительских учреждений, скверов, парков и водных бассейнов, а также благоприятные санитарно-гигиенические условия, отсутствие транспортного шума, достаточная инсоляция, чистота воздуха и т.п.

1. Показатели жилищных условий
1.1. Загрязненность атмосферы
1.2. Транспортно обеспечение
1.3. Развитость инфраструктуры
2. Показатели благоустроенности
2.1. Степень благоустроенности жилищного фонда
2.2. Площадь благоустроенности придомовой территории
2.3. Степень оборудованности жилищного фонда
3. Показатели рационализации и интеллектуализации
3.1. Потери тепла в инженерных сетях в отопительный период
3.2. Потери холодной и горячей воды в сетях
3.4. Среднее потребление тепла на один кв.м.
3.5. Энергоэффективность
3.6. Оснащенность приборами домового и квартирного учета
3.7. Автоматизации систем пожароповещения и тушения
4. Показатели обеспеченности
4.1. Жилая площадь на одного человека
4.2. Общая площадь на одного человека
4.3. Соотношение общей площади к жилой
4.4. Средняя площадь отдельной квартиры

Рисунок 3 - Потребительские характеристики качества строительной продукции жилого назначения

Показатели благоустроенности строительной продукции жилого назначения характеризуют степень благоустроенности и оборудованности ее водопроводом, канализацией, центральным отоплением, горячим водоснабжением, газом, электрическими плитами, мусоропроводами и лифтами. Немаловажным в данной категории потребительских характеристик качества строительной продукции жилого назначения является такой показатель, как площадь благоустроенности придомовой территории, характеризующий количество парков и скверов, количество детских площадок, площадь озелененной территории и т.п.

Показатели рационализации и интеллектуализации характеризуют строительную продукцию жилого назначения, во - первых, с точки зрения рациональности потребления необходимых для проживания ресурсов (степень потребления тепла на кв.м., объем потерь тепла в инженерных сетях, потери холодной и горячей воды в сетях, энергоэффективность и т.п.), во - вторых, с точки зрения интеллектуализации (оснащенность приборами домового и квартирного учета, автоматизации систем пожароповещения и тушения).

Показатели обеспеченности характеризуют среднюю площадь отдельной квартиры, площадь

жилой и общей площади в расчете на одного человека.

На наш взгляд, применение предложенной, «двуполярной», системы показателей оценки качества строительной продукции жилого назначения позволит производителю ориентироваться не только на соответствие установленным стандартам, нормам и правилам, но и на ценности и выгоды потребите-

ля. Это обеспечит создание востребованной продукции, обладающей конкурентными преимуществами, стимулирует приверженность потребителей, а в результате гарантирует производителю лидирующие позиции на рынке строительной продукции жилого назначения и обеспечит рентабельность его деятельности.

Библиографический список

1. Александрова, Н. Н. Формирование методического подхода к разработке стратегии воспроизводства жилищного фонда региона : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05/ Н.Н. Александрова. - Тюмень, 2006. - 185с.
2. Бузырев, В.В. Управление качеством в строительстве: учеб.пособие. / В.В. Бузырев, М.М. Юденко. - СПб.: ГИОРД, 2009. - 224с.
3. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 "Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь".
4. ГОСТ 4.200-78 "Система показателей качества продукции. Строительство. Основные положения".
5. Смирнов, Е. Б. Воспроизводство жилищного фонда крупного города в условиях формирования экономических отношений рыночного типа / Е. Б. Смирнов; М-во общ. и проф. образования РФ. СПбГИЭА. - СПб., 1997. - 147с.

Referencés

1. Aleksandrova, N. N. Formirovanie metodicheskogo podhoda k razrabotke strategii vosproizvodstva zhilishchnogo fonda regiona : Dis. ... kand. ehkon. nauk : 08.00.05/ N.N. Aleksandrova. - Tyumen', 2006. - 185s.
2. Buzurev, V.V. Upravlenie kachestvom v stroitel'stve: ucheb.posobie. / V.V. Buzurev, M.N. Yudenko. - SPb.: GIORD, 2009. - 224s.
3. GOST R ISO 9000-2015 "Sistemy menedzhmenta kachestva. Osnovnye polozheniya i slovar".
4. GOST 4.200-78 "Sistema pokazatelej kachestva produkcii. Stroitel'stvo. Osnovnye polozheniya".
5. Smirnov, E. B. Vosproizvodstvo zhilishchnogo fonda krupnogo goroda v usloviyah formirovaniya ehkonomicheskikh otnošenij rynochnogo tipa / E. B. Smirnov; M-vo obshch. i prof. obrazovaniya RF. SPBGIEA. - SPb., 1997. - 147s.

СПЕЦИФИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ СТУДЕНТОВ С ОВЗ В ПРОЦЕССЕ ИХ ОБУЧЕНИЯ В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ

Аллахвердиева Л.М., д.э.н., профессор, Московский государственный гуманитарно-экономический университет

Аннотация: Статья посвящена проблеме выявления особенностей профессиональной ориентации студентов с ограниченными возможностями здоровья в процессе их обучения в высшем учебном заведении. В статье раскрываются возможности развития профессиональной ориентации студентов с ОВЗ, обучающихся в системе инклюзивного образования.

Ключевые слова: профессиональная ориентация, ограниченные возможности здоровья, особые образовательные потребности студентов с ОВЗ, инклюзивное образование.

Abstract: The article is devoted to revealing of features of professional orientation of students with disabilities in their learning process in higher education. The article describes the possibility of development of professional orientation of students with disabilities enrolled in the inclusive education.

Keywords: professional orientation, disabilities, special education needs of students with disabilities, inclusive education.

В настоящее время социальная реабилитация инвалидов является одним из актуальных и приоритетных направлений государственной политики. В связи с этим в формировании социального статуса инвалида важное значение придается профессиональной составляющей реабилитационных мероприятий, которая направлена на становление профессиональной трудоспособности инвалидов и достижение их социальной и материальной независимости. Особая роль в этом направлении принадлежит профессиональной ориентации.

В России в соответствии с принятым в апреле 2016 года Межведомственным комплексным планом мероприятий по вопросу развития системы профессиональной ориентации детей-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на 2016-2020 гг. предпринимаются ряд «мер по развитию системы профессиональной ориентации по сопровождению инвалидов молодого возраста при получении ими профессионального образования и содействия в последующем трудоустройстве на 2016-2020 годы.» [1]

Также, в июле 2016 г. Правительство РФ своим распоряжением от № 1507-р утвердило план мероприятий по реализации в субъектах РФ программ сопровождения инвалидов молодого возраста при получении ими профессионального образования и содействия в последующем трудоустройстве на 2016-2020 годы. Правительством РФ также принят и утвержден Межведомственный комплексный план мероприятий по обеспечению доступности профессионального образования для инвалидов на 2016-2018 годы.

Таким образом, следует отметить, что со стороны государственных органов различного уровня проблема развитие системы профессиональной ориентации молодых людей с инвалидностью достаточно четко осознана и принимаются соответствующие меры в этом направлении. Однако есть и такие вопросы, которые требуют своего специального внимания, в частности, относящиеся к профессиональной ориентации студентов с ограниченными возможностями здоровья в процессе их обучения в высших учебных заведениях.

В связи с этим хотелось бы отметить, что в целом сам процесс интеграции молодых людей, включая инвалидов в сферу трудовой деятельности в настоящее время во многом осложняется тем, что их представление о профессиях и функционировании рынка труда мало соответствует реальной действительности. И поскольку у молодежи опыт в выборе профессии практически отсутствует, то первоочередное значение для этого выбора приобретает общественное мнение о престижности профессии, ос-

новным, если не главным критерием для которой в настоящее время является заработок.

Особо следует отметить и тот факт, что процесс принятия решения о выборе профессии у молодых людей с ОВЗ зачастую продиктован не только названными приоритетами, но и слабым знанием своих способностей и возможностей. Порой этот процесс выбора зачастую подменяется принятием готовых решений, предложенных близким окружением молодого человека. В то же время в системе непрерывного образования в условиях инклюзии должны быть реализованы задачи содействия этим молодым людям в выборе профессии и своей дальнейшей трудовой деятельности.

При этом, учитывая особенности здоровья студентов, должны быть задействованы и активно использованы все средства психолого-педагогического сопровождения их профессионального и личностного развития, которые становятся важнейшим фактором формирования личности будущего профессионала. В связи с этим необходимы новые, объективные исследования, раскрывающие этот вопрос.

Однако в нашей стране длительное время решение вопросов содействия профессиональному самоопределению лиц с ОВЗ ограничивались лишь их обучением трудовым операциям в рамках определенной профессии. Не уделялось также должного внимания созданию условий для сознательного выбора и освоения той или иной профессии студентами с ограниченными возможностями здоровья.

В то же время, выпускник университета, который вступает в договорные отношения с работодателем, должен обладать компетенциями, позволяющими ему полноценно включиться в трудовую деятельность и эффективно выполнять должностные обязанности. Соответственно, сама система профориентационной работы в отношении лиц с ОВЗ сегодня приобретает все более значимый характер, так как осознанный выбор своего будущего для такого человека позволяет сделать большее, чтобы добиться наибольшего успеха в карьере и быть конкурентоспособным.

По мнению ряда специалистов, главная цель профессионального самоопределения - постепенно сформировать у студента с ОВЗ внутреннюю готовность самостоятельно и осознанно планировать, корректировать и реализовывать перспективы своего развития. При этом особенности профессионального самоопределения студентов с ОВЗ заключаются в следующем:

- «профессиональное самоопределение является фрагментарным, неполным, характеризуется

отсутствием учебной и профессиональной мотивации;

- характеризуется отсутствием осознанного выбора, скудностью представлений о мире профессий и отсутствием возможностей сделать социально и экономически обоснованный выбор;

- отличается неадекватным отношением к жизненным реалиям и ценностям, неумением планировать профессиональные и жизненные перспективы». [2]

Как известно, профессиональная ориентация в своей сути означает осуществление комплекса специальных мер содействия человеку в его профессиональном самоопределении и выборе оптимального вида занятости с учетом как его потребностей и возможностей, так и социально-экономической ситуации на рынке труда.

Наличие физических ограничений здоровья инвалидов означает понимание особой природы процесса их взаимодействия с окружающей средой, в том числе в плане своего профессионального самоопределения, что проявляется в формировании их социальной позиции и социальных установок. Соответственно, специфика профессионального самоопределения для инвалидов будет заключаться в том, что формирование их профессионального опыта и профессиональной карьеры будет зависеть от того, насколько они осознают (или не осознают) свой особый статус, определяемый ограничениями возможностей их здоровья.

«Поскольку профессиональная реабилитация включает в себя профессиональное обучение, которое может быть достигнуто только путем приобретения профессиональных навыков, умений и знаний в процессе обучения, обеспечивая в дальнейшем их успешную социальную реабилитацию и интеграцию с социальной средой, в реализации важной части перечисленных задач особая роль принадлежит профессиональному образованию». [3]

«Профессиональная ориентация в образовательном учреждении профессионального образования должна представлять собой научно-обоснованную систему мер, способствующую профессиональному самоопределению личности, формированию будущего специалиста, умеющего с наибольшей пользой для себя и общества применить в профессиональной деятельности свои склонности и способности, свободно ориентироваться и быть конкурентоспособным на рынке труда» [4]. «При этом осуществ-

ляемые профориентационные программы и программы трудоустройства призваны обеспечить будущим выпускникам с ОВЗ определенные конкурентные преимущества». [2]

В свое время в отношении реализации самой идеи инклюзивного образования, его внедрения в практику деятельности образовательных учреждений всех уровней пока еще также не имеется единства мнений. В то же время ни у кого не возникало сомнений в том, что общество должно предоставить любому человеку право выбора вида образования в зависимости от его интересов, потребностей, возможностей. Несмотря на определенные трудности, проблема инклюзивного образования. Несмотря на то, что она была очень сложна, но в силу того, что она являлась острой социальной проблемой, затрагивающей интересы большого числа людей, постепенно стала находить свое полноценное решение. [5] Продолжая двигаться в этом направлении, высшим учебным заведениям, осуществляющим инклюзивное образование, следует более четко увязывать профориентационные программы и программы трудоустройства своих выпускников с ОВЗ, что в итоге позволило бы комплексно решать эти проблемы.

В завершении хотелось бы специально отметить, что в Московском государственном гуманитарно-экономическом университете профориентационная работа со студентами с ОВЗ осуществляется на основе полноценного учета особенностей их образовательных потребностей и возможностей. Так, в научной лаборатории МГЭУ разработана комплексная концепция реабилитации, в основу которой положен поэтапный, непрерывный процесс реабилитации. Модель направлена на изучение особенностей личности инвалида и предполагает реабилитацию человека с ограниченными возможностями здоровья как социально полноценной личности. [6] Тем самым, предпринимаются меры по реализации комплексного решения проблем профессиональной ориентации и трудоустройства.

Вместе с тем, использование результатов этих научных наработок необходимо также более активно использовать и в повседневной профориентационной работе со студентами с ОВЗ. Это позволило бы более полно и последовательно реализовывать возможности инклюзивного образования как в рамках самого университета, так и в решении задач обеспечения занятости его выпускников.

Библиографический список

1. Аллахвердиева Л.М. Инновационные тенденции в современной образовательной системе: открытое и инклюзивное образование. // Человек. Общество. Инклюзия. 2015. № 2 (22). С. 132-137.
2. Мартынова Е.А., Романович Н.А. Профессиональное самоопределение личности инвалида как условие формирования специалиста в системе высшего профессионального образования // Проблемы непрерывного профессионального образования в XXI веке: материалы Всероссийской науч.-практической конференции / Международная академия наук педагогического образования, Шадринский гос. педагог. ин-т.-Шадринск, 2013. – С. 156-161.
3. Межведомственный комплексный план мероприятий по вопросу развития системы профессиональной ориентации детей-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на 2016-2020гг. //Официальный ресурс Министерства образования и науки Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://минобрнауки.рф/документы/8130> (Дата обращения 17.10.2016)
4. Научно-исследовательская лаборатория по проблемам профессионального образования инвалидов с нарушением опорно-двигательной системы. Реферативный обзор НИР (1992-2012) / Авторы-сост.: А.В. Тюрин, Т.О. Темирова /Под. Ред. Проф. Герасимова А.В. – М.: Экон-информ, 2012. – С. 25-26.
5. Пряхникова Е.Ю. Проблема профессионального ориентирования лиц с ограниченными возможностями здоровья //Мой ориентир. Информационно-справочный ресурс Министерства образования Московской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://мой-ориентир.рф/публикации/problema-professionalnoy-orientatsii-lits-s-ogranichennymi-vozmozhnostyami-zdorovya/> (Дата обращения 03.11.2016)
6. Романенкова Д.Ф., Романович Н.А. Профессиональная ориентация абитуриентов-инвалидов и абитуриентов с ограниченными возможностями здоровья как необходимое условие их профессионального образования // Историческая и социально-образовательная мысль. Выпуск № 4 / 2013. – С. 110-113.
7. Султанова М.К. Инвестиции в человеческий капитал-как объект государственного регулирования / Миграционный мост между Центральной Азией и Россией: роль миграции в модернизации и инновационном развитии экономики стран, посылающих и принимающих мигрантов . The migratory bridge between the

Central Asia and Russia: a role of migration in modernization and innovative development of economy of the countries sending and accepting migrants. Москва, 2011. С. 537-542.

8. Султанова М.К. Интерактивные методы в обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья / Инвалид в XXI веке: образование, трудоустройство, социальная интеграция Сборник материалов Международной научно-практической конференции. Московский государственный гуманитарно-экономический университет. 2015. С. 145-151.

References

1. Allahverdieva L.M. Innovacionnye tendencii v sovremennoj obrazovatel'noj sisteme: otkrytoe i inklyuzivnoe obrazovanie. // Chelovek. Obshchestvo. Inklyuziya. 2015. № 2 (22). S. 132-137.
2. Martynova E.A., Romanovich N.A. Professional'noe samoopredelenie lichnosti invalida kak uslovie formirovaniya spetsialista v sisteme vysshego professional'nogo obrazovaniya //Problemy nepreryvnogo professional'nogo obrazovaniya v XXI veke: materialy Vserossijskoj nauch.-prakticheskoy konferencii /Mezhdunarodnaya akademiya nauk pedagogicheskogo obrazovaniya, SHadrinskij gos. pedagog. In-t.- SHadrinsk, 2013. – S. 156-161
3. Mezhdomejstvennyj kompleksnyj plan meroprijatij po voprosu razvitiya sistemy professional'noj orientacii detej-invalidov i lic s ogranichenymi vozmozhnostyami zdorov'ya na 2016-2020gg. //Oficial'nyj resurs Ministerstva nauki i nauki Rossijskoj Federacii. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://minobrnauki.rf/dokumenty/8130> (Data obrashcheniya 17.10.2016)
4. Nauchno-issledovatel'skaya laboratoriya po problemam professional'nogo obrazovaniya invalidov s narusheniem oporno-dvigatel'noj sistemy. Referativnyj obzor NIR (1992-2012) / Avtory-sost.: A.V. Tyurin, T.O. Temirova /Pod. Red. Prof. Gerasimova A.V. – M.: EHKon-Info, 2012. – S. 25-26.
5. Pryazhnikova E.YU. Problema professional'nogo orientirovaniya lic s ogranichenymi vozmozhnostyami zdorov'ya //Moj orientir. Informacionno-spravochnyj resurs Ministerstva obrazovaniya Moskovskoj oblasti [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://moj-orientir.rf/publikacii/problema-professional'noj-orientatsii-lic-s-ogranichenymi-vozmozhnostyami-zdorov'ya/> (Data obrashcheniya 03.11.2016)
6. Romanenkova D.F., Romanovich N.A. Professional'naya orientaciya abiturientov-invalidov i abiturientov s ogranichenymi vozmozhnostyami zdorov'ya kak neobhodimoe uslovie ih professional'nogo obrazovaniya // Istoricheskaya i social'no-obrazovatel'naya mys'. Vypusk № 4 / 2013. – s. 110-113.
7. Sultanova M.K. Investicii v chelovecheskij kapital-kak ob'ekt gosudarstvennogo regulirovaniya / Migracionnyj most mezhdu Central'noj Aziej i Rossiej: rol' migracii v modernizacii i innovacionnom razviti ehhkonomiki stran, posylayushchih i prinyimayushchih migrantov. The migratory bridge between the Central Asia and Russia: a role of migration in modernization and innovative development of economy of the countries sending and accepting migrants. Moskva, 2011. S. 537-542.
8. Sultanova M.K. Interaktivnye metody v obuchenii lic s ogranichenymi vozmozhnostyami zdorov'ya / Invalid v XXI veke: obrazovanie, trudoustrojstvo, social'naya integraciya Sbornik materialov Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Moskovskij gosudarstvennyj gumanitarno-ehkonomicheskij universitet. 2015. S. 145-151.

ПРИНЯТИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НАСЕЛЕНИЕМ: СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОТЕНЦИАЛ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Амирова А.А., старший преподаватель, Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова

Аннотация: В условиях дефицита инвестиционного капитала, отрицательно сказывающегося на расширенном воспроизводстве национальной экономики, высоким потенциалом заемного финансирования обладают сбережения населения. Вместе с тем, именно данный финансовый сегмент оказывается практически невостребованным. В статье предлагается создать механизм вовлечения сбережений населения в финансирование расширенного воспроизводства. При этом внимание должно быть уделено вопросу обеспечения доступности широким слоям населения прямых инвестиций, обеспечивающих непосредственное расширение производственных возможностей в реальном секторе экономики, и не участвующих в спекулятивных финансовых операциях.

Ключевые слова: инвестиции, финансирование инвестиций, сбережения населения, заемное финансирование, рынок коллективных инвестиций.

Abstract: In conditions of deficiency of investment capital that have a negative impact on the expanded reproduction of the national economy, high potential of debt financing have savings. However, the financial segment is largely untapped.

The article proposes to create a mechanism for involvement of people's savings in the financing of expanded reproduction. Attention should be paid to the issue of accessibility to the wider population of direct investment, providing immediate expansion of productive capacity in the real sector of the economy, and not involved in speculative financial operations.

Keywords: investment, investment financing, savings of the population, debt financing, collective investment market.

В условиях дефицита инвестиционного капитала, отрицательно сказывающегося на расширенном воспроизводстве национальной экономики, высоким потенциалом заемного финансирования обладают сбережения населения. Справедливость данного суждения, к примеру, может быть подтверждена словами О.Голодец произнесенными в ходе выступления на Международном инвестиционном форуме «Сочи-2017». Как было отмечено, деньги в экономике есть – только объем сбережений граждан на сегодняшний день составляет 23 трлн. руб. А депозиты предприятий составляют 11 трлн. руб. То есть, в стране есть достаточные деньги для развития экономики.

Другим подтверждением обладания сбережениями населения высоким потенциалом заемного финансирования являются планы Министерства финансов РФ выпустить облигации федерального займа (ОФЗ) для населения, детали которых были обнародованы А.Силуановым также в рамках Международного инвестиционного форума «Сочи-2017». Объем первого выпуска предполагается в 20 млрд руб. при номинале в 1 тыс. руб. Срок обращения – три года, купон полугодовой. В дальнейшем предусматривается, что ежегодно Минфин будет предлагать такие облигации для населения на 20-30 млрд руб., которые будут эмитироваться раз в полгода. Причем данный долговой инструмент ориентирован исключительно на привлечение средств населения, поскольку приобрести народные ОФЗ можно будет только физическим лицам в отделениях крупных банков. Народные ОФЗ, по сути, будут являться именными и не предусматривают вторичного обращения.

Данные планы российского правительства продиктованы острой нехваткой заемного финансирования. При этом, основной причиной слабой доступности заемного финансирования для реального сектора экономики и, как следствие, снижения уровня деловой активности в целом, является неразвитость национального финансового рынка. Это подтверждается информацией, представленной на рисунке 1, где видно преобладающее положение банковской сферы на рынке заемного капитала. К примеру, в 2015 году отношение объема активов

кредитных организаций к объему ВВП составляло 102,7%.

В то же время отношение объема активов НПФ и средств под управлением управляющих компаний ПФР к объему ВВП составляло лишь 6,1%; отношение объема активов ПИФов к ВВП – 3,3%; активы субъектов страхового рынка – 2,0%; активы профессиональных участников – 0,9%.

Причем, всего лишь за 4 предшествовавших года (с 2012 по 2015 годы) отношение объема активов кредитных организаций к объему ВВП возросло на 1/3; отношение активов НПФ и средств под управлением управляющих компаний ПФР к объему ВВП возросло на 1/6; отношение объема активов ПИФов к ВВП – на 1/10; активы субъектов страхового рынка – на 1/20; отношение объема активов профессиональных участников к объему ВВП вовсе сократилось на 1/2.

Сложившаяся в России финансовая система во многом является следствием достаточно низкой активности населения на финансовом рынке. В частности, подавляющее большинство граждан отдает предпочтение обслуживанию в кредитных организациях, которые, ко всему прочему, предоставляют не только услуги банковского обслуживания, но и услуги на фондовом рынке и др. В то же время уровень доверия иным финансовым организациям у населения достаточно низок. Также у населения высокий уровень востребованности банковских вкладов, сочетающих в себе высокие процентные ставки, льготный режим налогообложения, высокий уровень надежности и застрахованность вложений, а также простоту, привычность и доступность этого продукта подавляющему большинству населения, что отмечается многими исследователями [3, 5, 10].

В то же время отечественный рынок акций, формирование которого во многом происходило в процессе приватизации государственных предприятий, так и не смог стать источником массового привлечения заемного капитала в силу слабого уровня корпоративного управления в российских акционерных обществах. На рынке облигаций основную роль играют займы, номинированные в иностранной валюте и ориентированные на иностранных инвесторов [1].



Рисунок 1 - Отношение активов кредитных организаций и некоторых некредитных финансовых организаций к ВВП, % ВВП (диаграмма составлена автором на основе данных: Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов. - М.: Центральный банк Российской Федерации, 2016. - С.17)

Складывающиеся на финансовом рынке тенденции отражаются на характере заимствований. Дефицит относительно дешевого долгосрочного фондирования приводит к тому, что российские компании вынуждены при финансировании инвестиций полагаться на такие финансовые ресурсы, как не-

распределенная прибыль организаций, средства государственных и муниципальных бюджетов и финансирование, полученное от контролирующих лиц, а также на иностранные заимствования, доступность которых существенно снизилась.

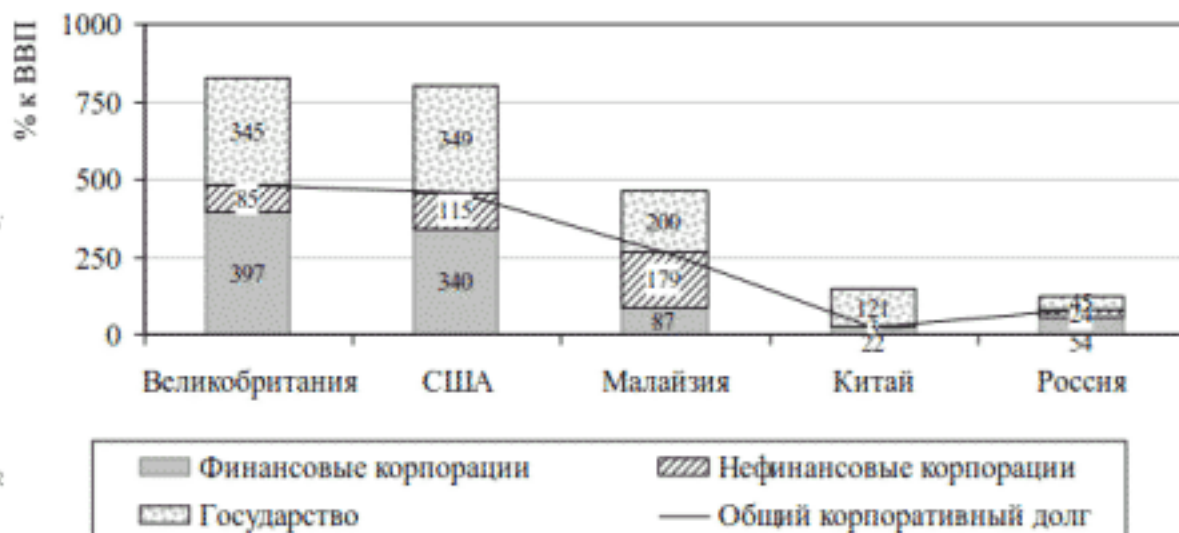


Рисунок 2 - Сравнение объемов корпоративного долга (публичного внутреннего и внешнего) с размером ВВП в развитых и развивающихся странах в 2014 году, % ВВП (диаграмма составлена автором на основе данных: Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов. - М.: Центральный банк Российской Федерации, 2016. - С.24)

Объем внутреннего и внешнего корпоративного долга, эмитированного нефинансовыми организациями, достиг в 2014 году 24% ВВП (рисунок 2). В то же время объем корпоративного долга финансовых организаций достиг значения в 54%, а объем государственного долга - 45%. Для сравнения, в Китае объем внутреннего и внешнего корпоративного долга организаций реального сектора экономики достиг 3% ВВП, банков - 22% ВВП, а долг государства - 121% ВВП. Однако это не сравнится с показателя-

ми, например, Малайзии, США и Великобритании. Так, размер внутреннего и внешнего корпоративного долга в них, эмитированного нефинансовыми организациями, достиг в 2014 году значений в 85%-179% ВВП; размер корпоративного долга финансовых организаций - 87%-397% ВВП; размер внутреннего и внешнего государственного долга - 200%-349% ВВП.

В подобных условиях внутренний рынок публичного долга как инструмент привлечения денежных

средств для финансирования инвестиционных проектов в реальном секторе экономики России остается невостребованным. Объем обращающихся на внутреннем рынке долговых ценных бумаг, выпущенных нефинансовыми организациями, в 2015 году достиг 3,7 трлн. руб., что сопоставимо с 1/10 объема средств, привлеченных у кредитных организаций. При этом в целом объем внутреннего публичного долга (с учетом долговых ценных бумаг,

выпущенных банковскими организациями) составил 13,5 трлн. руб. Объем корпоративных заимствований на внешнем рынке составил 128,4 млрд. долл. США, из которых половина пришлась непосредственно на организации реального сектора экономики.

Поэтому капитализация российского рынка акций в 2015 году составила лишь 29% ВВП (23,5 трлн. руб.) (рисунок 3).

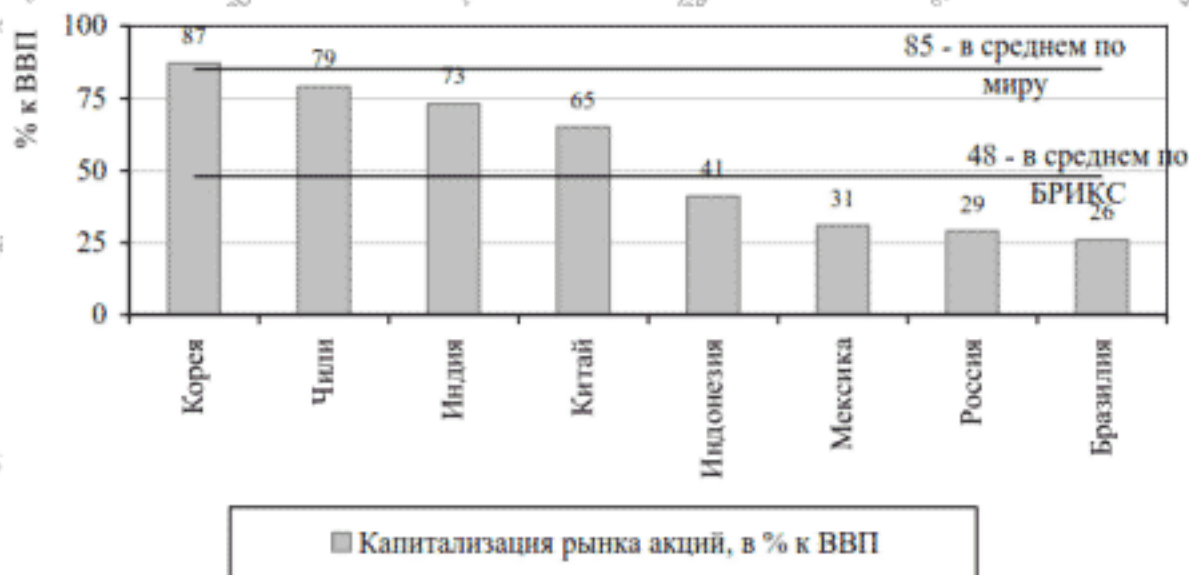


Рисунок 3 - Соотношение объемов капитализации рынка акций с размером ВВП в развивающихся странах в 2015 году, % ВВП (диаграмма составлена автором на основе данных: Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов. - М.: Центральный банк Российской Федерации, 2016. - С.25)

Это существенно ниже среднемирового уровня в 85% ВВП. Например, в Корее капитализация рынка акций достигла 87% ВВП, в Чили - 79%. Также показатель российского рынка акций существенно ниже среднего показателя по странам БРИКС - 48% ВВП. В Индии этот показатель находится на уровне в 73%, в Китае - 65%, хотя в Бразилии - 26%. При этом коэффициент «цена/прибыль», выражающий отношение стоимости ценной бумаги к прибыли,

которую она приносит, в России до сих пор в 4 раза ниже, чем в США, и в 2 раза ниже, чем в Китае. Данное обстоятельство характеризует значительно более высокие требования инвесторов к премии за риск российских активов, что обусловлено сложившейся геополитической обстановкой и низким уровнем инвестиционного климата и доверия к сложившейся практике корпоративного управления в публичных акционерных обществах [6].



Рисунок 4 - Соотношение объемов пенсионных сбережений населения с размером ВВП в развитых и развивающихся странах в 2015 году, % ВВП (диаграмма составлена автором на основе данных: Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов. - М.: Центральный банк Российской Федерации, 2016. - С.19)

Объем пенсионных накоплений в России в 2015 году составил 5,9% ВВП (4,8 трлн. руб.), что сопоставимо со средним уровнем по некоторым странам с развитой экономикой (Корея – 7,3% ВВП, Германия – 6,7%, Бельгия – 5,7%) (рисунок 4). В то же время, в среднем по странам ОЭСР уровень пенсионных накоплений намного выше. К примеру, в Нидерландах – 159,3% ВВП, в Швейцарии – 120,3%, в Великобритании – 96,0%. В США уровень пенсионных накоплений населения сопоставим с 83,0% ВВП.

При этом в структуре активов пенсионных фондов большинства стран значительную часть зани-

мают инструменты фондового рынка – рисунок 5. Согласно данным ОЭСР, в среднем в мире порядка 20% пенсионных сбережений инвестируются в акции, 50% – в облигации. К примеру, в США на долю акций приходится порядка 50% активов пенсионных фондов, в Нидерландах и Чили – порядка 40%. В Великобритании, Мексике и Италии – порядка 20%. А на долю облигаций в этих странах приходится 40%-60%. Однако в России на долю акций в структуре активов пенсионных фондов приходится объем вложений, значительно отстает от среднемировых показателей, а удельный вес инструментов с фиксированной доходностью – превосходит.

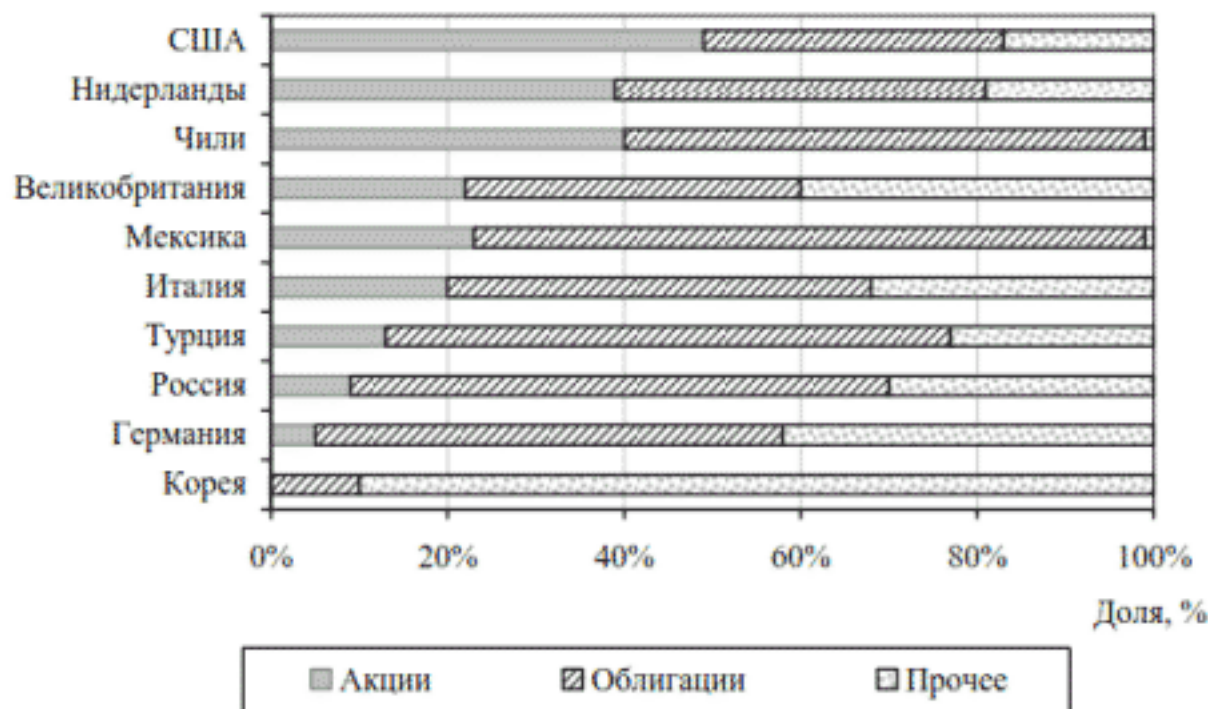


Рисунок 5 - Структура активов российских и международных пенсионных фондов в 2015 году, в % (диаграмма составлена автором на основе данных: Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов. – М.: Центральный банк Российской Федерации, 2016. – С.20)

Незначительный удельный вес пенсионных активов на рынке капитала позволяет говорить о том, что пенсионные накопления населения по-прежнему не выступают в качестве источника долгосрочного фондирования субъектов реального сектора экономики. Этому не способствует и введение моратория на перечисление средств пенсионных накоплений в период 2014-2015 годов и его продление на 2016 год. Также на фоне непонимания населением механизма заморозки, формируется недоверие к накопительному элементу пенсионной системы. В то же время в последнее время произошли изменения, позволяющие управляющим пенсионными активами расширить перечень используемых инструментов. Это позволило не только повысить степень диверсификации пенсионных активов, но и обеспечить доходность, превышающую темпы потребительской инфляции. В совокупности с переходом Центрального банка России к инфляционному таргетированию и развитием рынка облигаций с процентными ставками, привязанными к уровню инфляции, можно ожидать увеличение инвестиционного спроса на акции и облигации российских компаний со стороны пенсионных фондов [8].

В качестве одной из действенных мер по стимулированию развития фондового рынка можно при-

вести внедренный в начале 2015 года новый финансовый инструмент – индивидуальный инвестиционный счет. Данный инструмент призван снизить уровень налоговой нагрузки на инвестиционные операции физических лиц, проводимых на фондовом рынке. Как результат, к концу 2015 года было открыто 89,6 тысяч таких счетов, а объем торгов с их использованием составил 43,1 млрд рублей [2].

В целом же совокупный объем активов рынка доверительного управления в 2015 году составил 5,9% ВВП – 4,8 трлн. руб. (рисунок 6). Ежегодные темпы прироста активов, в основных рыночных ценах, в значительной степени варьировались и находились в диапазоне от 4,7% (в 2014 году) до 28,6% (в 2009 году). В 2015 году рынок доверительного управления увеличился на 26,3% (на 1 трлн. руб.). Основным фактором роста стала «разморозка» пенсионных накоплений, благодаря которой негосударственные пенсионные фонды получили более 550 млрд. руб. По прогнозам аналитиков Рейтингового агентства «Эксперт РА», в 2016 году объем активов может вырасти еще на 8,3% – до 5,2 трлн. руб., в основном благодаря получению последних масштабных поступлений пенсионных средств.



Рисунок 6 - Динамика отечественного рынка доверительного управления и коллективных инвестиций в период с 2008 по 2016 годы, трлн. руб. и % к предыдущему году (диаграмма составлена автором на основе данных: Скурихина А., Лушин С., Таранникова А., Митрофанов П. Обзор рынка доверительного управления активами за 2015 год: пенсионный поток иссякает. – М.: Рейтинговое агентство «Эксперт РА», 2016. – С.4)

Другой, не менее важной проблемой, препятствующей развитию рынка коллективных инвестиций, является уровень финансовой грамотности населения [7].

Таблица 1 - Оценка респондентами уровня личной финансовой грамотности в период с 2008 по 2016 годы, % опрошенных*

	2008	2010	2015	2016	Прирост, %
Отличные/хорошие знания и навыки	17	25	20	24	41,2
Удовлетворительные знания и навыки	38	44	46	51	34,2
Неудовлетворительные/знаний и навыков нет	38	31	34	25	-34,2

* таблица рассчитана и составлена автором на основе данных: Финансовая грамотность населения: точки роста // Национальное агентство финансовых исследований «НАФИ». – URL: <http://nacfin.ru/finansovaya-gramotnost-naseleniya-tochki-rosta/>

Как можно видеть из таблицы 1, в 2016 году уровень личных финансовых знаний и навыков на отлично/хорошо оценило 24% респондентов. Причем число таких респондентов увеличилось с 17% в 2008 году. Еще 51% респондентов в 2016 году оценило уровень личных финансовых знаний и навыков на удовлетворительно, хотя в 2008 году

таковых было 38%. А доля тех респондентов, которые оценили уровень личных финансовых знаний и навыков как неудовлетворительные, или вообще указали на их отсутствие, в 2016 году была равна 25%, что существенно ниже уровня 2008 года – 38%.

Таблица 2 - Суждения респондентов о степени сложности различных финансовых услуг в 2016 году, % опрошенных*

Есть много финансовых услуг, в которых обычному человеку достаточно сложно разобраться	33
Есть финансовые продукты, с которыми сложно разобраться, но большинство услуг можно понять самостоятельно	38
Большинство финансовых услуг вполне понятны	23
Затрудняюсь ответить	6

* таблица рассчитана и составлена автором на основе данных: Неизвестные финансы // Национальное агентство финансовых исследований «НАФИ». – URL: <http://nacfin.ru/neizvedannye-finansy/>

Таким образом, можно видеть, что на фоне снижения реальных доходов и возникновения необходимости организации более рационального подхода к расходам в целом, уровень финансовой грамотности населения увеличился. Однако при этом для значительной части населения по-прежнему сохраняется достаточно большое количество финансовых услуг, вызывающих затруднение. Как можно видеть из таблицы 2, 33% респондентов считает, что есть много финансовых услуг, в которых обычному человеку достаточно сложно разобраться. Чем старше

опрошенные, тем чаще они высказывают такое мнение (24-27% в группе 18-34-летних против 33% опрошенных 45-59 лет и 46% среди пенсионеров). Еще 38% респондентов считает, что несмотря на существование сложных для непрофессионала финансовых услуг, в большей части из них все же можно разобраться самостоятельно. И лишь у 23% респондентов подавляющее большинство финансовых услуг не вызывает осложнений. Так отвечают в основном 25-34-летние (27%) и опрошенные с высшим образованием (29%).

В целом же, становится видно, что активно развивающийся в России рынок прямых инвестиций способен выступить источником финансовых ресурсов для формирования инновационного расширенного воспроизводства. Во многом это обусловлено тем фактором, что привлечение прямых инвестиций является своего рода альтернативой простому кредиту или эмиссии долговых/долевых ценных бумаг. Это обуславливает ряд преимуществ, основные из числа которых были представлены выше. Кроме того, развитие института прямых инвестиций способствует трансформации существующих фондов накопления в реальные, а не спекулятивные инвестиции. Все это в целом актуализирует задачу по обеспечению поддержки дальнейшего развития рынка прямых инвестиций и углублению его интеграции в национальное воспроизводство. При этом внимание должно быть сосредоточено и на повышении доступности рынка прямых инвестиций широким слоям населения, что обеспечит трансформацию значительного объема неорганизованных накоплений в реальные инвестиции [4, 9, 11, 12].

Это свидетельствует о наличии системных проблем, замедляющих развитие отечественного рынка коллективных инвестиций, а вместе с тем, и процесс вовлечения сбережений населения в расширенное воспроизводство. Решить данные проблемы позволит разработка соответствующего институцио-

нального механизма. При этом внимание должно быть уделено вопросу обеспечения доступности широким слоям населения прямых инвестиций, обеспечивающих непосредственное расширение производственных возможностей в реальном секторе экономики, и не участвующих в спекулятивных финансовых операциях.

Однако следует учесть, что прямые инвестиции связаны с существенными рисками, и во многих странах искусственно ограничены для непрофессиональных инвесторов. Основные риски исходят из необходимости проведения тщательного анализа инвестиционной документации и осуществления контроля над процессом финансирования, что требует определенных ресурсов. В связи с чем широкое распространение получила практика осуществления прямых инвестиций посредством специализированных фондов прямых инвестиций. Основным преимуществом данных институциональных элементов является осуществление дорогостоящего контроля за деятельностью менеджмента компаний, в которые были сделаны инвестиции, с целью защиты интересов инвесторов и извлечения коммерческого дохода. При этом индустрия прямых инвестиций в настоящее время относится к числу достаточно закрытых и привлекающих внимание в основном крупнейших частных и институциональных инвесторов.

Библиографический список

1. Абрамов А., Радыгин А., Чернова М. Российские институциональные инвесторы и приватизационная политика // Экономическое развитие России. – 2016. – Т.23. – №12. – С.56-64.
2. Зонов В.А. Индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). Теперь и в России // Банковское дело. – 2015. – №7. – С.82-85.
3. Ибрагимова Д.Х. Динамика доверия финансовым институтам и парадоксы сберегательного поведения населения // Банковское дело. – 2015. – №12. – С.27-34.
4. Могилат А.Н. Прямые иностранные инвестиции в реальный сектор российской экономики: взгляд с микроуровня и прогноз до 2017 года // Вопросы экономики. – 2015. – №6. – С.25-44.
5. Никитина Т.В., Фейгин Г.Ф., Репета-Турсунова А.В. Формирование сберегательных стратегий населения России в условиях финансовой нестабильности // Финансы и бизнес. – 2015. – №3. – С.39-54.
6. Панин В.В. Анализ рынка долгосрочного финансирования в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №10(51). – С.123-128.
7. Савватеева К.М. Актуальные вопросы повышения уровня финансовой грамотности населения // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. – 2015. – №26. – С.130-135.
8. Седых Д.А. Основные тенденции развития НПФ и изменения их инвестиционных предпочтений // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №4. – С.264-269.
9. Татуев А.А. Финансовое обеспечение социально-экономического развития региона // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2009. – № 2 (10). – С. 82-92.
10. Ярасханова Э.У. Сберегательные стратегии населения как отражение социально-экономической ситуации в обществе // Финансовые исследования. – 2014. – №4(45). – С.39-46.
11. Borodin A.I. Mechanism of financial results management for the industrial enterprise / A.I. Borodin, N.N. Shash, A.A. Tatuev, S.S. Galazova, V.V. Rokotyanskaya // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Vol. 6, No. 4 S 2. – P. 566-570.
12. Рокотянская В.В. Факторы конкурентоспособности корпоративных структур социально-экономической системы региона / В.В. Рокотянская, Л.В. Бондаренко // Статистика и экономика. 2012. №3-2. – С. 259-263.

References

1. Abramov A., Radygin A., Chernova M. Rossijskie institucional'nye investory i privatizacionnaya politika // Ekonomicheskoe razvitiye Rossii. – 2016. – T.23. – №12. – S.56-64.
2. Zonov V.A. Individual'nye investicionnye scheta (IIS). Teper' i v Rossii // Bankovskoe delo. – 2015. – №7. – S.82-85.
3. Ibragimova D.H. Dinamika doveriya finansovym institutam i paradoksy sberegatel'nogo povedeniya naseleniya // Bankovskoe delo. – 2015. – №12. – S.27-34.
4. Mogilat A.N. Pryamye inostrannye investicii v real'nyj sektor rossijskoj ehkonomiki: vzglyad s mikroovnyia i prognoz do 2017 goda // Voprosy ehkonomiki. – 2015. – №6. – S.25-44.
5. Nikitina T.V., Fejgin G.F., Repeta-Tursunova A.V. Formirovanie sberegatel'nyh strategij naseleniya Rossii v usloviyah finansovoj nestabil'nosti // Finansy i biznes. – 2015. – №3. – S.39-54.
6. Panin V.V. Analiz rynka dolgosrochnogo finansirovaniya v Rossijskoj Federacii // Ekonomika i predprinimatel'stvo. – 2014. – №10(51). – S.123-128.
7. Savvateeva K.M. Aktual'nye voprosy povysheniya urovnya finansovoj gramotnosti naseleniya // Intel'ktual'nyj potencial XXI veka: stupeni poznaniya. – 2015. – №26. – S.130-135.

8. Sedyh D.A. Osnovnye tendentsii razvitiya NPF i izmeneniya ih investitsionnyh predpochtenij // Audit i finansovyy analiz. - 2015. - №4. - S. 264-269.
9. Tatuev A.A. Finansovoe obespechenie social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regiona // Vestnik Instituta druzhby narodov Kavkaza Teoriya ehkonomiki i upravleniya narodnym hozyajstvom.- 2009.- № 2 (10).- S. 82-92.
10. YAraskhanova E.H.U. Sberegatel'nye strategii naseleniya kak otrazhenie social'no-ehkonomicheskoy situacii v obshchestve // Finansovye issledovaniya. - 2014. - №4(45). - S. 39-46.
11. Borodin A.I. Mechanism of financial results management for the industrial enterprise / A.I. Borodin, N.N. Shash, A.A. Tatuev, S.S. Galazova, V.V. Rokotyanskaya // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Vol. 6, No. 4 S 2. P. 566-570.
12. Rokotyanskaya V.V. Faktory konkurentosposobnosti korporativnykh struktur social'no-ehkonomicheskoy sistemy regiona / V.V. Rokotyanskaya, L.V. Bondarenko // Statistika i ehkonomika. 2012. №3-2. - S. 259-263.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Будаева И.О., аспирант, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления

Дагбаева С.Д.-Н., д.с.н., доцент, Байкальский институт природопользования Сибирского отделения РАН

Аннотация: В статье разработана авторская методика статистической оценки уровня интегрального индекса интеллектуального потенциала с учетом оценки формирующей его институциональной среды. Целью исследования является уточнение существующих методик количественной оценки ИИИП с помощью характеристики качественных показателей на основе ввода институционального коэффициента. Разработанная модель статистической оценки может послужить базой для построения долгосрочного тренда развития региона.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, статистическая оценка, регион.

Abstract: The article shows the author's methodology of statistical evaluation of the level of integral disclosure of intellectual potential, taking into account the assessment of the institutional environment forming it. The purpose of the study is to clarify the criteria for assessing financial indicators. The developed model of statistical evaluation can serve as a basis for building a long-term trend in the development of the region.

Keywords: Intellectual potential, statistical estimation, region.

С учетом тенденций углубления процессов пост-индустриализации, усиления роли интеллектуальных и информационных ресурсов, инновационного развития, бесспорным становится тот факт, что структура потенциалов развития региона, включающая не только ресурсный, но и институциональный и интеллектуальные потенциалы является более содержательной и объективной. Определение значимости каждого компонента дает возможность оценки всего объема основных ресурсов региона и, в случае обнаружения «проблемных зон», их корректировки с последующим устранением.

По мере использования в производственном процессе и приобретения новых свойств, знания, информация и интеллект меняют свое название и становятся фактором производства. Такие понятия как знаниевые активы, интеллектуальные ресурсы и интеллектуальный потенциал часто используются как комплементарные понятия и принадлежат к числу наиболее подвижных категорий, используемых в экономических исследованиях.

Понятие «интеллект» можно рассматривать с разных аспектов. В истории генезиса интеллекта человека можно выделить несколько комплементарных подходов. Согласно первому подходу (Ж. Пиаже) интеллект обладает большим природным потенциалом, а источник развития интеллекта находится в нем самом. Процесс развития интеллекта происходит посредством выполнения интеллектуальных операций (от сенсорно моторных до формально логических – понятийного мышления) разного уровня, с целью преодоления противоречий, созданных актуальной жизнью субъекта.

В рамках второго подхода интеллектуальный потенциал представлен как совокупность разных классов психических свойств и механизмов, которые определяют прогрессивные изменения интеллекта, движущие силы интеллектуального развития. Интеллектуальное развитие рассматривается как эффект общей социализации человека (Дж. Брунер). В данном случае большее внимание уделялось той среде, в которой формировался интеллект, так как существует прямая взаимосвязь между средой формирования и уровнем его развития: чем благоприятнее среда, тем выше уровень.

Также, можно выделить подход, согласно которому интеллектуальный потенциал состоит из двух частей – реализованный и нереализованный. (Рис. 1) Нереализованный потенциал представляет собой интеллектуальный резерв, реализованный – систему знаний и способностей. В рамках этого подхода процесс развития интеллектуального потенциала заключается в возможности перехода возможных знаний и способностей в развивающиеся, а далее – в выявленные или реализованные. Другими словами утверждать о наличии интеллектуального потенциала можно только в случае выявления нереализованного интеллектуального потенциала, т.е. в случае возможности перехода потенциала в способность создавать. Этот подход является базовым при определении интеллектуального потенциала как экономической категории.

Первые работы, посвященные проблеме формирования и развития «интеллектуального потенциала», как экономической парадигмы, появились во второй половине XX века, когда понимание экономического прогресса стало все более концентрироваться вокруг проблемы человека и роль важнейшего фактора роста экономики переходит к человеческому капиталу.

Применительно к региональной экономике в самом общем понимании интеллектуальный потенциал представляет собой совокупность способностей государства, региона, коллектива, человека создавать уникальные достижения в области науки, техники и в духовно-нравственной сфере. В международной практике под интеллектуальным потенциалом понимается интегральный показатель, измеряющий влияние знания на уровень материального благосостояния населения.

Однако, поскольку данная категория подразумевает наличие абстрактных составляющих, таких как знания (теоретические, прикладные, экспериментальные), способности (умственные, творческие), интуицию и т.д., то на современном этапе отсутствует как единое понимание в трактовке определения, так и единая методика оценки интеллектуального потенциала.



Рисунок 1 – Определение понятия «интеллектуальный потенциал»

В целях повышения уровня интеллектуального потенциала необходимо дать как качественную, так и количественную характеристику степени его развития в конкретном регионе. Для этого необходимо провести соответствующую оценку его составляющих. По итогу результатов качественная и количественная оценки дают возможность разработать систему мер совершенствования механизма управления интеллектуальным потенциалом региона, т.к. количественная оценка дает возможность измерения его количественного состояния, как на конкретном этапе, так и в динамике, а качественная – характеризует состояние его структуры.

Изучением оценки интеллектуального потенциала через определение набора определенных показателей, характеризующих основные элементы структуры, уделяют внимание С.Н. Котенкова, В.К. Левашов, И.А. Кишин, М.Н. Овчинников и др. Наиболее реалистичную оценку можно получить в случае правильного подбора индикаторов, составляющих архитектуру данного понятия, и выбора подходящего метода оценки.

В процессе обзора методов измерения ИП нами было выявлено, что к настоящему времени получили распространение три способа его оценки на региональном уровне. Все они схожи по экономическому смыслу с методикой расчета индекса человеческого развития, разработанной в 1990 году пакистанским экономистом Махдубом Уль-Хаком. Схожесть при оценке интеллектуального потенциала и индекса человеческого развития заключается в том, что обоим понятиям свойственен «сверхинтегральный» характер. Однако в тоже время интеллектуальный потенциал, являясь более специализированным, требует некоторой корректировки анализируемых показателей.

Для сравнительного анализа субъектов Сибирского Федерального Округа (СФО) по уровню интеллектуального потенциала нами был выбрана методика оценки, описываемая в работах Котенкова С.Н. На выбор методики большое влияние оказало наличие статистических данных по всем выбранным показателям в каждом регионе, т.е. методика полностью адаптирована для оценки ИП на уровне региона. Использование статистических данных повышает объективность полученных результатов и расширяет возможности их применения в части межрегиональных сравнений и изучения динамики состояния интеллектуального потенциала.

На первом этапе необходимо определить показатели, характеризующие основные элементы интеллектуального потенциала и указать их максимальное и минимальные значения в рассматриваемом периоде (Таблица 1).

На втором этапе выбранные показатели были преобразованы в сопоставимый вид методом линейного масштабирования. При прямой связи оцениваемого показателя формула имеет вид:

$$I = \frac{X_i - X_{min}}{X_{max} - X_{min}} \quad (1)$$

При обратной связи используется формула:

$$I = \frac{X_{max} - X_i}{X_{max} - X_{min}} \quad (2)$$

где I – индекс показателя интеллектуального потенциала;
 X_i – фактическое значение I-го показателя;
 X_{min} и X_{max} – максимальное и минимальное значения показателя в рассматриваемый период среди всех исследуемых регионов;
 I – количество показателей.

Таблица 1 – Шаблон для заполнения показателей оценки интеллектуального потенциала региона

Группа показателей	Обозначения	Показатель	max	min
Показатели образовательного потенциала	E1	Доля занятого населения с высшим образованием, %		
	E2	Доля расходов на образование в ВРП, %		
	E3	Численность студентов ВПО на 10000 населения		
Показатели социального благополучия	SW1	Коэффициент Джини		
	SW2	Уровень безработицы, %		
Показатели научного потенциала	S1	Численность исследователей на 1000 человек, занятых в экономике		
	S2	Доля внутренних затрат на НИР в ВРП, %		
Показатели информационно-коммуникационной составляющей	IT1	Число персональных компьютеров на 100 работников		
	IT2	Удельный вес компьютеров, имеющих выход в интернет, %		
Показатели отношенческого капитала	O1	Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.		
	O2	Число используемых передовых производственных технологий		
	O3	Число созданных передовых производственных технологий		
	O4	Удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме товаров, работ и услуг, %		

На третьем этапе рассчитывались пять промежуточных индексов методом средней арифметической соответствующих показателей: индекс образовательного потенциала (IEP), индекс социального благополучия (ISW), индекс научного потенциала (ISP), индекс информационно-коммуникационной

составляющей (ITC) и индекс отношенческого капитала (IOC).

Интегральный индекс интеллектуального потенциала региона (IP) рассчитывался методом взвешенной средней арифметической промежуточных индексов. Вес коэффициентов определялся на основании экспертной оценки.

$$IP = 0.25 \cdot IEP + 0.15 \cdot ISW + 0.25 \cdot ISP + 0.15 \cdot ITC + 0.2 \cdot IOC$$

$$IP = 0.25 + 0.15 + 0.25 + 0.15 + 0.2 \quad (1.3.)$$

Анализ динамики интегрального индекса интеллектуального потенциала регионов Сибирского Фе-

дерального Округа в период с 2013 по 2015 годы показал следующие результаты (Таблица 2).

Таблица 2 – Динамика интегрального индекса интеллектуального потенциала регионов СФО в 2013-2015 гг.

	2013	2014	2015	Темп прироста (цепной) 2014, %	Темп прироста (цепной) 2015, %	Темп прироста (базисный) 2015, %
Республика Алтай	0,45	0,57	0,56	27%	-2%	24%
Республика Хакасия	0,51	0,39	0,52	+24%	33%	2%
Новосибирская область	0,55	0,51	0,59	-7%	16%	7%
Иркутская область	0,59	0,52	0,65	-12%	25%	10%
Забайкальский край	0,61	0,41	0,54	-33%	32%	-11%
Томская область	0,61	0,58	0,64	-5%	10%	5%
Омская область	0,69	0,48	0,56	-30%	17%	-19%
Республика Тыва	0,75	0,71	0,69	-5%	-3%	-8%
Кемеровская область	0,75	0,64	0,71	-15%	11%	-5%
Красноярский край	0,75	0,64	0,8	-15%	25%	7%
Республика Бурятия	0,76	0,66	0,75	-13%	14%	-1%
Алтайский край	0,82	0,76	0,88	-7%	16%	7%

Таким образом, в анализируемый период уровень интеллектуального потенциала исследуемых регионов изменялся не равномерно. Исходя из расчетов темпа прироста 2014 года, можно сделать вывод о том, что во всех регионах, кроме Республики Алтай (вырос на 27%), ИИИП снизился, что вполне предсказуемо, поскольку кризисная ситуация в стране в целом, отразилась на всех социально-экономических показателях развития почти каждого региона. Однако, по сравнению с 2014 годом, в

2015 году все регионы, кроме Республики Тыва и Республики Алтай повысили индекс ИП, что говорит об улучшении экономической ситуации.

Лидером по темпам наращивания ИП региона является Республика Алтай, где базисный темп прироста составил 24%. Высокие темпы базисного прироста ИП также зафиксированы в Иркутской и Новосибирской областях, Красноярском крае и Алтайском крае. Наименьший прирост наблюдается в Республике Хакасия и Томской области. Все остальные

регионы имеют отрицательный показатель уровня темпа прироста к базисному 2013 году.

Оценка ИИИП дает возможность количественной оценки, благодаря которой мы можем определить регион в одну из групп.

1. Благополучные регионы – интегральный индекс ИП свыше 0.8. Представленные регионы обладают высоким индексом образовательного и научного потенциалов, это связано с густой сетью учебных заведений и научно-исследовательских институтов, а как следствие большим количеством студентов и высокой кадровой составляющей.

2. Потенциально благополучные регионы – интегральный индекс ИП находится в промежутке от 0.5 до 0.8. В данном случае регионы имеют высокие показатели по информационно-коммуникационной составляющей, средние по уровню социального благополучия. Однако, в тоже время, низкие показатели по образовательному и научному потенциалу, что говорит о проблемах в сфере образования и науки. Это говорит о том, что развитие интеллектуального потенциала невозможно при наличии дефицит кадрового ресурса даже в условиях активного развития материально-технической базы.

Таблица 3 – Ранжирование регионов Сибирского Федерального Округа по уровню интегрального индекса интеллектуального потенциала (ИИИП)

Группа	Регион	Значение ИИИП	Место
Благополучные	Алтайский край	0,88	1
	Красноярский край	0,8	2
Потенциально благополучные	Республика Бурятия	0,75	3
	Кемеровская область	0,71	4
	Республика Тыва	0,69	5
	Иркутская область	0,65	6
	Томская область	0,64	7
	Новосибирская область	0,59	8
	Республика Алтай	0,56	9
	Омская область	0,56	10
	Забайкальский край	0,54	11
	Республика Хакасия	0,52	12

Согласно результатам, можно отметить, что в целом, Сибирский Федеральный Округ обладает высоким уровнем интеллектуального потенциала. В частности Алтайский край и Красноярский край относятся к числу благополучных, остальные к категории потенциально благополучных.

Однако наличие высокого уровня интеллектуального потенциала не означает высокий уровень развития региона. Интеллектуальный потенциал становится социально-экономической категорией только при воздействии на интеллект таких социальных институтов как семья, образование, государство, которые создадут необходимые благоприятные условия для его развития на уровне региона.

Институциональные факторы характеризуют среду, в которой формируется и реализуется интеллектуальный потенциал. Они принимают во внимание политические, социальные, правовые явления. Успешная реализация интеллектуального потенциала во многом определена уровнем качества институциональной среды.

Для оценки качества институциональной среды нами предлагается использование следующих индикаторов:

1. Наличие законодательной базы по поддержке и развитию инновационной деятельности.
2. Наличие в регионе патентного поверенного.
3. Информация о состоянии инвестиционного процесса.

3. Неблагополучные регионы – интегральный индекс ИП ниже 0,5. Эта группа регионов характеризуется небольшим количеством вузов и низким показателем индекса образовательного потенциала, что в свою очередь отражается на низких показателях научного и инновационного потенциалов региона. Данная характеристика влечет за собой отсутствие как созданных, так и используемых передовых производственных технологий. Все это говорит о том, что в первую очередь необходимо актуализировать роль вузов при формировании и развитии интеллектуального потенциала региона. Вузы должны играть роль центра системы, формирующей технологический и социокультурный уклад, основанный на наращивании интеллектуального потенциала.

На основе описываемого метода оценки интегрального индекса интеллектуального потенциала нами было осуществлено ранжирование регионов Сибирского Федерального Округа по этому показателю за 2015 год. Сравнительный анализ субъектов СФО показал следующие результаты (Таблица 3).

4. Наличие ресурса «Электронное правительство».

5. Наличие технопарка.

Перечисленные индикаторы будут определять значение институционального коэффициента. Расчет институционального коэффициента (ИК) будет проводиться в последовательном прохождении трех этапов:

На первом этапе каждому из представленных индикаторов, характеризующих институциональную среду, будут представлены равные веса, которые в сумме будут давать единицу. Поскольку индикаторов пять, то вес каждого из них равен $1/5=0,2$. Другими словами, в зависимости от положительного «+» или отрицательного «-» результата вес частных индикаторов будет равен «0» или «0,2».

На втором этапе суммируем результаты частных индикаторов институционального коэффициента по каждому региону. В итоге суммирования мы получаем непосредственное значение институционального коэффициента отдельного региона.

На третьем этапе нами будет проведена корректировка интегрального индекса интеллектуального потенциала (ИИИП) путем умножения значения ИИИП полученного первым методом на рассчитанный соответствующий региону институциональный коэффициент.

Результаты расчетов отражены в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет интегрального индекса интеллектуального потенциала с учетом институционального коэффициента 2014 год

Регион	Наличие законодательной базы по поддержке человеческого потенциала и инновационной деятельности	Наличие в регионе патентного поворота	Наличие технопарка	Наличие ресурса «Электронное правительство»	Информация о состоянии инвестиционного процесса	Значение ИК	ИИИП	Скорректированный ИИИП с учетом ИК
Новосибирская область	+	+	+	+	+	1	0,59	0,59
Красноярский край	+	+	+	+	+	1	0,8	0,8
Томская область	+	+	+	+	+	1	0,64	0,64
Омская область	+	+	-	+	+	0,8	0,56	0,45
Кемеровская область	+	+	+	+	+	1	0,71	0,71
Иркутская область	+	+	+	+	+	1	0,65	0,65
Республика Бурятия	+	-	-	+	+	0,6	0,75	0,45
Алтайский край	+	-	-	+	+	0,6	0,88	0,52
Забайкальский край	+	-	-	+	-	0,4	0,54	0,22
Республика Хакасия	+	-	-	+	-	0,4	0,52	0,21
Республика Тыва	+	-	-	+	-	0,4	0,69	0,28
Республика Алтай	-	-	-	+	+	0,2	0,56	0,11

Таким образом, значения интегрального индекса интеллектуального потенциала уточнились с учетом оценки качества институциональной среды. В связи с этим рейтинг регионов претерпел некоторые изменения (Рис.2).

Согласно полученным расчетам состояния институциональной среды, очевидно, что ее эвальвация скорректировала полученные до этого количествен-

ные значения ИИИП. Данная корректировка отражает реальное состояние регионов по уровню содержания интеллектуального ресурса в регионе. Таким образом, авторская методика оценки представляется более точной в своих результатах, а значит, дает возможность четко определить «проблемные зоны», которые, в последствии, нуждаются в устранении или корректировке.

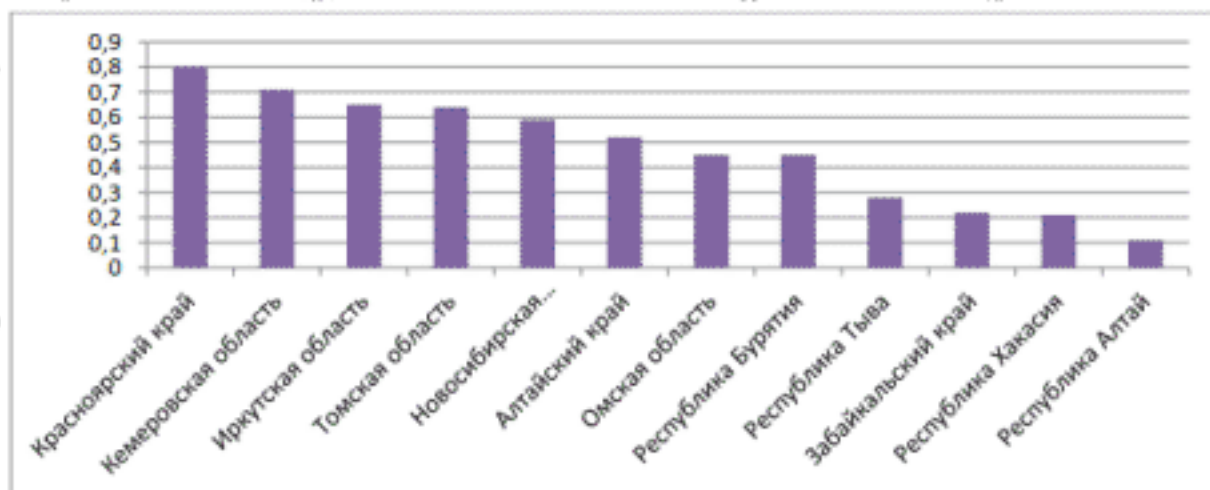


Рисунок 2 – Ранжирование уровня ИИИП с учетом оценки институциональной среды

Исходя из оценки институциональных составляющих, характеризующих условия в которых формируется и реализуется интеллектуальный потенциал и их влияния на конечный результат оценки интеллектуального потенциала можно сделать вывод о том, что отсутствие технопарка является существенным ограничивающим фактором развития интеллектуального потенциала на уровне региона.

Целью развития интеллектуального потенциала является формирование конкурентоспособного региона. Одним из условий конкурентоспособности региона является наличие инновационной продукции. Как упоминалось выше, технопарк является ключевым фактором развития инновационной продукции, который влечет за собой формирование инновационной инфраструктуры в регионе в целом.

Очевидно, что наличие технопарка служит важнейшим индикатором, определяющим среду, в которой не только формируется и развивается интеллектуальный потенциал, но и площадкой для реализации результата продукта интеллектуальной деятельности. Многофункциональность технопарка по плечет за собой развитие законодательной базы и ее правоприменительной практики, может послужить основной площадкой для проектов ГЧП и МЧП и т.д.

Проведенный анализ показал, что для вывода объективной оценки интегрального индекса интел-

лектуального потенциала не достаточно использовать только количественные показатели. Для расчета ИИИП также нужно учитывать качественную характеристику, которую можно выразить в значении институционального коэффициента. В своей совокупности качественная и количественная составляющие предоставляют достоверную информацию по состоянию развития региона, что в последующем может служить базой для построения долгосрочного тренда развития региона.

Библиографический список

1. Беломестнов В.Г., Багинова В.М., Рубан В.А. Управление развитием социальной инфраструктуры региона, 2011 – 140 с.
2. Рубан В.А. Методология управления качеством развития территориально отраслевых систем на основе партнёрства // Проблемы современной экономики, 2012 – №2 – С. 274-277
3. Рубан В.А. Роль социальных ресурсов в модернизации экономики регионов России // Проблемы современной экономики, 2014 - №4 (52) – С. 193-196
4. Цыренов Д.Д., Слепнева Л.Р. Рейтинг регионов в зависимости от уровня развития экономики знаний // Известия Санкт-Петербургского экономического университета, 2015. – №2(92) – С. 24-28
5. Цыренов Д.Д., Атанов Н.И. Подходы к становлению экономики знаний в регионах России: зарубежный опыт и отечественное наследие // Азиатско-Тихоокеанский регион: Экономика, политика, право, 2015. - №1 (34) – С. 59-69
6. Цыренов Д.Д., Ильина Л.А. Мировой опыт в области оценки интеллектуального капитала // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент, 2015. - №3. – С. 29-33.

References

1. Belomestnov V.G., Baginova V.M., Ruban V.A. Upravlenie razvitiem social'noj infrastruktury regiona, 2011 – 140 s.
2. Ruban V.A. Metodologiya upravleniya kachestvom razvitiya territorial'no otraslevykh sistem na osnove partnyorstva // Problemy sovremennoj ehkonomiki, 2012 – №2 – S. 274-277
3. Ruban V.A. Rol' social'nykh resursov v modernizatsii ehkonomiki regionov Rossii // Problemy sovremennoj ehkonomiki, 2014 - №4 (52) – S. 193-196
4. Cyrenov D.D., Slepneva L.R. Rejting regionov v zavisimosti ot urovnya razvitiya ehkonomiki znanij // Izvestiya Sankt-Peterburgskogo ehkonomicheskogo universiteta, 2015. – №2(92) – S. 24-28
5. Cyrenov D.D., Atanov N.I. Podhody k stanovleniyu ehkonomiki znanij v regionah Rossii: zarubezhnyy opyt i otechestvennoe nasledie // Aziatsko-Tihookeanskij region: EHkonomika, politika, pravo, 2015. - №1 (34) – S. 59-69
6. Cyrenov D.D., Il'ina L.A. Mirovoj opyt v oblasti ocenki intellektual'nogo kapitala // Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta. EHkonomika i menedzhment, 2015. - №3. – S. 29-33.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ХМАО-ЮГРА)

Валитова Т.А., аспирант, Югорский государственный университет
Куриков В.М., д.э.н., Югорский государственный университет

Аннотация: Исследовательская работа посвящена анализу структуры экономики региона на примере ХМАО-Югра. Региональная экономика представляет собой исторически сложившуюся структуру производства субъекта Федерации. В работе под экономикой региона понимается взаимосвязь существующих отраслей производства продукции и услуг в рамках их технологических и межотраслевых аспектов. Актуальность исследования обуславливается наличием структурных сдвигов, образовавшихся в процессе объективных структурных трансформаций, усугубляющую существующую деформацию структуры регионального хозяйства. Цель работы заключается в анализе структуры экономики региона на примере ХМАО-Югра. Объектом исследования выступает Ханты-Мансийский автономный округ – Югра – субъект Российской Федерации, расположенный в центральной части Западной Сибири, включенный в состав Уральского федерального округа. Выявление специализации региона в рамках исследования структуры его экономики признается приоритетным направлением, преследующим цель установления тенденций развития анализируемой территории. Под отраслевой структурой региона в работе понимается совокупность отраслей хозяйственного комплекса региона, характеризующаяся конкретными пропорциями и взаимосвязями. Одним из ключевых показателей для оценки изменений производительности труда на уровне региона признается валовой региональный продукт. Исследование динамики индикатора позволило сделать вывод, что на экономику ХМАО-Югра основное влияние оказывают добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, производство, передача распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды, производство кокса и нефтепродуктов, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий. Таким образом, ХМАО-Югра – один из стратегических регионов России, обеспечивающий энергетическую безопасность страны и являющийся крупнейшим нефтедобывающим районом страны и мира.

Ключевые слова: Региональная экономика, регион, структура экономики, валовой региональный продукт, специализация, добыча полезных ископаемых, субъект Федерации.

Abstract: Research work is devoted to the analysis of the structure of the regional economy on the example of KHMАО-Yugra. Regional Economics is a historically shaped the production structure of the Federation. The economy of the region refers to the relationship of the existing branches of production and services within their technological and interdisciplinary aspects. The research urgency is caused by structural changes, resulting in the objective process of structural transformations contributing to the existing deformation of the structure of the regional economy. The aim of this work is to analyze the structure of the regional economy on the example of KHMАО-Yugra. The object of research is the Khanty-Mansi Autonomous Okrug – Yugra – the subject of the Russian Federation located in the Central part of Western Siberia, is included in the Ural Federal district. Identifying the region's specialization in the study of the structure of its economy recognizes the priority, pursuing the goal of establishing trends in the development of the analysed area. Under sectoral structure of the region to work means the totality of branches of the economic complex of the region, characterized by specific proportions and relationships. One of the key indicators for assessment of changes in labour productivity at the regional level acknowledged the gross regional product. Study of the dynamics of the indicator has led to the conclusion that the economy of the Khanty-Mansiysk Autonomous district-Yugra, the main impact of the extraction of fuel and energy minerals, production, transmission distribution of electricity, gas, steam and hot water, production of coke and petroleum products chemical production production of rubber and plastic products. Thus, KHMАО-Yugra is one of the strategic regions of Russia, to ensure energy security of the country and the largest oil producing area in the country and the world.

Keywords: Regional economy, the region, the structure of the economy, gross regional product, specialty minerals, a subject of the Federation.

Сущность региональной экономики заключается в том, что она представляет собой исторически сформировавшуюся структуру производства субъекта Федерации. Следовательно, может быть изображена как прочная взаимная связь многообразных ее составляющих, которая создавалась в течение продолжительного периода времени. Исследовать такую категорию, как «структура современной региональной экономики», возможно в двух аспектах: узком или широком осмыслении. С позиции узкого понимания она выступает как взаимная связь различных отраслей производства продуктов и услуг по своим технологическим и межотраслевым отношениям. В широком понимании структура экономики региона кроме производственной зависимости содержит разнообразные конфигурации управления, организации и регулирования экономики в масштабе как отдельно взятого предприятия, так региона в целом. В настоящем исследовании будет использована узкая трактовка.

Актуальность исследования структуры экономики конкретной территории в настоящих условиях обуславливается наличием структурных сдвигов, образовавшихся в процессе объективных структурных трансформаций, усиливающих уже существующую деформацию структуры регионального хозяй-

ства. На этапе выработки результативной отраслевой структуры экономики, региональные факторы выходят на первый план, поскольку их системный и комплексный анализ способствует переосмыслению целого ряда научных положений, глобально изменить стратегию и разработать перспективы эффективного функционирования экономической системы и научно-практических рекомендаций, сосредоточенных на обеспечении устойчивого регионального развития.

Изучение вопросов, связанных со структурными трансформациями в экономике, во все времена представляло большой интерес для науки и нашло отражение в научных трудах Алаёва Э.Б., Барышевой Г.А., Билячака В.С., Гранберга А.Г., Долятовского В.А., Калининской И.О., Мишурина С.С., Некрасова Н.Н., Фетисова Г.Г. и других.

В качестве объекта настоящего исследования выступает Ханты-Мансийский автономный округ – Югра (далее ХМАО-Югра, Югра) – субъект Российской Федерации, расположенный в центральной части Западной Сибири, входящий в состав Уральского федерального округа (далее – УФО). Округ относится к стратегическим регионам России, обеспечивающим энергетическую безопасность страны и накопление необходимых финансовых ресурсов для

осуществления модернизации и инновационного развития России. ХМАО-Югра является крупнейшим нефтедобывающим районом России и мира.

Цель настоящего исследования заключается в анализе структуры экономики региона на примере ХМАО-Югра.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты исследований структуры экономики территории,
- провести детальный анализ структуры экономики региона.

Научная новизна исследования состоит в дополнении содержательной характеристики категории «регион», уточнении масштабности понятия «структура экономики региона», апробации методики оценки структуры региональной экономики.

Информационную основу составили официальные материалы Федеральной службы государственной статистики, касающиеся различных аспектов регионального развития; материалы федеральных и региональных органов власти; данные, опубликованные в отечественных и зарубежных научных журналах, представленные на официальных сайтах в сети Internet. Важным компонентом явились законодательные акты Российской Федерации, Указы Президента Российской Федерации, Постановления Правительства Российской Федерации по проблемам регионального развития.

Теоретические аспекты исследования структуры экономики региона

Изучение региона как социально-экономической системы является в науке довольно устоявшейся традицией. Понятие регион проникло в русский язык в конце XIX в. С этого периода оно трактуется как «страна, область, пространство воздуха...». В дальнейшем понятие перешло в так называемый «резервный фонд» общественных наук. Очередное появление в науке категории «регион» связано с формированием интереса к проблемам территорий в рамках географии и экономики. В 1960-1970-е гг. под воздействием взглядов У. Изарда в СССР возникла региональная наука [16, 38].

Академик А.Г. Гранберг, являясь одним из основателей региональной экономики, трактует регион как территорию, которая отличается от других рядом признаков и обладает целостностью и взаимосвязанностью составляющих ее элементов [6, 120]. Соглашались с мнением академика и экономисты А.С. Маршалова и А.С. Новоселов. Они определяют регион как автономную часть социально-экономического комплекса страны с законченным циклом воспроизводства и характерными социальными и экономическими процессами [15, 57].

Вместе с тем О.С. Пчелинцев представляет регион в качестве звена пространственной структуры экономики, понимает его как специфический вид экономических систем, который возникает на основе развития и взаимодействия производственных, финансовых, трудовых ресурсов [22, 23]. Дополняя представленную трактовку, В.А. Долятовский обозначает регион как сложный экономический комплекс с ограниченными внутренними ресурсами, собственной структурой, потребностями, коммуникациями с окружающей средой [9, 32]. Этой же точки зрения придерживается и группа ученых в лице Э.Б. Алаева, В.Ф. Захарова, Г.Г. Фетисова, В.С. Вильчака, В.П. Орешина [1, 70; 3, 84; 25, 36]. Они наделяют категорию «регион» характеристикой социально-экономической целостности. По их мнению, исследование территориальных связей возможно при рассмотрении региона с двух позиций: как часть единого народно-хозяйственного комплекса страны и как самостоятельное целостное образова-

ние, имеющее собственные целевые установки развития, собственные ресурсы и способы их использования.

Обобщив различные теоретические подходы к определению «регион», обозначим его как многомерную систему, идентификационное пространство которой определено совокупностью следующих признаков содержательного плана:

- административный – наличие административных органов управления;
- территориальный – наличие географических границ;
- институциональный – совокупность специфических формальных и неформальных правил;
- экономический – структурная целостность производственной системы;
- организационный – наличие организационных структур, обеспечивающих функционирование и взаимодействие региональных подсистем и элементов.

Анализируя различные подходы к трактовке категории «регион», в настоящем будем использовать собственное определение. Регион – это сложноорганизованная неделимая система территориально обособленного комплекса взаимосвязанных социальных и экономических подсистем с присущей им специфической структурой, производством, социальной инфраструктурой и характерными особенностями развития. Кроме того в исследовательской работе будем рассматривать регион как независимую часть хозяйственного комплекса с полным и законченным воспроизводственным циклом, особыми характеристиками экономических и социальных процессов, специфику и интенсивность которых задает региональный экономический потенциал.

Каждому субъекту Федерации свойственно внутреннее хозяйственное единство, формирующее его материальную и производственную основу – хозяйственный комплекс региона. Эффективное функционирование этого комплекса находится в зависимости от максимального учета региональных факторов и характеристик [18, 112].

Хозяйственный комплекс региона представлен взаимосвязанными отраслями по производству товаров; по оказанию рыночных услуг; по оказанию нерыночных услуг. Совокупность отраслей хозяйственного комплекса региона, характеризующаяся конкретными пропорциями и взаимосвязями, представляет отраслевую структуру региона. Отраслевая структура региональной экономики и тенденции ее изменения дают возможность оценить тесноту межотраслевых связей, потенциал региона в удовлетворении потребностей, позицию региона в территориальном разделении труда. Согласно принципам общественного территориального разделения труда, в структуре регионального хозяйственного комплекса определяют функциональные группы отраслей – специализирующие и обслуживающие.

Отрасли специализации играют ведущую роль в экономике региона, составляют основу регионального хозяйственного комплекса. Специализация регионального комплекса объясняется территориальными специфическими характеристиками. Уровень специализации региона можно определить с помощью ряда коэффициентов. Отрасли специализации устанавливают место региона в территориальном разделении труда. Специализация регионального комплекса объясняется возможностями результативно производить массовую продукцию. Каждая территория обладает в масштабе экономического пространства государства своей специализацией, представляющей концентрацию на его пространстве определенных видов производств, удовлетворяющих собственные потребности и потребности других субъектов.

В этом случае необходимо помнить, что специализация региона не исчерпывает собой всех сторон участия территории в региональном разделении труда. Специализация и межрайонные связи представляют собой различные, хотя и обусловленные взаимно стороны территориального разделения труда. В связи с этим устанавливать отрасли специализации можно на базе производственных показателей и показателей вывоза продукции из региона.

Таким образом, определение специализации региона в рамках исследования структуры его экономики является приоритетным направлением, преследующим цель установления тенденций развития анализируемой территории.

Анализ структуры экономики Ханты-Мансийского Автономного округа – Югра

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра входит в состав Уральского федерального округа и

располагается в центральной части Западной Сибири. Площадь территории Югры составляет 534,8 тыс. кв. км. Численность населения автономного округа на начало 2015 г. составила 1561,2 тыс. чел. Это самый крупный по численности населения регион, территория которого приравнена к району Крайнего Севера. Округ характеризуется высокой степенью урбанизации. Доля городского населения на начало 2016г. составила 91,6 %. Более 61 % населения автономного округа проживает в моногородах, 2 из которых являются крупнейшими городами региона (Сургут, Нижневартовск).

В таблице 1 приведены основные статистические сведения об автономном округе. Перечисленные характеристики социально-экономического положения ХМАО-Югры свидетельствуют, по нашему мнению, о ведущей роли субъекта Федерации в национальной экономике.

Таблица 1 - Основные статистические данные о Ханты-Мансийском автономном округе – Югре

Общая площадь округа	534,8 тыс. кв. км.
Протяженность внешних границ округа	4750 км
Крупнейшие реки	Обь, Иртыш
Численность постоянного населения	1612 тыс. человек (на 01.01.2015 г.)
Естественный прирост населения	15000 человек 10,1 чел. на 1000 чел. (по итогам 2015 г.)
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг по хозяйственным видам экономической деятельности (по итогам 2015 г.)	
- добыча полезных ископаемых	2710,3 млрд. руб.
- обрабатывающее производство	419,2 млрд. руб.
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды	206,5 млрд. руб.
Бюджет	доходы – 255,1 млрд. руб., расходы – 206,9 млрд. руб. (по итогам 2015 г.)
Платные услуги населению	94,1 млрд. руб. (по итогам 2015 г.)
Производство электроэнергии	90,8 млрд. кВт. ч. (по итогам 2015 г.)
Добыча нефти	243,1 млн. тонн (по итогам 2015 г.)
Добыча газа	35 млрд. м3 (по итогам 2015 г.)
Строительство жилых домов	872,9 тыс. м2 (по итогам 2015 г.)
Оборот розничной торговли	371 млрд. руб. (по итогам 2015 г.)
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника	58,1 тыс. руб. (по итогам 2015 г.)
Объем инвестиций в основной капитал	625,8 млн. руб. (по итогам 2015 г.)
Число организаций по формам собственности (по итогам 2015 г.)	
- государственная и муниципальная	2587 единиц
- частная	38247 единиц
- смешанная российская	253 единицы
Число организаций по организационно-правовым формам (по итогам 2015 г.)	
- открытые акционерные общества	384 единицы
- общества с ограниченной ответственностью	34177 единиц
- закрытые акционерные общества	1098 единиц
- другие коммерческие организации	71 единица
- некоммерческие организации	6275 единиц
- организации без прав юридического лица	1075 единиц
Источник: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/	

Возможности экономического развития конкретной территории определяются структурой экономики. Для более общей характеристики тенденций развития экономики региона с охватом всех отраслей и видов деятельности необходимо рассмотреть динамику и структуру такого важного макроэкономического индикатора, как валовой региональный продукт (далее – ВРП). ВРП определяется как сумма валовых добавленных стоимостей (далее – ВДС) всех хозяйствующих субъектов и организаций, расположенных на территории области, производящих товары и оказывающих услуги (рыночные и нерыночные). Аналогичный показатель на национальном

уровне – валовой внутренний продукт (далее – ВВП). Согласно мнению ведущих экономистов², ВРП является одним из основных показателей для анализа динамики производительности труда на региональном уровне. Он характеризует общественную производительность труда, поскольку отражает результат труда всего регионального сообщества.

Анализ структуры экономики ХМАО-Югры целесообразно начать с определения места региона в структуре валового внутреннего продукта Российской Федерации, а так же в структуре ВРП округа (таблица 2).

Таблица 2. Доля ВРП ХМАО-Югры в ВВП Российской Федерации

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП России, млн. руб.	5 753 671,6	7 170 968,2	8 741 219,2	10 742 423,3	13 964 305,4	18 034 385,2	22 492 119,6	27 963 955,6	33 908 756,7	32 007 228,1	37 687 768,2	45 392 276,7	49 926 068,7	54 013 599,2
ВРП УФО, млн.руб.	866 133,4	1 120 819,8	1 335 976,0	1 659 322,1	2 234 753,0	3 094 362,9	3 720 616,2	4 236 325,3	4 815 668,0	4 360 451,2	5 118 918,4	6 344 341,2	7 098 364,3	7 648 599,8
ВРП ХМАО-Югра, млн. руб.	403 822,2	497 981,4	552 483,5	717 019,7	956 196,5	1 399 335,9	1 594 097,1	1 728 340,2	1 937 159,1	1 778 637,1	1 971 870,5	2 440 432,6	2 703 558,8	2 789 654,0
Доля ВРП ХМАО-Югра в ВВП России, %	7,02	6,94	6,32	6,68	6,85	7,76	7,09	6,18	5,71	5,56	5,23	5,38	5,42	5,16
Доля ВРП ХМАО-Югра в ВРП УФО, %	46,62	44,43	41,35	43,22	42,79	45,27	42,84	40,80	40,23	40,79	38,52	38,65	38,09	36,47

Источник: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Как видно из таблицы 2, доля ВРП ХМАО-Югра в структуре экономике России достигала своего максимума в 2005 году, а минимума – в 2013 году. В структуре экономике округа ХМАО-Югра занимает ведущее место, так как обеспечивает в среднем 40% ВРП.

Продолжим анализ структуры экономики изучаемого региона, обозначив временные границы исследования. В качестве временного периода выберем интервал с 2008 по 2014 гг. Выбор временного ряда обосновывается тем, что 2008 год является годом начала мирового финансового кризиса 2008-

2009 гг.; в 2011 гг. экономика Российской Федерация «оживает» после кризиса и имеет положительные тенденции развития; 2014 г. – год начала нового экономического кризиса 2014-2015 гг. Продолжительность ретроспективы – 7 лет – соответствует, по оценке экспертов, минимальной продолжительности, способствующей выявлению четкой динамики развития регионов и результатов ее регулирования.

Структура ВРП ХМАО-Югра, представлена в таблице 3, а также графически на рисунке 1.

Таблица 3 - Структура ВРП ХМАО-Югра (%)

	Сельское хозяйство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Строительство	Оптовая и розничная торговля	Гостиницы и рестораны	Транспорт и связь	Финансовая деятельность	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное страхование	Образование	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Предоставление прочих услуг
2008	0,2	65,4	9,1	1,9	4,7	5,2	0,5	6,1	0,5	7,3	1,6	1,2	1,8	0,5
2009	0,3	63,4	2,7	2,9	6,1	4,8	0,4	6,7	0,1	7,0	1,8	1,3	1,9	0,6
2010	0,3	63,0	2,9	3,3	5,5	4,5	0,4	6,9	0,1	7,8	1,8	1,2	1,8	0,5
2011	0,3	67,0	1,9	3,2	5,5	3,8	0,4	5,8	0,1	6,8	1,7	1,3	1,8	0,4
2012	0,3	67,9	1,5	2,9	5,6	3,5	0,5	6,4	0,1	5,8	1,8	1,4	1,9	0,4
2013	0,3	65,6	1,6	3,1	5,5	3,9	0,5	7,6	0,0	6,0	1,8	1,5	2,1	0,5
2014	0,3	66,9	1,5	3,3	5,9	3,4	0,5	6,2	0,1	5,8	1,9	1,6	2,1	0,5

Источник: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

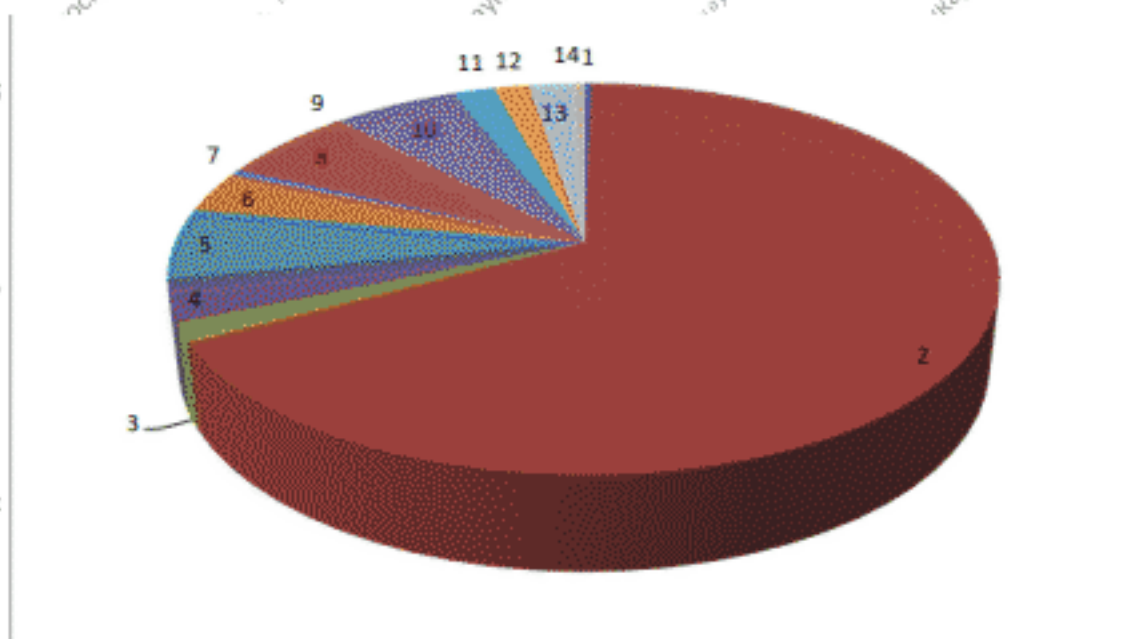


Рисунок 1 - Структура ВРП ХМАО-Югра в 2014 г. (%)

где 1 - добыча полезных ископаемых, 2 - транспорт и связь, 3 - строительство, 4 - операции с недвижимым имуществом, 5 - оптовая и розничная торговля, 6 - производство и распределение электроэнергии, воды, газа, 7 - здравоохранение, 8 - государственное управление и социальное обеспечение, 9 - образование, 10 - обрабатывающие производства, 11 - гостиницы и рестораны, 12 - предоставление прочих услуг, 13 - сельское хозяйство, 14 - финансовая деятельность.

Источник: составлено автором

Таким образом, анализ статистики позволяет прийти к выводу, что наибольший вклад (в среднем 65,6 %) в создание валового регионального продукта автономного округа создает вид экономической деятельности «добыча полезных ископаемых». Максимум показатель регионального продукта по отрасли «добыча полезных ископаемых» достигается в 2012 году, а минимум - в 2010. Однако анализ динамики и структуры ВРП не является достаточным для определения социально-экономического поло-

жения региона, выявления главных проблем и разработки плана модернизации экономики.

Для определения ведущих отраслей хозяйствования округа в настоящем исследовании будем использовать несколько индикаторов: коэффициент локализации, коэффициент уровня развития отрасли в регионе, коэффициент душевого производства. Основные результаты вычислений собраны в таблице 4.

Таблица 4 - Показатели специализации видов экономической деятельности промышленного сектора ХМАО-Югра

	Кл	Ку	Кд
Добыча полезных ископаемых			
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	3,810	0,801	24,202
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	0,032	0,001	0,200
Обрабатывающие производства - всего			
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	0,015	0,002	0,097
текстильное, швейное производство, производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,018	0,000	0,116
обработка древесины и производство изделий из дерева	0,215	0,002	1,365
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	0,022	0,000	0,137
производство кокса и нефтепродуктов, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий	0,511	0,110	3,246
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	0,054	0,002	0,340
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	0,011	0,001	0,070
производство машин, транспортных средств и оборудования	0,095	0,010	0,606
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,109	0,004	0,693
прочие виды обрабатывающих производств	0,025	0,001	0,156
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды			
производство, передача, распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	0,634	0,065	4,027
сбор, очистка и распределение воды	0,272	0,002	1,728

Источник: рассчитано автором

Рассчитанный коэффициент локализации показывает степень сконцентрированности каждой конкретной отрасли в регионе. Так, по данным Федеральной службы статистики можно сделать вывод о том, что на экономику ХМАО-Югра из перечислен-

ных видов деятельности наиболее существенное влияние оказывают добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, производство, передача, распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды, производство кокса и

нефтепродуктов, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий.

Согласно рассчитанному коэффициенту уровня развития отрасли в ХМАО-Югра ни в одной и рассматриваемых отраслей не производится продукция больше, чем необходимо для местного потребления. Однако для отрасли «добыча топливно-энергетических полезных ископаемых» коэффициент уровня развития отрасли в регионе (0,801) стремится к нормативному значению 1, следовательно, ее можно считать отраслью специализации.

Рассчитанный коэффициент душевого производства демонстрирует, что в отраслях «добыча топливно-энергетических полезных ископаемых», «производство, передача, распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды», «производство кокса и нефтепродуктов, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий», «сбор, очистка и распределение воды», «обработка древесины и производство изделий из дерева» производство продукции на душу населения в ХМАО-Югра, чем по стране. Следовательно, вышеперечисленные отрасли признаются отраслями специализации.

Таким образом, расчеты свидетельствуют о том, что добыча топливно-энергетических полезных ископаемых является ведущей отраслью для ХМАО-Югра. Рассчитанные данные подтверждаются функционированием на территории региона более 10 крупных и средних предприятий, действующих в указанных сферах: ОАО НК «Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО НК «ЛУКОЙЛ», «ТНК-ВР», ОАО НК «Славнефть», ОАО «Газпром нефть», НК, ОАО НК «Русснефть», ОАО «Томскнефть» ВНК, ОАО АНК «Башнефть», УППН ТПП «Когалымнефтегаз», Сургутский ЗСК. Кроме того подтверждение полученных результатов находим в официальной статистике. Так, ХМАО-Югра занимает первое место среди регионов России по добыче сырой нефти (51,5 % общероссийского объема по данным за 2013 г.) и выработке электроэнергии (8,1 %); второе место – по поступлению налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации (15,3 % в 2013 г.), по объему инвестиций в основной капитал (6,0 % в 2013 г.), по добыче природного и попутного газа (4,7 % общероссийской добычи в 2013 г.).²

Итак, анализ результатов деятельности Ханты-Мансийского автономного округа Югра по производству продукции всех отраслей деятельности, можно прийти к следующему выводу: Ханты-Мансийский автономный округ – Югра – один из стратегических регионов России, обеспечивающий энергетическую безопасность страны и являющийся крупнейшим нефтедобывающим районом государства и мира.

Обобщая вышесказанное, можно заключить, что развитие и современное положение экономики ХМАО-Югры в значительной мере определяется тенденциями, формирующимися в региональном топливно-энергетическом комплексе, вовлеченном в глобальный энергетический рынок и зависящем от динамики его конъюнктуры.

В рамках обозначенного направления также прослеживается ряд взаимосвязанных тенденций: повышения уровня жизни населения за счет увеличения среднемесячной заработной платы, чему будет способствовать увеличение ВРП, а также оборота розничной торговли.

Официальный веб-сайт органов государственной власти. Ханты-Мансийский автономный округ-Югра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://admhmao.ru>

² Калининкова, И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона [Текст] / И. О. Калининкова, – СПб. и др. : Питер, 2012. – 234 с, Мишуров, С.С. Основы регионалистики [Текст] / С.С. Мишуров, В.Н. Щуков. –

Кроме того, согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации³ и Стратегии социально-экономического развития ХМАО-Югры⁴, ключевыми моментами в развитии региона будут:

- усиление макроэкономической стабильности;
- увеличение внутреннего спроса;
- углубление диверсификации экономики, решение проблем моногородов;
- реформирование жилищно-коммунального хозяйства, нацеленного на повышение энергоэффективности.

С учетом выявленных тенденций основные варианты долгосрочного социально-экономического развития ХМАО-Югры определяются реализацией следующих ключевых факторов:

- демографическим развитием;
- интенсивностью повышения качества человеческого капитала;
- степенью диверсификации структуры региональной экономики;
- эффективностью реализации природно-ресурсного потенциала;
- инфраструктурным развитием;
- интенсивностью разработки и внедрения инноваций;
- эффективностью институтов, поддерживающих предпринимательскую и инвестиционную активность;
- налоговой, бюджетной политикой государства;
- социально-экономическим развитием Российской Федерации.

Однако социально-экономическое развитие автономного округа в перспективе связано с рядом сдерживающих проблем, которые отчетливо видны на фоне ключевых факторов стратегического развития региона и будут рассмотрены в следующем параграфе настоящего исследования.

Таким образом, в настоящем исследовании под регионом понимается сложнорганизованная неделимая система территориально обособленного комплекса взаимосвязанных социальных и экономических подсистем с присущей им специфической структурой производства, социальной инфраструктурой и характерными особенностями развития.

Возможности экономического развития территории определяются структурой экономики. Специализация региона определяется как форма общественного разделения труда, характеризует уровень обособленности и выделения разных видов труда в обществе, зависит от степени развития производительных сил.

При определении специализации регионов округа был использован метод коэффициентов, а именно: расчет коэффициента локализации, уровня развития отрасли в регионе и душевого производства. По полученным данным можно сделать следующие выводы: Ханты-Мансийский автономный округ – Югра – один из стратегических регионов России, обеспечивающий энергетическую безопасность страны и являющийся крупнейшим нефтедобывающим районом государства и мира.

Таким образом, развитие и современное состояние экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югра в значительной мере определяется тенденциями, складывающимися в региональном топливно-энергетическом комплексе, вовлеченном в глобальный энергетический рынок и зависящем от динамики его конъюнктуры.

- Иваново: ИГТА, 2003. - 75 с; Мищенко, В. В. Устойчивое и безопасное развитие региона: оценка и обеспечение [Текст] / В.В. Мищенко, О.Н. Ютяева. - Барнаул: Алтайский гос. ун-т, 2012. - 251 с.
- ³ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
- ⁴ Проект Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации до 2020 г. Министерство экономического развития и торговли РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://nacproject.viperson.ru/wind.php?ID=434324>
- ⁵ Стратегия социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа - Югры до 2020 года и на период 2030 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.depeconom.admhmao.ru>

Библиографический список

1. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь / Э.Б. Алаев. - М., 1983. - 350 с.;
2. Барышева, Г.А. Анализ структуры экономики в условиях глобализации [Текст] / Г.А. Барышева // Вестник ТГПУ (TSPU Bulletin). - 2012. - 12 (127) - С. 57-60
3. Билычак, В.С. Региональная экономика / В.С. Билычак, В.Ф. Захаров. - Калининград: Янтар. сказ., 1998. - 245 с.;
4. Валитова, Т.А. Анализ социально-экономического положения региона (на примере ХМАО-Югры) [Текст] / Т.А. Валитова // Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 5-2 (58-2). - С. 364-367
5. Валитова, Т.А. Анализ структуры экономики и тенденций социально-экономического развития ХМАО-Югры [Текст] / Т.А. Валитова // Вестник Югорского государственного университета. - 2015. - № 53-2 (38). - С. 110-115.
6. Валитова, Т.А. Проблемы социально-экономического развития региона на примере ХМАО-Югры [Текст] / Т.А. Валитова // Международный научно-исследовательский журнал. - 2016. - № 4-1 (46). - С. 10-12.
7. Валитова, Т.А. Анализ основных проблем, сдерживающих социально-экономическое развитие ХМАО-Югры [Текст] / Т.А. Валитова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2016. - № 1. - С. 22-26.
8. Гранберг, А.Г. Прогнозирование перспектив технологической модернизации экономики России / А.Г. Гранберг, В.В. Ивантер. - Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. Москва, 2010. - 814 с.
9. Долятовский, В.А. Зарубежный опыт комплексного развития регионов / В.А. Долятовский // Регионология. - 1994. - №2. - С. 31-36
10. Илларионова, Е.А. Основные принципы выбора инструментария анализа социально-экономического развития региона [Текст] / В.П. Самарина, Е.А. Илларионова // Регион: системы, экономика, управление. - 2015. - №1 (28). - С. 83-85
11. Калининкова, И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона [Текст] / И. О. Калининкова. - СПб. и др.: Питер, 2012. - 234 с.
12. Куриков, В.М. Обоснование приоритетов развития регионального нефтегазового комплекса [Текст] / В.М. Куриков, Т.Н. Бессонова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - 2012. - № 1 (19). - С. 100-107
13. Куриков, В.М. Подходы к повышению инвестиционной привлекательности Ханты-Мансийского Автономного Округа - Югры [Текст] / В.М. Куриков, О.В. Порохина // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2014. - № 7 (67). - С. 26
14. Куриков, В.М. Приоритеты развития северного нефтегазодобывающего региона [Текст] / В.М. Куриков, Т.Н. Бессонова. - Ханты-Мансийск: Печатный мир, 2014. - 126 с.
15. Маршалова, А.С. Основы теории регионального воспроизводства / А.С. Маршалова, А.С. Новоселова. - М.: Экономика, 1998. - 191 с.
16. Мишуров, С.С. Основы регионалистики [Текст] / С.С. Мишуров, В.Н. Щуков. - Иваново: ИГТА, 2003. - 75 с.
17. Мищенко, В. В. Устойчивое и безопасное развитие региона: оценка и обеспечение [Текст] / В.В. Мищенко, О.Н. Ютяева. - Барнаул: Алтайский гос. ун-т, 2012. - 251 с.
18. Некрасов, Н.Н. Региональная экономика: теория, проблемы, методы [Текст] / Н.Н. Некрасов. - М.: Экономика, 1975. - 317 с.
19. О Федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)»: постановление Правительства РФ № 717 от 11.10.2001 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://base.garant.ru/183843/#block_60000#ixzz35XuUljzd
20. Официальный веб-сайт органов государственной власти. Ханты-Мансийский автономный округ-Югра [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://admhmao.ru>
21. Проект Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации до 2020 г. Министерство экономического развития и торговли РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://nacproject.viperson.ru/wind.php?ID=434324>
22. Пчелинцев О.С. Новые тенденции в развитии регионов России и задачи региональной политики / Пчелинцев О.С. // Региональное развитие и сотрудничество. - 2008. - № 1. - С. 23.
23. Стратегия социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа - Югры до 2020 года и на период 2030 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.depeconom.admhmao.ru>
24. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
25. Фетисов, Г.Г. Региональная экономика и управление / Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин. - М., 2006. - с. 36.

References

1. Alaev E.H. Social'no-ehkonomicheskaya geografiya: ponyatijno-terminologicheskogo slovar' / E.H. Alaev. - M., 1983. - 350 s.;
2. Barysheva, G.A. Analiz struktury ehkonomiki v usloviyah globalizacii [Tekst] / G.A. Barysheva // Vestnik TGPU (TSPU Bulletin). - 2012. - 12 (127) - S: 57-60

3. Bil'chak, V.S. Regional'naya ehkonomika / V.S. Bil'chak, V.F. Zaharov. – Kalinigrad: Yantar. skaz., 1998. – 245 s.;
4. Valitova, T.A. Analiz social'no-ehkonomicheskogo polozheniya regiona (na primere HMAO-Yugry) [Tekst] / T.A. Valitova // EHkonomika i predprinimatel'stvo. – 2015. – № 5-2 (58-2). – S. 364-367
5. Valitova, T.A. Analiz struktury ehkonomiki i tendencij social'no-ehkonomicheskogo razvitiya HMAO-Yugry [Tekst] / T.A. Valitova // Vestnik YUGorskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2015. – № S3-2 (38). – S. 110-115.
6. Valitova, T.A. Problemy social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regiona na primere HMAO-Yugry [Tekst] / T.A. Valitova // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. – 2016. – № 4-1 (46). – S. 10-12.
7. Valitova, T.A. Analiz osnovnyh problem, sderzhivayushchih social'no-ehkonomicheskoe razvitiye HMAO-Yugry [Tekst] / T.A. Valitova // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. – 2016. – № 1. – S. 22-26.
8. Granberg, A.G. Prognozirovaniye perspektiv tekhnologicheskoy modernizacii ehkonomiki Rossii / A.G. Granberg, V.V. Ivanter. – Institut narodnohozyajstvennogo prognozirovaniya RAN. Moskva, 2010. – 814 s.
9. Dolyatovskij, V.A. Zarubezhnyj opyt kompleksnogo razvitiya regionov / V.A. Dolyatovskij // Regionologiya. – 1994. – №2. – S. 31-36
10. Illarionova, E.A. Osnovnye principy vybora instrumentariya analiza social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regiona [Tekst] / V.P. Samarina, E.A. Illarionova // Region: sistemy, ehkonomika, upravlenie. – 2015. – №1 (28). – S. 83-85
11. Kalinnikova, I.O. Upravlenie social'no-ehkonomicheskimi potencialom regiona [Tekst] / I. O. Kalinnikova. – SPb. i dr. : Piter, 2012. – 234 s
12. Kurikov, V.M. Obosnovaniye prioritetrov razvitiya regional'nogo neftegazovogo kompleksa [Tekst] / V.M. Kurikov, T.N. Bessonova // EHkonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz. – 2012. – № 1 (19). – S. 100-107
13. Kurikov, V.M. Podhody k povysheniyu investicionnoj privlekatel'nosti Hanty-Mansijskogo Avtonomnogo Okruga - Yugry [Tekst] / V.M. Kurikov, O.V. Porohina // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. – 2014. – № 7 (67). – S. 26
14. Kurikov, V.M. Prioritety razvitiya severnogo neftegazodobyvayushchego regiona [Tekst] / V.M. Kurikov, T.N. Bessonova. – Hanty-Mansijsk: Pechatnyj mir, 2014. – 136 s.
15. Marshalova, A.S. Osnovy teorii regional'nogo vosproizvodstva / A.S. Marshalova, A.S. Novoselova. – M.: EHkonomika, 1998. – 191 s.
16. Mishurov, S.S. Osnovy regionalistiki [Tekst] / S.S. Mishurov, V.N. SHChukov. – Ivanovo: IGTA, 2003. – 75 s
17. Mishchenko, V. V. Ustojchivoe i bezopasnoe razvitiye regiona: ocenka i obespechenie [Tekst] / V.V. Mishchenko, O.N. Yutyaeva. – Barnaul: Altajskij gos. un-t, 2012. – 251 s
18. Nekrasov, N.N. Regional'naya ehkonomika: teoriya, problemy, metody [Tekst] / N.N. Nekrasov. – M.: EHkonomika, 1975. – 317 s
19. O Federal'noj celevoj programme «Sokrashchenie razlichij v social'no-ehkonomicheskom razvitii regionov Rossijskoj Federacii (2002-2010 gody i do 2015 goda)»: postanovlenie Pravitel'stva RF № 717 ot 11.10.2001 g. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://base.garant.ru/183843/#block_60000#ixzz35XuUljzd
20. Oficial'nyj veb-sajt organov gosudarstvennoj vlasti. Hanty-Mansijskij avtonomnyj okrug-Yugra [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http:// admhmao.ru](http://admhmao.ru)
21. Proekt. Konceptiya dolgosrochnogo social'no - ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii do 2020 g. Ministerstvo ehkonomicheskogo razvitiya i torgovli RF [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://nacproject.vipersp.ru/wind.php?ID=434324>
22. Pchelincev O.S. Novye tendencii v razvitii regionov Rossii i zadachi regional'noj politiki / Pchelincev O.S. // Regional'noe razvitiye i sotrudnichestvo. – 2008. – № 1. – S. 23.
23. Strategiya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Hanty-Mansijskogo avtonomnogo okruga - Yugry do 2020 goda i na period 2030 goda [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.depeconom.admhmao.ru>
24. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/>
25. Fetisov, G.G. Regional'naya ehkonomika i upravlenie / G.G. Fetisov, V.P. Oreshin. – M., 2006. – S. 36.

2а. Если между этими точками изменить полярность однополосного колебания на обратную (через один период), то тем самым его полоса частот сократится в 2-раза. Так как однополосное колебание и РС, по

которому оно сформировано, имеют практически одинаковую структуру, то путем когерентного детектирования однополосного колебания получим РС с разделенной в 2-раза полосой частот.

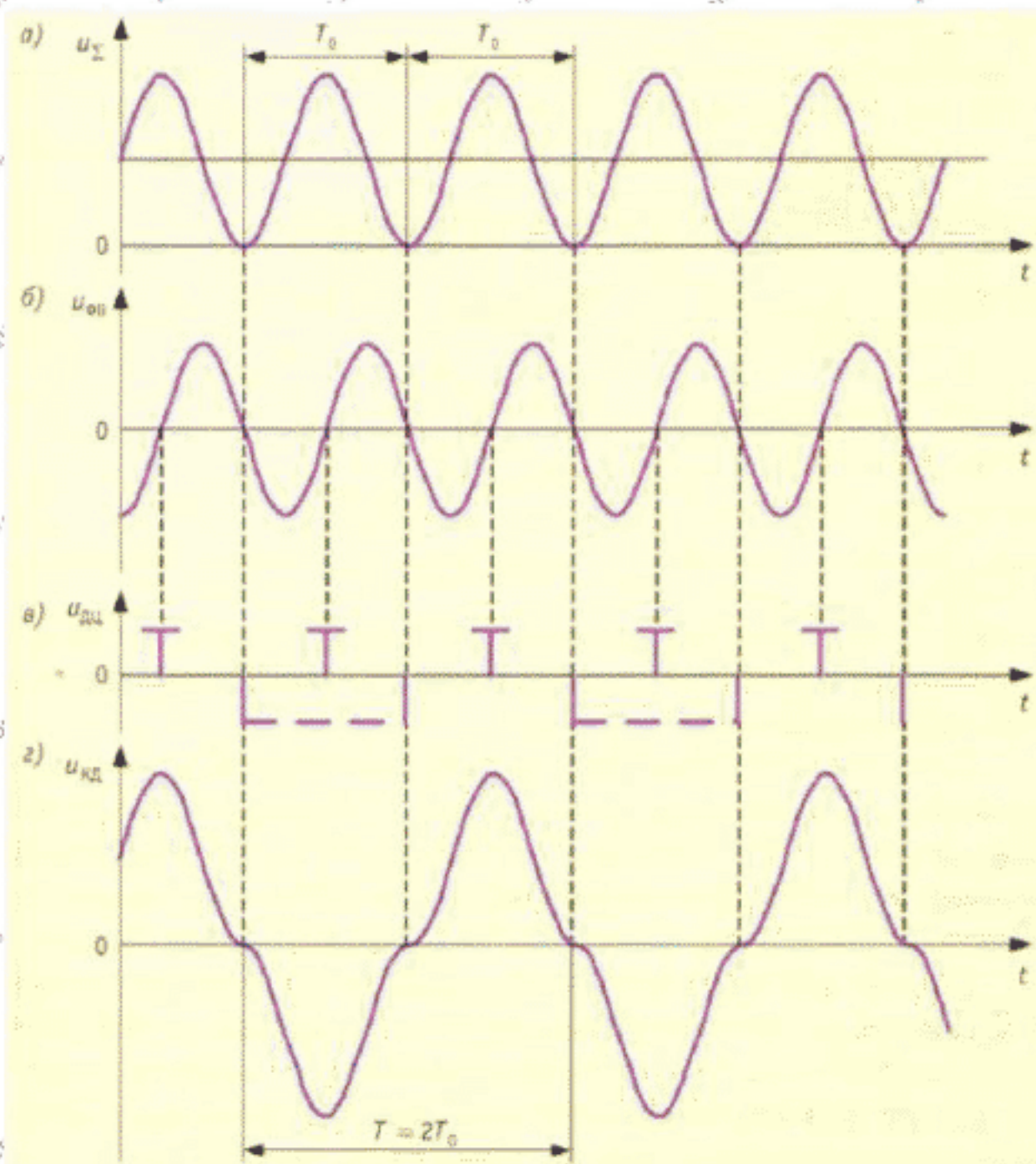


Рисунок 2 – Временные диаграммы делителя полосы частот РС

Для реализации такого метода в блоке ФВ исходное однополосное колебание (3) сдвигается по фазе на 90° (рисунок 2б), затем усиливается и ограничивается по амплитуде в блоках АО, после чего дифференцируется по времени в блоке ДЦ. Как показано на рисунке 2в, на выходе ДЦ имеют место короткие разнополярные импульсы. Отрицательные импульсы с выхода ДЦ точно совпадают с точками касания сигнала $u_\Sigma(t)$ оси абсцисс. По этим импульсам триггер ТГ формирует импульсы, длительность которых равна периоду T_0 однополосного колебания. На рисунке 2в они показаны с пунктирной вершиной.

Однополярные импульсы триггера поступают на вход умножителя П через конденсатор большой емкости (на рисунке 1 не показан), который устраняет постоянную составляющую, отчего импульсы прямоугольной формы на входе П2 оказываются разнополярными. Они перемножаются с сигналом с выхода сумматора $u_\Sigma(t)$, который от перемножения меняет знак на отрицательный на длительность такого импульса. При этом устраняется постоянная составляющая, а период однополосного колебания увеличивается в 2 раза (см. рисунок 2г), и, следовательно, уменьшается в 2 раза его полоса частот: $u_{кд}(t) = u_\Sigma(t)u_\Sigma(t) = 0,5 U_0 U_0 \cos[0,5\omega t + \varphi(t)]$, где $u_\Sigma(t) = \pm 1$

Из рисунка 2г видно, что сигнал имеет изломы в точках перехода через нуль. Это значит, что он содержит нечетные гармоники, которые устраняются последующими резонансными каскадами передатчика. С перемножителя П2 сигнал $u_{\Sigma 2}(t)$ поступает на информационный вход перемножителя П3, на опорный вход которого подается колебание вспомогательной несущей частоты ω генератора Г через делитель частоты ДЧ в 2 раза, т. е. колебание

$$u_{\omega}(t) = U_{\omega} \cos 0,5\omega t.$$

Колебание на выходе П3: $u_{\Sigma 3}(t) = u_{\Sigma 2}(t)u_{\omega}(t) = 0,5 U_{\Sigma 2} U_{\omega} \cos 0,5[\omega t + \varphi(t)] U_{\omega} \cos 0,5\omega t = 0,25 U_{\Sigma 2} U_{\omega} U_{\omega} \cos 0,5(\varphi) t + 0,25 U_{\Sigma 2} U_{\omega} \cos[\omega t + 0,5\varphi(t)]$.

ФНЧ пропускает на свой выход только первое слагаемое, т. е. $u(t) = 0,25 U_{\Sigma 2} U_{\omega} U_{\omega} \cos 0,5\varphi(t)$.

представляющее собой РС с разделенной пополам полосой частот. Если же надо разделить полосу частот РС в 4 раза, то наоборот, выделяется второе слагаемое с соответствующим фильтром вместо

ФНЧ, то есть выделяется ОБП АМ сигнал с восстановленной несущей ω_{Σ} в качестве дополнительно делителя полосы частот на 2 используется часть схемы на рисунке 3, которая подключается к выходу фильтра: это вход сумматора Σ и вход ФВ на 90° , а ко второму входу перемножителя П4 нового делителя подключается только выход генератора Г через ДЧ 2. В случае деления полосы частот РС на 8, к выходу П5 подключается часть схемы рисунка 1, которая подключалась к выходу П4 и т.д.

Вторая задача позволяет понять выигрыш в помехоустойчивости и частотной эффективности, если придерживаться паспортной $\Delta f_{\text{ЧМ}} = 12$ кГц для РС девиации частоты $\Delta f_{\text{д}} \leq 3$ кГц и в действующих ЖР полосы частот.

Если же полосу частот РС разделить пополам и оставить полосу частот ЖР низкой (12 кГц), то при необходимости увеличения индекса ЧМ m возрастет и помехоустойчивость g согласно таблицы 1.

Таблица 1 – Данные расчётов

m	$\Delta f_{\text{ЧМ}}$	$g_{0,5}/g$
2,529	12	9,992
2	10,2	6,25
1,5	8,5	3,525
0,8	6,12	1

В соответствии с данными таблицы 1 графики на рисунке 3 являются линейными.

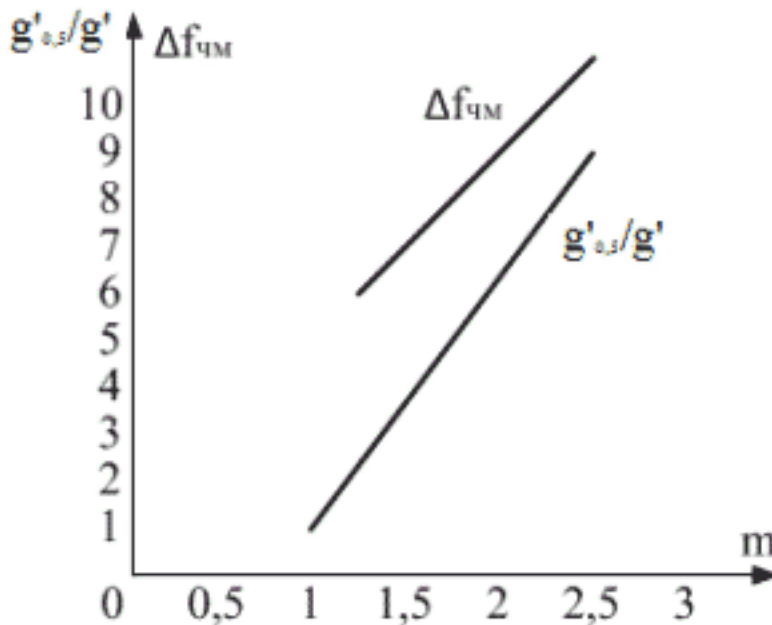


Рисунок 3 – Зависимость выигрыша в помехоустойчивости при клиппировании от индекса ЧМ

Действительно $\Delta f_{\text{ЧМ}} = F_m(1 + m) = 3,4(1 + m) = 12$ кГц.

Отсюда $m = \frac{12}{3,4} - 1 = 3,529 - 1 = 2,529 > 0,8$

и g увеличивается в $\frac{2,529^2}{0,8^2} = 9,992$.

С уменьшением $m < 2,529$ до 0,8 будет уменьшаться полоса частот ЧМ сигнала, то есть будет увеличиваться частотная эффективность, и оставаться соответственно выигрыш в помехоустойчивости. При этом выигрыш в помехоустойчивости за счёт K_n будет сохраняться в любом случае.

Третья задача, относящаяся к восстановлению полосы частот РС, связана с установлением соответствия переданного сигнала с половинной частотой и изменением частотной модуляции на выходе приёмника. Это достигается за счет схемы восстановления полосы частот, представленной на рисунке 4. В состав этой схемы входит 2 диодных кольцевых балансных модулятора, представляющие собой перемножители сигналов. Второй кольцевой балансный модулятор представляет собой когерентный детектор.

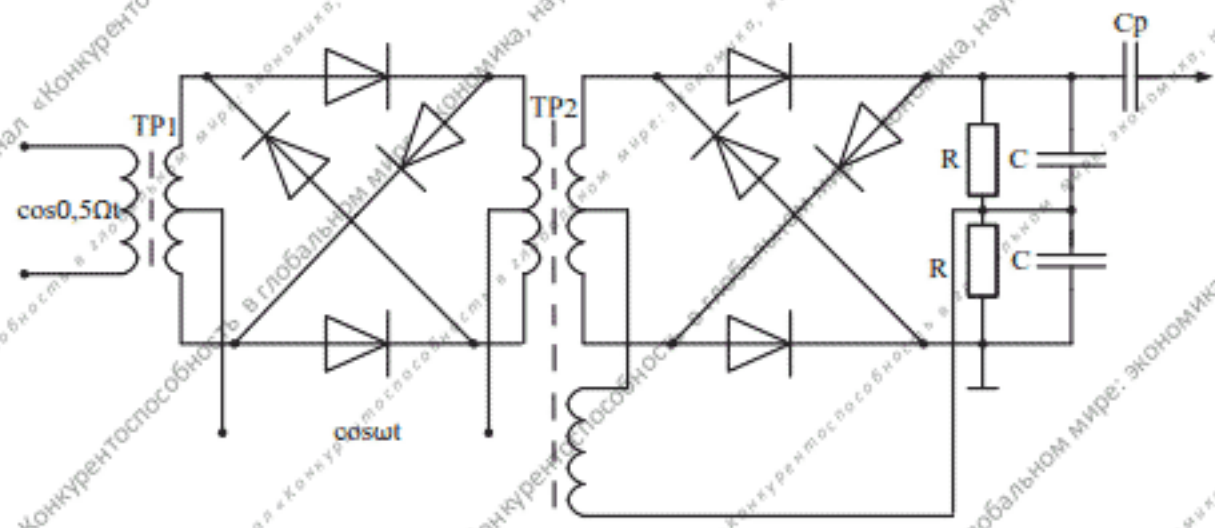


Рисунок 4 – Схема восстановителя полосы частот

Работа схемы происходит следующим образом. На один вход первого кольцевого балансного модулятора поступает низкочастотный сигнал $u_{\Omega}(t) = \cos 0,5\Omega t$, а на второй его вход – $u_{\omega}(t) = \cos \omega t$. На выходе первого кольцевого балансного модулятора сигнала $u_{\Sigma}(t) = \cos 0,5\Omega t \cdot \cos \omega t = \frac{1}{2}[(\cos(\omega - 0,5\Omega)t + \cos(\omega + 0,5\Omega)t]$, который в втором кольцевом балансном модуляторе возводятся в квадрат: $u_{\Sigma}^2(t) = [0,5 \cos(\omega - 0,5\Omega)t + 0,5 \cos(\omega + 0,5\Omega)t]^2 = \frac{1}{4} \cos^2(\omega - 0,5\Omega)t + \cos(\omega - 0,5\Omega)t \cdot \cos(\omega + 0,5\Omega)t + \frac{1}{4} \cos^2(\omega + 0,5\Omega)t = \frac{1 + \cos 2(\omega - 0,5\Omega)t}{8} + \frac{1}{2} \cos 2\omega t + \frac{1 + \cos 2(\omega + 0,5\Omega)t}{8}$

ФНЧ (RC-цепи) выделяет только полезный сигнал $b(t) = \frac{1}{2} \cos \Omega t$ и устраняет все высокочастотные составляющие, а постоянные составляющие исключаются разделительным конденсатором C_p .

Согласно определению аналитического сигнала [1,7] фаза РС $f(t) = \arctg \frac{\sigma(t)}{u(t)}$

где $\sigma(t) = -\frac{1}{\pi} \int_{-\infty}^{\infty} \frac{u(\tau)}{t-\tau} d\tau$ – преобразование Гилберта от основного сигнала $u(t)$. Это значит, что $tg f(t) = \frac{\sigma(t)}{u(t)}$ и $u(t) + \frac{\sigma(t)}{\pi} \int_{-\infty}^{\infty} \frac{u(\tau)}{t-\tau} d\tau = 0$

Данное уравнение является сингулярным уравнением с ядром Коши, решение которого и определяет переданный речевой сигнал $u(t)$ с огибающей.

Тем самым, предложено упрощенное устройство восстановления исходной полосы частот РС, состоящей из двух перемножителей сигнала и ФНЧ.

Четвертая задача связана с оценкой выигрыша в помехоустойчивости за счет клиппирования РС. В соответствии с законом Гаусса у случайного процесса, согласно теории вероятности, максимальный выброс U_m равен трём эффективным его значением σ (правило трёх σ) с вероятностью 0,9972, то есть пикфактор РС $K_n = \frac{U_m}{\sigma} = 3$. Поэтому обобщенный выигрыш $g = 3 \frac{m^2}{\sigma}$. У клиппированного РС амплитуда постоянная, а длительность и частота следования случайные. Проходя через фильтры клиппированный РС становится гармоническим у которого максимальная амплитуда больше эффективной в $\sqrt{2}$ раз. Поэтому для такого сигнала

$$g_{\text{кп}} = 3 \frac{m^2}{2}$$

А выигрыш в помехоустойчивости ЧМ сигнала от клиппирования составляет

$$\gamma = \frac{g_{\text{кп}}}{g} = \frac{3}{2} = 1,5 \text{ раз,}$$

по сравнению с отсутствием любого ограничения амплитуды РС.

Пятая задача, определяющая увеличение помехоустойчивости за счет когерентного детектирования ЧМ сигнала, связана с разработкой авторами [10] принципиальной схемы когерентного детектора, представленной на рисунке 5.

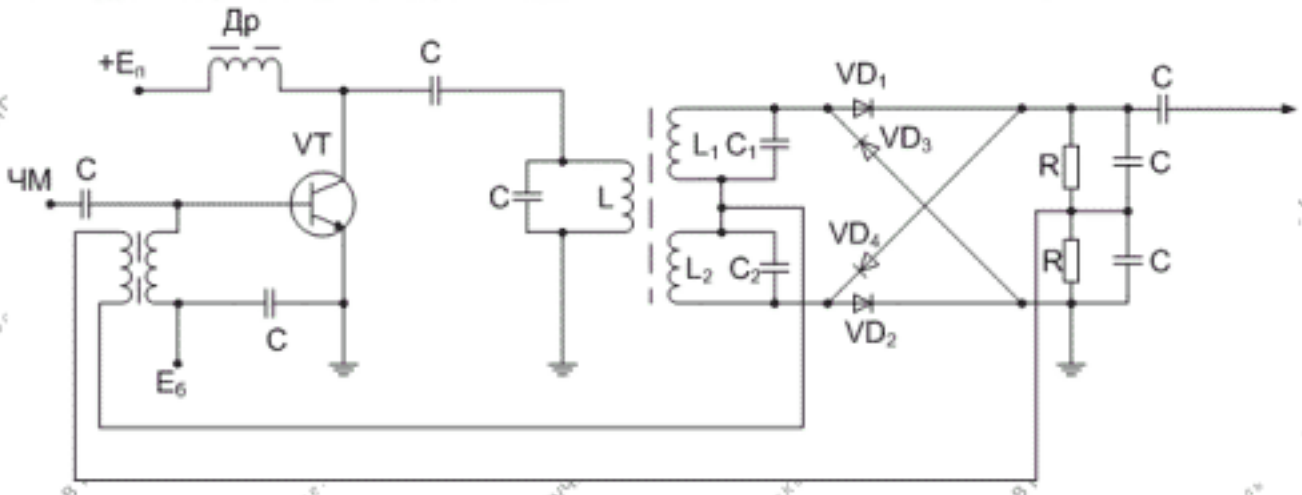


Рисунок 5 – Принципиальная схема когерентного детектора

Он состоит из последнего УПЧ, нагрузочный контур которого настроен в резонанс на промежуточную частоту $f_{\text{пр}}$ и двух вторых контуров, расстроенных

ных, относительно $f_{\text{пр}}$ симметрично и противоположно, как показано на рисунке 6.

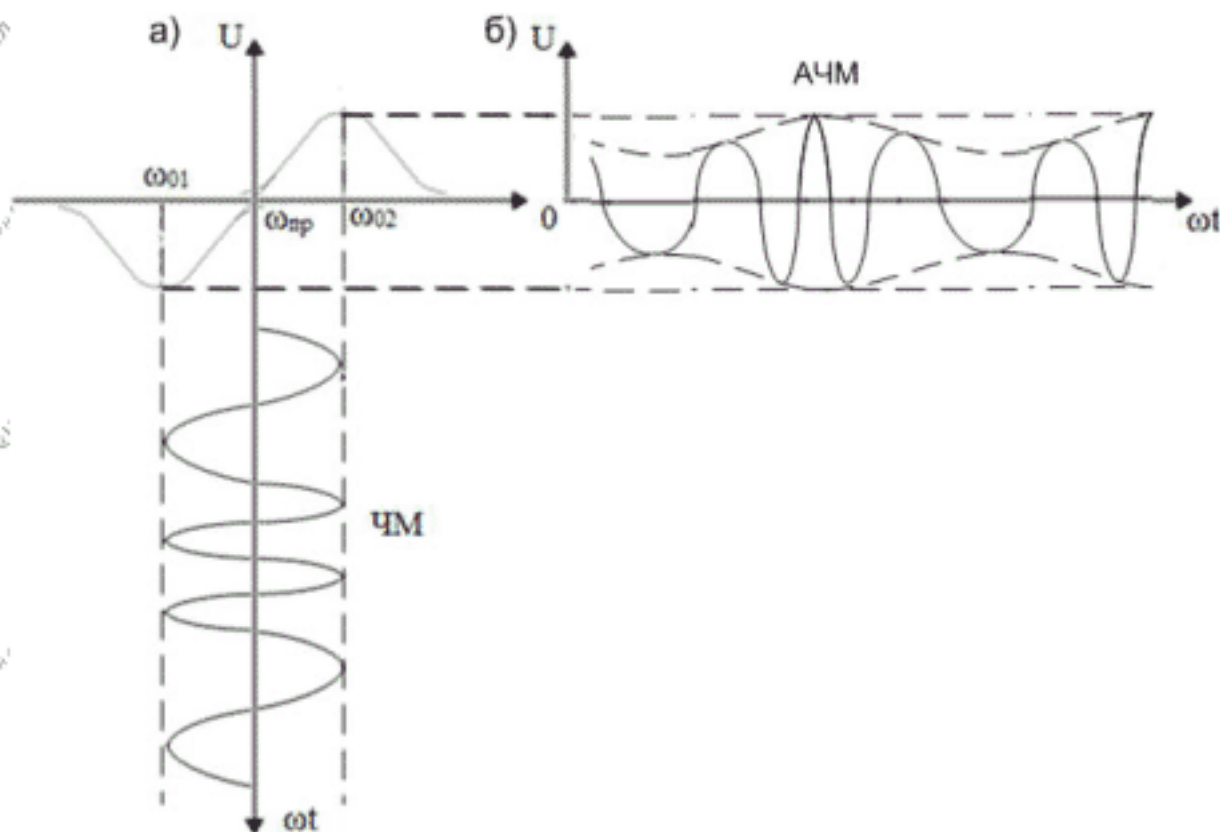


Рисунок 6 – График преобразования ЧМ в АЧМ

$$u_x(t) = U_m(1 + M \sin \Omega t) \cos(\omega_{\text{пр}} t + M \sin \Omega t),$$

где M – глубина АМ, а $\sin \Omega t$ – модулирующий сигнал. На выходе диодного переменного сигнала

$$u_n(t) = u_x(t) u_y(t) = U_m [1 + M \sin \Omega t] \cos^2[\omega_{\text{пр}} t + M \sin \Omega t] =$$

$$= U_m [1 + M \sin \Omega t] \frac{1 + \cos 2(\omega_{\text{пр}} t + M \sin \Omega t)}{2} =$$

$$= 0,5 U_m M \sin \Omega t + \text{в.ч.}$$

ФНЧ пропускает на свой вход только первое слабое, т.е. передает сигнал

$$u(t) = K U(t) \sin \Omega t$$

где $K = 0,5 U_m - \text{const}$, $U(t) = M U_m$, а второе слабое (в.ч. составляющая) отфильтровывается.

Таким образом, изменение показателей помехоустойчивости аналоговых систем, ЧМ, полосы частот, клиппирования РС, когерентного детектирования ЧМ сигнала железнодорожной радиосвязи осуществлялось по закону конструктивной эволюции технических объектов. В технических объектах с одинаковой функцией переход от одного поколения к другому происходит путем последовательного достижения экстремумов по параметрам, структуре и

принципу действия. Изменения конструкций технических объектов происходят закономерно. Общей закономерностью является иерархическое исчерпание возможностей конструкции по улучшению критериев развития технических объектов. Кроме того, внутри каждого цикла усовершенствований действуют частные закономерности конструктивных изменений.

В процессе совершенствования железнодорожной радиосвязи в направлении повышения помехоустойчивости и частотной эффективности был разработан способ деления полосы частот модулирующего РС в четное число раз, новизна которого подтверждена патентом РФ на изобретение. Это позволило увеличить помехоустойчивость в 9,929 раз при постоянстве полосы частот ЧМ сигнала железнодорожной радиосвязи. Дополнительное увеличение в 4,5 раза помехоустойчивости достигается за счет клиппирования модулирующего РС. В новом детекторе АЧМ сигнала помехоустойчивость повышается в 2 раза.

Библиографический список

1. Зюко, А.Г. Теория передачи сигналов [Текст] / Д.Д. Кловский, Л.М. Финк, М.В. Назаров – М.: Радио и связь. – 1985.
2. Горелов, Г.В. Теория передачи сигналов на железнодорожном транспорте [Текст] / А.Ф. Фомин, А.А. Волков и др. – М.: ГОИ. – 2013.
3. Волков, А.А. Повышение помехоустойчивости радиосвязи [Текст] / Г.В. Карпова, О.Е. Журавлев // Мир транспорта. – 2012. – №3. – С.30–33.
4. Волков, А.А. Повышение качества клиппированных речевых сигналов [Текст] / В.А. Кузюков // Мир транспорта. – 2013. – №5. – С.38–43.
5. Волков, А.А. Передача клиппированных речевых сигналов с помощью однополосной ФМн на 180° [Текст] // Электросвязь. – 2012. – №4. – С.26–28.
6. Волков, А.А. Помехоустойчивость радиосвязи при клиппировании балансно-модулированного РС [Текст] / В.А. Кузюков, М.С. Морозов // Мир транспорта. – 2015. – №5. – С.80–84.

7. Волков, А.А. Способ восстановления отгибающей у клипированного РС [Текст] / В.А. Кузюков, О.Е. Журавлёв // Проектирование и технология электронных средств. – 2013. – №4. – С.51–54.
8. Теория передачи сообщений [Текст]: сб. труд. III Международной конференции: под ред. член.-кор. АН СССР В.И. Сифорова. – М.:ИЛ. – 1957. – С.158–167.
9. Фомин, А.Ф. Помехоустойчивость систем железнодорожной радиосвязи [Текст] / Ю.В. Ваванов – М.: Транспорт. – 1987.
10. Детектор частотно-модулированных колебаний [Текст]. Волков В.А., Кузюков В.А., Морозов М.С.: заявитель и патентообладатель Московский государственный университет путей сообщения МГУПС (МИИТ). №2015144226/08(068110): заявл. 23.12.2016.
11. Радиопередающие устройства [Текст] / Под редакцией Г.А. Зейтленка – М.: Связь. – 1969.
12. Патент РФ на изобретение № 2259632. Способ деления полосы частот передаваемого сигнала и устройство для его осуществления. / Волков А.А. Приоритет от 24.03.2004.
13. Волков, А.А. Метод принудительного деления полосы частот речевого сигнала [Текст] // Электросвязь. – 2008. – №11. – С.48–49.
14. Волков, А.А. Способ повышения избирательности сигналов в радиоприёмниках железнодорожной радиосвязи [Текст] / М.С. Морозов // Мир транспорта. – 2016. – № 2. – С. 56–63.
15. Волков, А.А. Новый вариант второй степени модуляции передатчика цифровой железнодорожной радиосвязи GSM-R [Текст] / В.А. Кузюков, М.С. Морозов // Проектирование и технология электронных средств. – 2015. – №3. – С.52–55.
16. Волков, А.А. Повышение эффективности цифровой железнодорожной системы радиосвязи GSM-R [Текст] / О.Е. Журавлёв, В.А. Кузюков // Успехи современной радиоэлектроники. – 2013. – №9. – С.32–36.
17. Симоненко, О.Д. История техники и технических наук: философско-методологический анализ эволюции дисциплины [Текст] – М.: Институт истории естествознания и техники им С.И. Вавилова РАН. – 2005. – 217 с. – 500 экз.

References

1. Zyuko, A.G. Teoriya peredachi signalov [Tekst] / D.D. Klovskiy, L.M. Fink, M.V. Nazarov – M.: Radio i svyaz'. – 1985.
2. Gorelov, G.V. Teoriya peredachi signalov na zheleznodorozhnom transporte [Tekst] / A.F. Fomin, A.A. Volkov i dr. – M.: GOI. – 2013.
3. Volkov, A.A. Povyshenie pomekhoustojchivosti radiosvyazi [Tekst] / G.V. Karpova, O.E. Zhuravlev // Mir transporta. – 2012. – №3. – С.30–33.
4. Volkov, A.A. Povyshenie kachestva klippirovannyh rechevyh signalov [Tekst] / V.A. Kuzyukov // Mir transporta. – 2013. – №5. – С.38–43.
5. Volkov, A.A. Peredacha klippirovannyh rechevyh signalov s pomoshch'yu odnopolosnoj FMn na 180° [Tekst] // EHlektrosvyaz'. – 2012. – №4. – С.26–28.
6. Volkov, A.A. Pomekhoustojchivost' radiosvyazi pri klippirovanii balansno-modulirovannogo RS [Tekst] / V.A. Kuzyukov, M.S. Morozov // Mir transporta. – 2015. – №5. – С.80–84.
7. Volkov, A.A. Sposob vosstanovleniya ogibayushchej u klippirovannogo RS [Tekst] / V.A. Kuzyukov, O.E. Zhuravlyov // Proektirovanie i tekhnologiya ehlektronnyh sredstv. – 2013. – №4. – С.51–54.
8. Teoriya peredachi soobshchenij [Tekst]: sb. trud. III Mezhdunarodnoj konferencii: pod red. chlen.-kor. AN SSSR V.I. Siforova. – M.:IL. – 1957. – С.158–167.
9. Fomin, A.F. Pomekhoustojchivost' sistem zheleznodorozhnoj radiosvyazi [Tekst] / YU.V. Vavanov – M.: Transport. – 1987.
10. Detektor chastotno-modulirovannyh kolebanij [Tekst]. Volkov V.A., Kuzyukov V.A., Morozov M.S.: заявитель и патентообладатель Московский государственный университет путей сообщения МГУПС (МИИТ). №2015144226/08(068110): заявл. 23.12.2016.
11. Radioperedayushchie ustrojstva [Tekst] / Pod redakciej G.A. Zeytlyonka – M.: Svyaz'. – 1969.
12. Patent RF na izobretenie № 2259632. Sposob deleniya polosy chastot peredavaemogo signala i ustrojstvo dlya ego osushchestvleniya. / Volkov A.A. Prioritet ot 24.03.2004.
13. Volkov, A.A. Metod prinuditel'nogo deleniya polosy chastot rechevogo signala [Tekst] // EHlektrosvyaz'. – 2008. – №11. – С.48–49.
14. Volkov, A.A. Sposob povysheniya izbiratel'nosti signalov v radiopriyomnikah zheleznodorozhnoj radiosvyazi [Tekst] / M.S. Morozov // Mir transporta. – 2016. – № 2. – С. 56–63.
15. Volkov, A.A. Novyj variant vtoroj stepeni modulyacii peredatchika cifrovoj zheleznodorozhnoj radiosvyazi GSM-R [Tekst] / V.A. Kuzyukov, M.S. Morozov // Proektirovanie i tekhnologiya ehlektronnyh sredstv. – 2015. – №3. – С.52–55.
16. Volkov, A.A. Povyshenie ehfektivnosti cifrovoj zheleznodorozhnoj sistemy radiosvyazi GSM-R [Tekst] / O.E. Zhuravlyov, V.A. Kuzyukov // Uspekhi sovremennoj radioehlektroniki. – 2013. – №9. – С.32–36.
17. Simonienko, O.D. Istoriya tekhniki i tekhnicheskix nauk: filosofsko-metodologicheskij analiz ehvolucii discipliny [Tekst] – M.: Institut istorii estestvoznaniya i tekhniki im S.I. Vavilova RAN. – 2005. – 217 s. – 500 ekz.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНА

Завгородняя В.В., к.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ
Агафонова И.И., Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: Статья посвящена исследованию категории «финансовая устойчивость» в отношении организации и региона. В качестве объектов исследования выбраны моногород Череповец и градообразующая организация ПАО «Северсталь». Определен набор показателей, на основании которых возможно определить влияние финансовой устойчивости организации на финансовую устойчивость региона. Аналитическим путем обосновано влияние финансовой устойчивости организации на финансовую устойчивость региона. **Ключевые слова:** финансовая устойчивость, организация, регион, финансовый результат деятельности, моногород, градообразующее предприятие.

Abstract: The article is devoted to the study of the category of "financial stability" in relation to the organization and the region. The monocities Cherepovets and the city-forming organization of PJSC Severstal were chosen as the research objects. A set of indicators is determined on the basis of which it is possible to determine the impact of the financial stability of an organization on the financial stability of the region. The influence of the financial stability of the organization on the financial stability of the region is justified analytically.

Keywords: financial stability, organization, region, financial result of activity, monoton, city-forming enterprise.

Необходимость исследования финансовой устойчивости регионов обусловлена степенью влияния данной устойчивости на экономическое развитие, рост региона, степень и качество выполнения принятых обязательств. В свою очередь, финансовая устойчивость региона, безусловно, определяется финансовой устойчивостью хозяйствующих субъектов данного региона. Наличие взаимного влияния финансовой устойчивости региона и хозяйствующего субъекта, определяет необходимость исследования данной взаимосвязи и определения показателей взаимного влияния.

Следует отметить, что проблемы устойчивости финансового состояния в основном исследуются применительно к субъектам хозяйствования. Однако вопросы, связанные с обоснованием финансовой устойчивости региона, так же являются актуальными на сегодняшний день. Решение данных вопросов в определенной степени находит свое отражение в научных исследованиях российских авторов. Однако в большей степени они затрагивают аспекты общего развития социально-экономических подсистем регионов [5, 13].

В рамках же финансового менеджмента существует большое количество определений финансовой устойчивости, которая рассматривается на уровне организации и находит свое проявление в таких показателях как ликвидность, кредитоспособность и платежеспособность, финансовая независимость и другие.

Финансовая устойчивость достигается организацией при высоком уровне рентабельности, стабильности доходов и превышении собственных средств над заемными, величина которых достаточна для функционирования организации и для погашения обязательств. На степень финансовой устойчивости влияет участие организации в операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Финансовая устойчивость позволяет организации избежать ликвидации по причине банкротства. Достижение и величина этого показателя зависят от уровня и степени проведения организацией мониторинга экономических показателей, антикризисной работы, своевременного анализа кризисных изменений и от умения быстрого и эффективного выхода из критической сложившейся ситуации [6, с.191].

Антикризисное финансовое управление в организации является системой мер, состоящей из реализации комплекса специальных управленческих решений, принципов и методов разработки. Именно оно направлено на предупреждение и преодоление

финансовых кризисов, грозящих организации, и минимизацию их негативных последствий.

Целью же оперативного управления является достижение финансового равновесия организаций, минимизация потерь её рыночной стоимости, возникших в результате наступления кризисных ситуаций, а для этого необходимо:

- своевременно обнаружить, что организация находится в предкризисном состоянии;
- принимать необходимые действия по предупреждению финансового кризиса;
- устранять неплатежеспособность;
- минимизировать негативные последствия финансового кризиса.

Вышеперечисленные задачи выполняются при помощи осуществления регулярного мониторинга финансового состояния организации и факторов внешней среды, влияющие на показатели и финансовые результаты организации [2, с.25]. В зависимости от факторов, влияющих на устойчивость организации, она может принимать следующие формы:

- а) Внутренняя и внешняя устойчивость. В основе достижения этих форм финансовой устойчивости лежит оперативное реагирование на изменение внешних и внутренних факторов. Внутренняя устойчивость достигается при обеспечении стабильного высокого результата функционирования организации. Внешняя устойчивость достигается при стабильном состоянии сферы, в которой функционирует организация, и достигается при помощи стабилизации макроэкономических показателей.

- б) Общая финансовая устойчивость, достигаемая при таком движении потоков, когда доходы постоянно превышают расходы, присутствуют свободные денежные средства, которые эффективно используются организацией и способствуют производству и реализации продукции [11, с.44].

Финансовая устойчивость организации – достигнутое финансовое равновесие между активами и капиталом на отчетный период, выражающая в денежной форме. О достижении финансового равновесия можно говорить, когда организация может, используя собственные средства в денежной форме погашать текущие и новые долги, и остаются еще средства на собственное развитие [3, с.42].

Существуют следующие виды финансовой устойчивости:

- абсолютная финансовая устойчивость фирмы: Запасы и затраты меньше суммы плановых источников их формирования;

- нормальная финансовая устойчивость, присутствует платёжеспособность организации за счёт соответствия запасов и затрат плановым источникам их формирования;

- неустойчивое финансовое состояние. Возникает при нарушении равновесия между платёжными средствами и обязательствами. Исправить ситуацию возможно при привлечении временно свободных средств, кредитов и другие;

- кризисное финансовое состояние, запасы и затраты больше суммы плановых источников их формирования и свободных источников.

Достижение нормальной и абсолютной финансовой устойчивости организации поможет не допустить ее банкротство и полную ликвидацию и будет способствовать эффективному развитию бизнеса, отдельного региона и всей страны в целом.

Финансово устойчивая организация обладает преимуществами перед конкурентами, функционирующими в этой же отрасли, в привлечении инвестиций, получении кредитов, выборе поставщиков и в подборе высококвалифицированных рабочих. Дополнительно такая организация погашает кредиторскую задолженность перед государством, бюджетными фондами, работниками, акционерами, банками в установленные сроки [1, с.179].

Также от уровня финансовой устойчивости организации зависит размер поступлений в федеральный, региональный и муниципальные бюджеты. Устойчивое финансовое положение организации способствует увеличению средств государства для выполнения им своих функций, следовательно, в большей мере начинают удовлетворяться экономические, социальные, культурные, и иные нужды общества.

Изучение различных подходов к финансовой устойчивости организации отражает отсутствие однозначной трактовки данной категории, т.к. она формируется под влиянием различных факторов, в том числе и субъективного характера, а проявляется в ходе проведения анализа ряда показателей деятельности организации. Финансовая устойчивость организации является результатом осуществленных финансовых потоков за определенный период времени. При этом учитываются финансовые потоки, осуществленные по всем видам деятельности организации.

Так же финансовую устойчивость организации можно определить как условие, определяющее успешность деятельности организации, функционирующей в изменяющихся экономических условиях, формирующихся под воздействием многообразных факторов.

Несформированность единой теоретической позиции по вопросу определения финансовой устойчивости организаций в трудах отечественных ученых, не позволяет сформировать единую методологическую базу для однозначного определения понятия финансовой устойчивости в отношении региона.

Рассмотрим несколько точек зрения отечественных авторов на понятие финансовой устойчивости региона.

Некоторые авторы отождествляют финансовую устойчивость региона с его финансовой самостоятельностью и финансовым потенциалом, для опре-

деления которых необходимо иметь расчеты финансовых балансов регионов [12, с.30].

Ряд ученых под финансовой устойчивостью региона подразумевают снижение бюджетного дефицита и решение задач территориального развития в соответствии с финансовыми возможностями региона [7, с.45].

Ряд авторов подходят к исследованию финансовой устойчивости региона с точки зрения их способности формировать прибыль, уровня кредиторской и дебиторской задолженности на одного занятого в экономике региона, изменения налоговых поступлений в бюджет региона, количества убыточных организаций и предприятий в экономике региона [4, с.61-63].

По мнению авторов, финансовая устойчивость региона формируются в результате воздействия большого спектра взаимосвязанных факторов как внутреннего, так и внешнего характера. Помимо общих макроэкономических факторов на финансовую устойчивость региона будут оказывать воздействие и факторы, связанные с развитием хозяйствующих субъектов региона [13, с.64]. При этом воздействие последних будет более существенным.

Оценить влияние финансовой устойчивости организации на финансовую устойчивость региона можно по ряду показателей;

- доля организации в общем объеме произведенной и реализованной продукции всеми организациями и предприятиями региона;
- соотношение финансового результата организации и финансового результата региона;
- средняя заработная плата в организации и в регионе;
- прибыль организации и величина налоговых поступлений в бюджет региона;
- среднесписочная численность работников организации и уровень безработицы в регионе;
- другие показатели.

Учитывая специфику регионов России, сложно однозначно определить значения вышеперечисленных показателей, для определения финансовой устойчивости конкретного региона.

В России существует ряд городов, отнесенных к моногородам – их экономическое состояние зависит от деятельности одной организации. На примере города Череповец рассмотрим, как градообразующее предприятие влияет на развитие города. В г. Череповец удельный вес металлургического и химического производства составляет 87% [8], поэтому социально-экономическое положение города, главным образом, зависит от деятельности градообразующего металлургического предприятия ПАО «Северсталь» [9].

Социально-экономическое развитие города оценивается по показателю объема отгрузки – величина, отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами крупных и средних предприятий города в действующих ценах. Выручка предприятия от продажи отражает количество товара, реализованного за определенный период времени. На рисунке 1 видно, что выручка от продажи ПАО «Северсталь» практически равна отгрузке г. Череповец.



Рисунок 1 - Зависимость отгрузки г. Череповец от реализации продукции ПАО «Северсталь» [8, 10]

Финансовый результат г. Череповец – сальдо прибыли и убытков, полученных в результате деятельности предприятий и организаций города, без субъектов малого предпринимательства. Выше было определено, что объем отгрузки города определяется в наибольшей степени выпуском продукции

градообразующего предприятия. Соответственно, финансовый результат г. Череповец напрямую будет зависеть от динамики аналогичного показателя ПАО «Северсталь». Данную зависимость можно наблюдать на рисунке 2.



Рисунок 2 - Зависимость финансового результата г. Череповец от прибыли от продаж ПАО «Северсталь» [8, 10]

Увеличение прибыли организации может обеспечиваться ростом производительности труда, что влечёт за собой увеличение заработной платы. Учитывая установленную высокую степень зависимости развития города от деятельности ПАО «Север-

сталь», можно утверждать, что динамика средней заработной платы города будет находиться в прямой зависимости от изменения валовой прибыли градообразующего предприятия (рисунок 3).



Рисунок 3 - Взаимосвязь средней заработной платы г. Череповец и валовой прибыли ПАО «Северсталь» [8, 10]

От уровня прибыли предприятия зависит величина налоговых поступлений в бюджет города. Поскольку финансовый результат ПАО «Северсталь» определяет динамику финансового результата всего города Череповец, то можно предположить, что динамика прибыли предприятия будет влиять на изменение налоговых поступлений. На рисунке 4

представлена зависимость динамики налоговых поступлений в бюджет города Череповец от динамики прибыли до налогообложения ПАО «Северсталь». В 2014 году ПАО «Северсталь» получило убыток, что привело к снижению величины налоговых поступлений в бюджет г. Череповец.

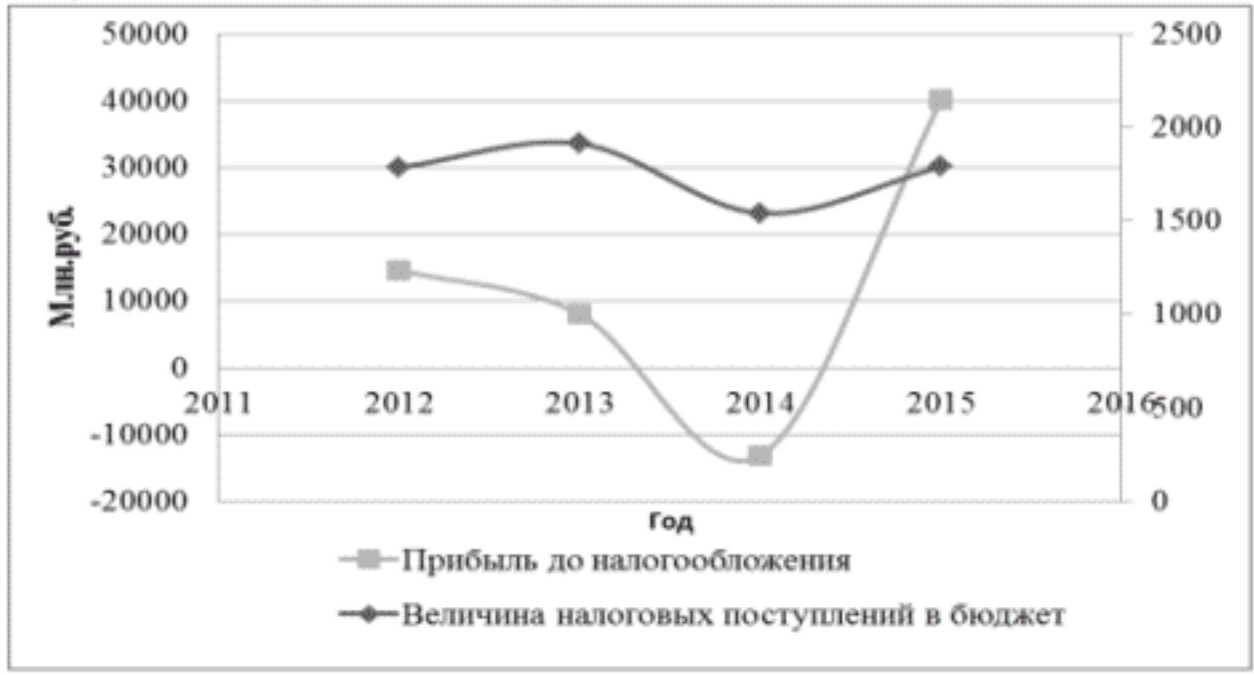


Рисунок 4 - Зависимость величины налоговых поступлений в бюджет г. Череповец от прибыли до налогообложения ПАО «Северсталь» [8, 10]

Наибольшая доля работоспособного населения г. Череповец занята в металлургической сфере - 14% в 2015 году. [Официальный сайт Череповца <http://cherinfo.ru>]. Исходя из этого, при резком со-

кращении работников ПАО «Северсталь», уровень безработицы города в 2014 и 2015 годах вырос (рисунок 5).

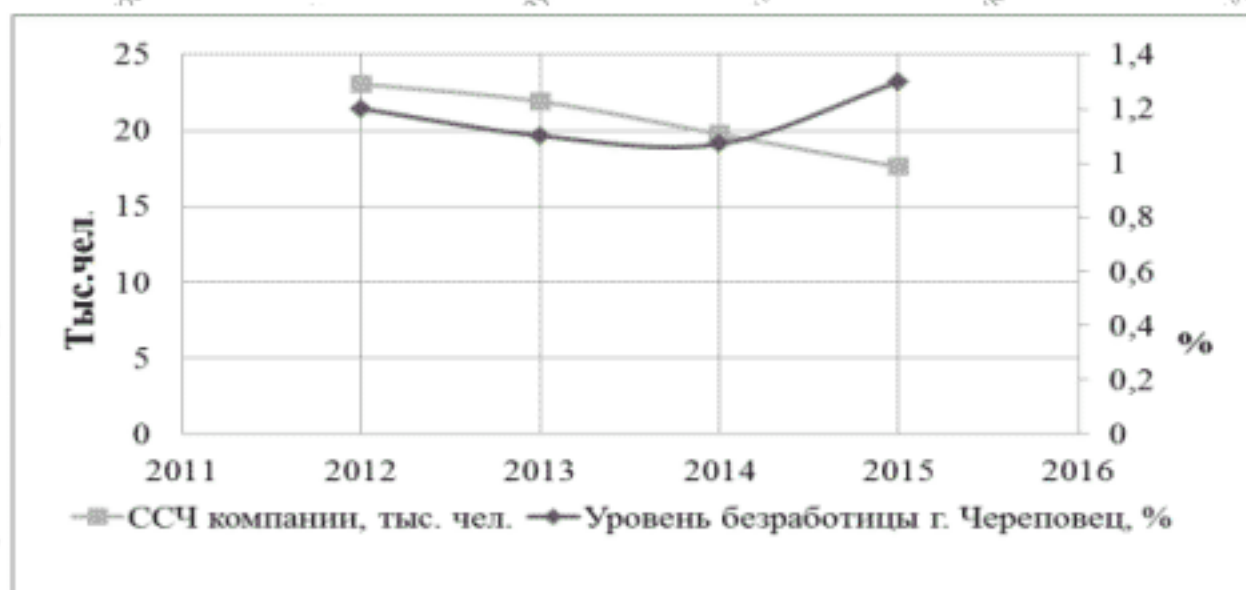


Рисунок 5 - Зависимость уровня безработицы г. Череповец от среднесписочной численности работников ПАО «Северсталь» [8, 10]

Основываясь на полученных результатах анализа, можно прийти к выводу, что предприятие ПАО «Северсталь» оказывает существенное влияние на динамику основных показателей города. Череповец и способствует достижению его финансовой устойчивости.

Однако, по итогам анализа бухгалтерского баланса за 3 квартал 2016 года ПАО «Северсталь» не

является финансово устойчивым (см. Таблица 1) [9]. Предприятие находится в высокой зависимости от кредиторов, с низким уровнем обеспеченности и маневренности собственных средств. Коэффициент автономии показывает, что ПАО «Северсталь» является финансово неустойчивым.

Таблица 1 - Показатели финансовой устойчивости ПАО «Северсталь» [9]

№	Показатель	Значение 3 кв. 2016г.	Норматив	Вывод
1.	Коэффициент автономии	0,302451	$\leq 0,4$	Неустойчиво
2.	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС)	-1,04274	$\geq 0,1$	Не обеспечено
3.	Коэффициент маневренности СОС	-1,17729	$\geq 0,1$	Отрицательная маневренность
4.	Коэффициент покрытия инвестиций	0,655546	$> 0,9$	Критическое состояние
5.	Коэффициент финансовой зависимости	2,286933	$\leq 0,6$	Высокая зависимость от кредиторов

Таким образом, проведя анализ ряда показателей деятельности организации и развития региона, можно утверждать о наличии определенной степени влияния финансовой устойчивости организации на финансовую устойчивость региона.

В качестве объектов исследования были выбраны моногород Череповец и градообразующее предприятие ПАО «Северсталь», на примере которых влияние финансовой устойчивости организации на финансовую устойчивость региона показана наиболее

ярко. В ситуации кризиса 2014 года произошел резкий спад показателей деятельности ПАО «Северсталь» - прибыль до налогообложения, среднесписочная численность работников. Из-за чего бюджет города Череповец недополучил налоговых доходов, а также произошел рост безработицы. Учитывая, что в 2016 году ПАО «Северсталь» не является финансово устойчивым, город Череповец так же не является финансово-устойчивым городом.

Библиографический список

1. Баскаева О. А., Деникаева Р. Д. Управление финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса / Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. №1. Том. 1. с. 178-180.
2. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: Учебное пособие. М.: Дело и Сервис, 2004. с. 192.
3. Дорогова Э.В. Финансовая устойчивость предприятия: методики оценки / Двадцатые апрельские экономические чтения. 2014. с. 42-44.
4. Ефремов К.И., Георгадзе Е.И., Костылева Л.В. Методика проведения комплексной рейтинговой оценки социально-экономического развития муниципальных образований Вологодской области / Вопросы статистики. 2002. №2. с. 61-63.
5. Завгородняя В.В. Методологические подходы к определению стабильности финансовой системы / Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 2, № 10 (10). с. 115-117.
6. Завгородняя В.В. Проблемы формирования финансовых ресурсов российскими предприятиями в условиях санкций / Аудит и финансовый анализ. 2015. № 5. с. 190-195.
7. Колесникова Н.А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента. М.: Финансы и статистика. 2000. с. 240.

8. Официальный сайт города Череповец - <http://cherinfo.ru>.
9. Официальный сайт ПАО «Северсталь» - www.severstal.com.
10. Официальный сайт «Информационный ресурс СПАРК» - www.spark-interfax.ru.
11. Прошунина Э.С. Финансовая устойчивость предприятия / Вестник академии знаний. №1(8). 2014. с. 42-46.
12. Сабитова Н.М. К вопросу о финансовой устойчивости субъектов РФ / Финансы и кредит. 2005. №6. с. 30-31.
13. Хамалинский И.В., Завгородняя В.В. Методические подходы к анализу взаимодействия региональных рынка образовательных услуг и рынка труда (на примере Омской области) / Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 29. с. 62-68.

References

1. Baskaeva O. A., Denikaeva R. D. Upravlenie finansovoy ustojchivost'yu predpriyatiya v usloviyah finansovogo krizisa / Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya. 2016. №1. Tom 1. s. 178-180.
2. Grachev A.V. Finansovaya ustojchivost' predpriyatiya: analiz, ocenka i upravlenie: Uchebnoe posobie. M.: Delo i Servis, 2004. s. 192.
3. Dorogova E.H.V. Finansovaya ustojchivost' predpriyatiya: metodiki ocenki / Dvadcatye apreľskie ehkonomicheskie chteniya. 2014. s. 42-44.
4. Efremov K.I., Georgadze E.I., Kostyleva L.V. Metodika provedeniya kompleksnoj reitingovoy ocenki social'no-ehkonomicheskogo razvitiya municipal'nyh obrazovaniy Vologodskoj oblasti / Voprosy statistiki. 2002. №2. s. 61-63.
5. Zavgorodnyaya V.V. Metodologicheskie podhody k opredeleniyu stabil'nosti finansovoy sistemy / Evrazijskoe Nauchnoe Ob'edinenie. 2015. T. 2. № 10 (10). s. 115-117.
6. Zavgorodnyaya V.V. Problemy formirovaniya finansovyh resursov rossijskimi predpriyatiyami v usloviyah sankcij / Audit i finansovyy analiz. 2015. № 5. s. 190-195.
7. Kolesnikova N.A. Finansovyy i imushchestvennyj potencial regiona: opyt regional'nogo menedzhmenta. M.: Finansy i statistika. 2000. s. 240.
8. Oficial'nyj sayt goroda Cherepovec - <http://cherinfo.ru>.
9. Oficial'nyj sayt PAO «Severstal» - www.severstal.com.
10. Oficial'nyj sayt «Informacionnyj resurs SPARK» - www.spark-interfax.ru.
11. Proshunina E.H.S. Finansovaya ustojchivost' predpriyatiya / Vestnik akademii znanij. №1(8). 2014. s. 42-46.
12. Sabitova N.M. K voprosu o finansovoy ustojchivosti sub'ektov RF / Finansy i kredit. 2005. №6. s. 30-31.
13. Hamalinskij I.V., Zavgorodnyaya V.V. Metodicheskie podhody k analizu vzaimodejstviya regional'nyh rynka obrazovatel'nyh uslug i rynka truda (na primere Omskoj oblasti) / Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. 2010. № 29. s. 62-68.

МЕХАНИЗМЫ И СПОСОБЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Загудайлова Д.А., аспирант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Аннотация: В статье описаны способы и механизмы предоставления публичных услуг. Автором рассмотрены и проанализированы различные механизмы донесения услуг до населения и приведены примеры на основании которых делается выбор по использованию того или иного механизма предоставления услуги, а так же обоснована необходимость в мониторинге по качеству предоставления публичных услуг населению.

Ключевые слова: Публичные услуги, жилищные и коммунальные услуги, способы предоставления услуг, механизмы предоставления услуг, мониторинг.

Abstract: the article describes the ways and mechanisms of providing public services. The author reviewed and analyzed the various mechanisms for delivering services to the public and examples on the basis of which a selection is made on the use of a mechanism for the provision of services, as well as the necessity in monitoring the quality of provision of public services to the population.

Keywords: Public services, housing and communal services, service delivery methods, delivery mechanisms, and monitoring.

В Российской Федерации заказчиками предоставления жилищных и коммунальных услуг являются соответствующие подразделения местной администрации, в полномочия которых входит организация и предоставления этих услуг, и выявление наиболее подходящего способа предоставления жилищных и коммунальных услуг. В настоящий момент времени такая проблема, как предоставление населению жилищно-коммунальных услуг приобрела в обществе особую напряженность. Решением данной проблемы должны заниматься непосредственно органы власти. Делая анализ всего процесса предоставления услуг, необходимо выделить типы, этапы и способы их предоставления.

Рассмотрим типы услуг по такому критерию как «потребление». Выделяют следующие типы услуг:

«частные» – в первую очередь для них характерно индивидуальное потребление. Потребитель может отказать любому, в использовании его услуги.

- «общедоступные» – для них характерно индивидуальное потребление, но отказать в доступе к таким услугам трудно;

- «совместно оплачиваемые» – используются в совместном потреблении, можно с легкостью отказать в их доступе;

«коллективные» – используются в совместном потреблении, трудны в отказе для потребления.

Участники процесса предоставления жилищно-коммунальных услуг делятся на: организаторов, поставщиков и потребителей.

Организаторы, обеспечивающие те или иные услуги, выбирают или назначают поставщика, который в свою очередь занимается обслуживанием потребителя услуги. Поставщик занимается обеспечением доставки услуги до конечного потребителя. Потребитель непосредственно получает и потребляет необходимую услугу.

Все участники процесса предоставления услуг взаимосвязаны между собой на протяжении всего процесса, начиная от назначения услуги, ее доставки до потребителя и соответственно ее оплате. Э. Савас выделяет несколько типов донесения товаров и услуг до потребителей: [1]

1) Муниципальная услуга. Орган МСУ выступает в качестве производителя и распорядителя услуги. Органы МСУ осуществляют доставку услуги до потребителя с оплатой или без нее. Примером является деятельность муниципальных предприятий и учреждений.

2) Органы МСУ осуществляют «продажу услуг». Распорядителями в данном случае выступают физическое или юридическое лицо, а производителем выступает муниципальное образование.

3) Межмуниципальное соглашение. Это возможность более эффективной реализации местного самоуправления и решения вопросов межтерриториального характера с помощью горизонтальных связей муниципальных образований.

Проанализировав положения Закона № 131-ФЗ и правоприменительную практику в межмуниципальном сотрудничестве, можно выделить форму договорного взаимодействия. Данная форма межмуниципального сотрудничества находит применение в разных сферах общественных отношений: культурный обмен, обмен опытом, информационный обмен, создание коллегияльных органов (без образования юридического лица. Одной из разновидностей договорной формы сотрудничества можно назвать соглашения о передаче осуществления части полномочий за счет межбюджетных трансфертов.

4) Контракт. При контракте происходит заключение соглашения между органами МСУ и частными предприятиями, а так же некоммерческими организациями на доставку товаров и услуг до потребителя. В качестве производителя выступает частное предприятие, а орган МСУ является распорядителем, который платит производителю. Муниципальный заказ может выступать примером контракта.

5) Привилегия. Это услуги, основанные на привилегии, оплачиваются потребителем. Производителем выступает частное предприятие, а распорядителем – местная администрация. Примером привилегии могут выступать: такси, телефон, автобусные перевозки и т.д.

6) Дотация. Производителем выступает частное предприятие, а потребитель и органы МСУ являются сораспорядителями. Органы МСУ выбирают производителя услуги, а потребитель уже выбирает из предложенного списка производителей. Причем оплату за услуги платит и потребитель и органы МСУ.

7) Гарантии. Гарантии являются альтернативой Дотаций. Где частное предприятие – производитель, услуги которого оплачивает муниципалитет и одновременно субсидирует потребителя. В пример можно привести талоны на питание, та же система перевозок.

8) Рынок. Организатором выступает потребитель, который самостоятельно выбирает частное лицо в качестве производителя.

9) Добровольные услуги. Услуги предоставляются на добровольной основе. Производитель в данном случае – это добровольная организация. Пример – волонтерские организации, получившие распространение по всему миру.

10) Самообслуживание. Выбор механизма зависит от конкретных обстоятельств и конкретного муниципального образования.

Вне зависимости от модели муниципального хозяйства, Муниципальное образование частично применяет все механизмы донесения товаров и услуг до населения. Однако если использовать для каждой публичной услуги конкретный механизм, то результативность будет в разы больше. Рассмотрим несколько примеров предоставления услуг с помощью различных механизмов.

Такая услуга как «Обустройство и оборудование улиц и дорог» (Механизм – муниципальная услуга).

Для такой услуги как «Обустройство и оборудование улиц и дорог» в большинстве МО России, наиболее оптимальным является механизм – «муниципальная услуга». Но с логической точки зрения данный механизм нецелесообразно применять, так как его использование не гарантирует качественного исполнения услуги. Целесообразнее при предоставлении такой услуги во главу угла ставить качество, из чего вытекает механизм 4. Ему свойственны характеристики со второго по пятый номер. Поэтому конкретно в этом случае важно подбирать не услуги под механизмы, а не наоборот.

Услуга «Вывоз мусора» (Механизм – контракт)

Под контрактом понимают — соглашение двух или более сторон об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей по предоставлению услуг. Контракт заключается на конкурсной основе, это ведет к снижению себестоимости услуги и выбора поставщиков услуги, в данном случае вывоза мусора, от которых требуется предоставления бизнес-плана по реализации данного проекта. Нельзя оставить без внимания тот факт, что у потребителя есть право выбора (основывается на конкуренции между поставщиками услуги), кто будет предоставлять ему ту или иную услугу, которая заключается на контрактной основе. Сопоставление масштабов «производства» мусора потребителем и масштабом, с которым готов работать поставщик услуги, является немаловажным фактором, потому что из него следует объем затрат на данное благо. Кроме того, этому механизму свойственны характеристики 8, 9 и 10.

Услуга «Пассажирские перевозки» (Механизм – привилегия)

Такой механизм как привилегия наиболее подходит для тех услуг, которые используются всем или почти всем населением. Это связано с тем что бремя оплаты целиком ложится на потребителя и применение этого механизма целесообразно только в тех случаях, когда удельные затраты приходящиеся на одного потребителя низки. Механизм привилегий наиболее подходит для такой услуги как пассажирские перевозки или телефонная связь. То, что этому механизму присущи характеристики с третьего по шестой номера. Это свидетельствует о том, что услуга будет предоставлена качественно.

В реальных ситуациях применяются несколько механизмов одновременно. Все зависит от муниципального образования и его особенностей; от того какие муниципальные образования находятся по соседству и какие с ними взаимоотношения, состав населения и т.д. Каждая комбинация особенностей предполагает применение одного механизма и ограничивает или исключает использование другого.

Рассмотрим организационно-финансовые механизмы предоставления услуг.

Процесс оказания любой услуги включает в себя таких участников процесса как: организатор, поставщик и потребитель услуги. Все участники связаны между собой определенной системой отноше-

ний от организации услуги к ее поставке, потреблению и оплате.

«Организаторами» услуг являются соответствующие подразделения органов исполнительной власти и местной администрации МО, к полномочиям которых отнесена организация предоставления медицинских, образовательных и иных услуг, а, следовательно, и выбор оптимального способа предоставления публичных услуг и исполнителей услуг.

Основными поставщиками публичных услуг являются муниципальные или государственные учреждения, государственные и муниципальные унитарные предприятия. В роли поставщиков могут выступать коммерческие и некоммерческие организации (НКО), а также отдельные граждане либо «неформальные» группы граждан.

Организатор устанавливает процедуру принятия решений по отбору поставщиков востребованных услуг по их видам, качеству, количеству, уровню необходимых затрат. Так как организация услуги уже является услугой, то органы власти могут выступать в качестве организатора организации, назначив на определенных условиях непосредственного организатора услуги (это могут быть и коммерческие и некоммерческие организации).

Механизмы предоставления муниципальных услуг можно разбить на три группы: [2]

1) Полное финансирование из бюджета

1.1. Муниципальная услуга, предоставленная на бесплатной основе.

Орган власти выступает в качестве организатора поставщика услуги, бесплатно предоставляет ее населению.

В советское время жизнь населения была основана на государственных услугах и товарах: бесплатная медицина, образование, услуги по организации досуга, спорт и т.д. В настоящее время объем и качество таких услуг снизился в разы, но основной их перечень сохранился. Стоит заметить, так или иначе услуга бесплатной быть не может, за нее либо платит государство, либо платит сам потребитель.

К недостаткам данного механизма можно отнести:

- Отсутствие системы мотивации у органов власти, который производит и контролирует исполнение услуги;

- Независимо от финансового состояния, потребитель не может повлиять на качество предоставляемой услуги.

1.2. Муниципальная услуга, предоставленная на платной основе.

Потребитель выступает в качестве организатора услуги, а муниципалитет выступает в качестве поставщика-монополиста.

Очень часто органы МСУ и государственные органы начинают оказывать платные услуги наряду с бесплатными. Они начинают пользоваться своим монопольным положением и осуществляют продажу своей статусности, используя данные им особые права и возможности.

Недостатки:

- Потребитель хоть и организатор услуг ему тяжело повлиять на качество их предоставления, так как монополисты в условиях отсутствия конкуренции не заинтересованы в повышении их качества.

- Потребитель тоже не в состоянии повлиять на качество услуг, несмотря на имеющиеся финансовые возможности, так как муниципалитет является единственным органом, оказывающим эту услугу и по заранее установленным ценам (тарифу).

1.3. Межмуниципальное соглашение.

Мы упоминали ранее, что это соглашение между двумя и более МО. Возможными примерами таких обществ являются межпоселенческие общества в

сфере сбора и вывоза твердых бытовых отходов, благоустройства территории и водоснабжения. Так же возможно создание межмуниципальных НКО, ассоциаций, фондов и других форм сотрудничества (библиотек, пожарных служб).

1.4. Муниципальный контракт.

В Федеральном законе указывается, что муниципальный контракт – «это договор, который заключается от лица государства, субъекта или любого муниципального образования заказчиком для обеспечения муниципальных и государственных нужд». Согласно ФЗ, предмет муниципального контракта – это товары, услуги и различная работа.

В ГК под государственным (муниципальным контрактом) понимают – контракт, где поставщик обязан передать государственному (муниципальному) заказчику: товары или по его указанию другому лицу, а заказчик должен произвести оплату за поставленные товары.

Недостатки:

- У потребителя нет прямых рычагов воздействия на фирму-поставщика услуг для повышения качества услуг.

- В данном случае третье лицо «потребитель» не входит в схему взаимоотношений муниципалитета с фирмой, где фирма настроена на удовлетворение интересов муниципалитета, который финансирует услугу, а не на потребителя данной услуги.

2) Самофинансирование;

2.1. Самообслуживание на автономной основе

Потребитель является и организатором и поставщиком услуги для самого себя. Примером такого самообслуживания является: семья или отдельный человек. Мы можем ездить на работу на своей машине, обучать дома ребенка, оказывать себе частичные базовые медицинские услуги – все это самообслуживание.

Недостатки:

- В силу своих финансовых возможностей, не все население может оказать себе ту или иную услугу. В такую категорию людей можно отнести малоимущих граждан, инвалидов, пожилых людей, у которых нет минимальных денежных средств даже на лекарства.

2.2. Добровольные услуги и Коллективное самообслуживание.

В настоящее время потребители все больше хотят отойти в систему самообслуживания. Они создают товарищества собственников жилья, кооперативы, ассоциации, и отказываются от недобросовестных управляющих организаций.

Недостатки:

- Так как решение в таких группах принимается большинством, некоторые потребители могут быть неудовлетворены услугами.

2.3. Привилегированный рынок.

Привилегия – это предоставление частной фирме монопольных прав на поставку услуги. Орган власти регулирует цену.

Недостатки:

- Потребитель не в состоянии повлиять на качество услуг, возможно имеющимися финансовыми средствами, так как в условиях необходимости их выполнения для потребителя, ему всё равно придется обратиться к единственному поставщику.

- Так как поставщик услуги – монополист, потребитель не может повлиять на качество услуги. Так же есть вероятность завышения тарифов на предоставляемые услуги, при этом цены могут расти, а уровень предоставляемых услуг падать.

2.4. Свободный рынок.

Потребитель самостоятельно выступает организатором услуги.

В свободном рынке государство лишь может устанавливать правила предоставления услуг и устанавливать единые стандарты на эти услуги.

Недостатки:

- так как потребителями могут выступать малоимущие граждане, то зачастую они не могут профинансировать необходимую им услугу.

3) Софинансирование.

3.1. Субсидирование поставщика.

Поставщик выступает в качестве частной фирмы, а орган власти и потребитель выступают соорганизаторами. Субсидии предоставляются как в денежной форме, так и в форме налоговых льгот, кредитов или поручительств. Как результат субсидирования, выступает снижение цены на услугу.

Как пример субсидирования можно выделить поставщиков коммунальных услуг.

Недостатки:

- Качество услуги для потребителя невысокое, так как значительная часть оплаты производится муниципалитетом.

- Софинансирование, осуществляемое потребителем, является обязательным платежом. В условиях, когда поставщику гарантирована оплата за предоставленные услуги, независимо от их качества, мотивация снижена.

3.2. Субсидирование потребителя

Потребитель обращается за услугой к поставщику, которого назначил орган власти. В этом случае, качество услуги будет намного выше, чем в предыдущей модели, так как существует заинтересованность поставщика, мотивация на качественное предоставление услуг возрастает.

Субсидирование потребителя возможно при предоставлении ему компенсации при оплате ЖКУ.

Недостатки:

Поставщик после проведения тендерных процедур становится своего рода монополистом, а монополисты как мы знаем, имеют тенденцию к изменению ситуации в худшую сторону.

3.3. Муниципальная гарантия.

Суть муниципальной гарантии заключается в предоставлении трансферта потребителю, который может самостоятельно выбрать на рынке поставщика услуг. Данный механизм был заложен в основу «монетизации льгот».

Недостатки:

- Так как финансовые средства государством выделяются в ограниченном количестве, то при многократном использовании услуги, может возникнуть проблема нехватки денежных средств.

3.4. Комбинированная модель

Это сочетание всех механизмов предоставления услуг.

Не существует какой-то одной идеальной модели, так или иначе, каждая модель имеет свои плюсы и минусы, причём практически все виды услуг могут быть обеспечены более чем одним механизмом.

Органам МСУ при принятии решения о способе организации услуги необходимо учитывать:

— общие тенденции развития данной услуги на российских и зарубежных рынках и специфические особенности муниципального образования;

— источники финансирования предоставления услуги и их соотношение;

— нормы федерального законодательства, законодательства субъектов РФ и местных нормативных актов, принимаемых органами МСУ в соответствии с их компетенцией;

— состояние рынка данной услуги;

— соразмерность избираемого способа организации объема предоставляемых услуг;

Оценивает услугу конечно потребитель. И эта «потребительская оценка» в большинстве случаев является субъективной, но не менее важной. Орга-

низаторы услуг через систему «обратной связи» отслеживают ситуацию на рынке и вносят соответствующие изменения в процесс предоставления услуг. Так, чтобы избежать недобросовестных Управляющих компаний на рынке ЖКУ, государство ввело «Лицензирование управляющих компаний», чтобы отсеивать тех, которые не соответствуют определенным требованиям и имеют плохую репутацию у получателей услуг. Организаторы услуг, помимо мнения потребителя, применяют и другие методы оценки качества предоставляемых услуг. Они проводят сертификацию и проверку соблюдения всех норм и правил работы поставщика на рынке услуг. Если услуга предоставляется по системе контракта, то организатор следит за исполнением всех условий, которые прописаны в нем. Потребитель имеет полное право получить всю интересующую его информацию об услуге, независимо от того, кто эту услугу оплачивает.

Немаловажное значение в системе предоставления услуг имеет мониторинг.

Мониторинг – «это наблюдение, какого-либо процесса в области социальных взаимоотношений, финансов, изменений природной среды и т.д.» В мониторинге услуги главным является постоянное наблюдение за сервисным процессом и включает: выявление отклонений фактических показателей от нормативных; группировку причин по классификационным признакам; анализ последствий невыполнения нормативных показателей; подготовку предложений по совершенствованию сервисного процесса. На данный момент времени существует ряд методик мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг. Для этого используют следующие методы сбора информации: «анализ нормативных правовых актов; анализ СМИ; опросы сотрудников органов государственной власти и сотрудников многофункциональных центров по предоставлению услуг; опросы получателей государственных услуг в различных формах».

К элементам мониторинга относятся: социологические опросы потребителей государственных услуг; публикации проектов административных регламентов на интернет-сайтах государственных органов до их принятия; организация общественных, публичных обсуждений административных регламентов, стандартов государственных услуг; включение удовлетворенности граждан качеством государственных услуг в критерий оценки деятельности государственных органов и чиновников; досудебное и судебное обжалование.

Таким образом, система мониторинга качества предоставления услуг должна обеспечить внедрение стандартов государственных и муниципальных услуг, оценку их применения, своевременную поправку и корректирование стандартов услуг. Кроме того, мониторинг должен обеспечить оценку эффективности деятельности органа МСУ в рамках требований Указа Президента РФ. [3]

Важно отметить, что в настоящее время в России можно наблюдать тенденцию развития организационно-финансовых механизмов предоставления ЖКУ услуг.

Важными факторами при выборе эффективного механизма предоставления услуг являются:

- специфичность услуг;
- возможность выбора из числа многообразия поставщиков на рынке услуг;
- эффективность и результативность услуги, масштабы предоставления услуги;
- социальное равноправие потребителей.

Анализ удовлетворенности населения количеством и качеством публичных услуг, предоставляемых органами МСУ, обеспечивается проведением мониторинга. Создание эффективной системы мониторинга предоставляемых публичных услуг в муниципальных образованиях страны, позволит обеспечить повышение качества указанных услуг населению.

Библиографический список

1. Савас Э.С. Приватизация: ключ к рынку. – М.: Дело, 1992. 411 с.
2. Кирсанов С.А., Ошурков А.Т., Сергиенко А.М. Муниципальные услуги: некоторые аспекты правового регулирования и способы предоставления // Публичные услуги: правовое регулирование (российский и зарубежный опыт): сборник / под ред. Е.В. Гриценко, Н.А.Шевелевой. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – С. 104-120.
3. Указ Президента РФ от 28.04.2008г. «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».
4. Фролова Т.А. Экономика и управление в сфере социально-культурного сервиса и туризма: конспект лекций. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010.
5. ФЗ № 131 "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" от 06.10.2003.

References

1. Savas E.H.S. Privatizatsiya: klyuch k rynku. – M.: Delo, 1992. 411 s.
2. Kirsanov S.A., Oshurkov A.T., Sergienko A.M. Municipal'nye uslugi: nekotorye aspekty pravovogo regulirovaniya i sposoby predostavleniya // Publichnye uslugi: pravovoe regulirovanie (rossijskij i zarubezhnyj opyt): sbornik / pod red. E.V. Grichenko, N.A.Shevelevoj. – M.: Volters Kluver, 2007. s. 104-120.
3. Ukaz Prezidenta RF ot 28.04.2008g. «Ob ocenke ehffektivnosti deyatel'nosti organov mestnogo samoupravleniya gorodskih okrugov i municipal'nyh rajonov».
4. Frolova T.A. EHkonomika i upravlenie v sfere social'no-kul'turnogo servisa i turizma: konspekt lektsij. - Taganrog: TTI YUFU, 2010.
5. FZ № 131 "Ob obshchih principah organizatsii mestnogo samoupravleniya v Rossijskoj Federacii" ot 06.10.2003.

ВЛИЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОЙ ПОДОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Захарова И.Ю., к.э.н., доцент, Южный институт менеджмента
Хачатрян А.А., аспирант, Южный институт менеджмента

Аннотация: В статье анализируются предпосылки развития туристской отрасли Краснодарского края. Выявляются особенности влияния промышленных, сельскохозяйственных и инфраструктурных объектов на экологию края. Определяется влияние имеющихся в крае производств на загрязнение водных ресурсов, атмосферного воздуха, почвенного покрова. Определяются направления решения экологических проблем в целях увеличения туристского потока на курорты Краснодарского края.

Ключевые слова: Предпосылки развития туризма, экологические проблемы, пути решения экологических проблем, экономические показатели края.

Abstract: In article prerequisites of development of a tourist industry of Krasnodar Krai are analyzed. Features of influence of industrial, agricultural and infrastructure facilities on edge ecology come to light. Influence of the productions which are available in the region on pollution of water resources, atmospheric air, a soil cover is determined. The directions of the solution of environmental problems for the purpose of increase in a tourist flow at resorts of Krasnodar Krai are determined.

Keywords: Tourism development prerequisites, environmental problems, solutions of environmental problems, economic indicators of edge.

Необходимость всестороннего анализа экономики Краснодарского края обусловлена ростом показателей туристской подотрасли, которая находится в непосредственной зависимости от природно-ресурсного потенциала, социально-экономических показателей и экологической составляющей.

Экономика Краснодарского края специализируется на следующих отраслях: сельское хозяйство, туристско-рекреационный комплекс, транспортный комплекс, промышленное производство (производство строительных материалов, химическое производство, пищевая промышленность, нефтепереработка, производство электроэнергии).

Развитие туристско-рекреационного комплекса обусловлено следующими составляющими:

- близостью теплых морей (Черного и Азовского);
- разнообразием рельефа (на территории края есть равнинные, предгорные и горные местности);
- климатическими особенностями (равнинные районы края расположены в южной части умеренного климатического пояса с жарким летом (+28°C) и умеренно холодной зимой (-16°C); на климат горных районов влияет изменение высоты над уровнем моря; прибрежные районы расположены в зоне субтропиков с теплой зимой (-5°C) и мягким летом (+24°C);
- наличием подземных минеральных источников, которые используют при лечении заболеваний желудочно-кишечного тракта (ЖКТ);
- наличием лечебных грязевых источников, которые используют при лечении опорно-двигательного аппарата, сердечно-сосудистых заболеваний, гинекологических заболеваний;
- развитой транспортной инфраструктурой (в крае развиты автомобильный, железнодорожный, водный и авиационный транспорт), которая, проходя через территорию края, связывает курортные города [1];
- развитой сетью гостиниц, санаторно-курортных учреждений, сетью предприятий питания, позволяющей остановиться туристам на определенное время и обеспечить себя питанием;
- системой спортивных и развлекательных учреждений (театры, кинотеатры, аквапарки, бассейны, стадионы, теннисные корты, поля для гольфа, поля для мини-футбола, зоопарки);

- экскурсионными бюро, предлагающими поездки по городу или краю с различной тематикой и с различным периодом времени (от нескольких часов до нескольких дней) с опытными экскурсоводами;
- развитой системой организации туристских походов от нескольких часов до нескольких дней с опытными инструкторами, имеющими разрешения на соответствующую деятельность;
- наличием историко-культурных памятников различной эпохи.

Для развития туризма необходимы все вышеназванные составляющие, но при этом немаловажным является благоприятная экологическая обстановка в местах рекреации туристов. Отдыхающие приезжают на Кубань с различными целями (культурно-познавательными, оздоровительными). В случае, если оздоровительные территории не будут соответствовать нормам экологической безопасности, туристский поток резко сократится.

В последние годы туристы, могут позволить себе выбирать то место отдыха, которое будет отвечать следующим требованиям: качественным условиям проживания, питания, широкому списку дополнительных и развлекательных услуг, развитой транспортной инфраструктурой, благоприятной экологической обстановкой.

Экологические проблемы Краснодарского края, влияющие на развитие туристско-рекреационного комплекса следующие:

- 1) проблемы городской среды:
 - выбросы вредных веществ в атмосферу от автотранспорта;
 - загрязнение промышленными и бытовыми отходами;
 - загрязнение водных объектов сточными водами;
 - 2) проблемы агроландшафтов:
 - загрязнение пестицидами водных объектов;
 - загрязнение почвы нефтепродуктами;
 - 3) проблемы водных систем:
 - загрязнение рек и морей;
 - истощение биологических ресурсов рек и морей;
 - 4) деградация особо охраняемых природных объектов.
- Воздействие со стороны промышленных производств, сельского хозяйства и жилищно-коммунального хозяйства на экологию края постоянно растет (Таблица 1, 2) [4].

Таблица 1 - Показатели воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду Краснодарского края

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Забор воды из поверхностных источников, млн. м ³	7198	7198	8002
Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные воды, млн. м ³	881	882	883
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, тыс. тонн	169	169	171

Таблица 2 - Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ по видам экономической деятельности, тыс. тонн

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Всего, из них	165,7	166,0	166,4
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,7	4,8	4,9
добыча полезных ископаемых	46,9	46,9	50,1
обрабатывающие производства	55,8	55,9	55,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	11,8	11,8	11,8
транспорт и связь	35,2	35,3	35,4

Загрязнение воздуха особо актуально в городах, где наряду с промышленными предприятиями его увеличивает автомобильный парк. На долю транспортных средств приходится более 80% загрязнения атмосферного воздуха. Летом число автомобилей за счет туристов увеличивается на 2,5 млн. единиц.

На долю автомобильных загрязнений в городе Краснодаре приходится 65,7 тыс. тонн загрязняющих веществ (87,98% от суммарных выбросов). Воздух в городе Новороссийске загрязняется за счет стационарных источников на 70% (порт и цементный завод). Уровень загрязнения воздуха в городе Сочи является повышенным за счет автотранспорта.

В городах Анапа, Горячий Ключ, Туапсе предельно допустимая концентрация (ПДК) загрязня-

ющих веществ не превысила нормативные показатели, в остальных же городах ПДК превысила норму от 0,7% (г. Белореченск), 1,3% (г. Апшеронск, г. Новороссийск), 3,1% (г. Ейск), 3,5% (г. Сочи) [3].

Загрязнение вод осуществляется за счет водопотребления и водоотведения. Потребление воды осуществляется на нужды промышленности, сельского хозяйства и бытовые нужды. Забор воды в 2016 году составил из поверхностных вод 6208,9 млн. м³, из подземных источников – 545,3 млн. м³, повторное использование водных ресурсов в крае увеличилось на 63% и составило 1902 млн. м³.

Сброс в поверхностные воды осуществляется за счет 300 выпусков промышленных, бытовых и сельскохозяйственных предприятий (Рисунок 1).

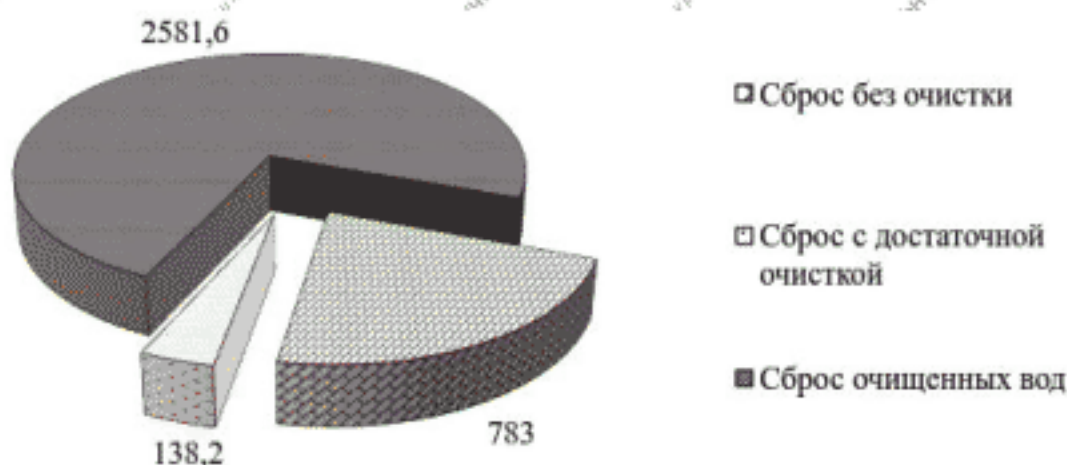


Рисунок 1 - Сброс в поверхностные воды различных видов сточных вод, млн. м³

более 74% сточных вод является очищенными, без очистки сбрасывается 22% вод, недостаточно очищенных – 4%. В настоящее время большая часть очистных сооружений была введена в эксплуатацию в 70-е года прошлого века и последние 10 лет новые очистные сооружения не вводятся в эксплуатацию. Канализационные системы городов на 42% находятся в аварийном состоянии, что существенно ухудшает экологическую обстановку.

Глубоководные выпуски сточных вод в акваторию Черного и Азовского морей не соответствует экологическим нормам, что приводит к стоку на малых глубинах, значительно ухудшая рекреационную составляющую побережья морей. Загрязнение морей приводит к обеднению биологических ресурсов.

Загрязнение окружающей среды нефтью и нефтепродуктами осуществляется на территории Краснодарского края в районе черноморских и

азовских портов, которые находятся вблизи рекреационных зон.

Загрязнение почв осуществляется за счет пестицидных удобрений и захоронений твердыми отходами. Пестициды используются в Анапском, Темрюкском районах и Новороссийске – районах выращивания винограда, которые одновременно являются туристскими районами.

На территории края расположено 26 объектов захоронения, из них 16 отвечает нормативам, 11 не отвечает нормативам; кроме того существуют 301 объект длительного размещения (навозо-, помехранилища, нефтешлаковые амбары, иловые площадки), из них 245 отвечает нормативам, 56 не отвечает нормативным требованиям [4].

В крае накоплено более 8900 млн. тонн токсичных промышленных отходов, с ежегодным увеличением твердых бытовых отходов на 1 млн. тонн.

Наряду с официальными свалками существуют многочисленные стихийные.

На территории края есть уникальные ландшафты, которые используются в научно-исследовательских целях, а также в ограниченных масштабах в целях экологического туризма.

Решения экологических проблем в Краснодарском крае должно быть направлено на улучшение обстановки и привлечение туристских потоков. Направления решения экологических проблем следующие [2]:

- 1) контроль за качеством автомобильного топлива, реализуемого на территории края;
- 2) использование высококачественного мазута на ТЭЦ и котельных, а впоследствии уменьшение доли мазута и твердого топлива при отоплении;
- 3) строительство объездных дорог для уменьшения количества загрязняющих веществ в черте городов из-за выхлопных автомобильных газов;
- 4) строительство современных полигонов для захоронения ТБО и мусоросортировочных заводов;
- 5) извлечение и переработка вторичного сырья и уменьшение количества отходов;
- 6) рекультивация земель, на которых размещены свалки;
- 7) утилизация медицинских отходов;
- 8) запрет стихийных свалок;
- 9) реконструкция старых и строительство новых очистных сооружений;
- 10) строительство систем повторного водоснабжения;
- 11) модернизация глубоководных выпусков с целью снижения загрязнений акватории морей;
- 12) охрана питьевых вод;
- 13) внедрение биологических методов защиты растений и уменьшение доли пестицидов;
- 14) контроль за магистральными нефтепроводами с целью минимизации незаконных врезок, аварийных ситуаций;
- 15) проводить мероприятия по восстановлению биоразнообразия края;
- 16) осуществить корректировку границ особо охраняемых природных объектов.

Уровень жизни и здоровья населения, а также развитие и расширение туристской отрасли Кубани напрямую связан с реализацией вышеназванных мероприятий.

Экономика Краснодарского края – это многоотраслевая структура, в состав которой входят агро-

промышленный комплекс (АПК), топливно-энергетический, химический, машиностроительный, строительный, предприятия легкой, пищевой промышленности, а также жилищно-коммунального хозяйства.

За последние годы в связи с экономическим кризисом наблюдается незначительный спад ряда производств (добыча полезных ископаемых – на 0,6%, производство и распределение энергии, газа и воды – на 5,8%), но, тем не менее, возросло производство транспортных средств и оборудования – на 14,1%, резиновых и пластмассовых изделий – на 11,3%, строительных материалов – на 8,4%, нефтепродуктов – на 7,6%, пищевой промышленности – на 12,6% [5].

Валовая продукция сельского хозяйства возросла на 10,7%. При этом наблюдается уменьшение посевных площадей на 0,4%, при росте сбора зерновых культур на 15,2%.

Развитие животноводства обусловлено ростом производства мяса птицы на 7%, по остальным отраслям животноводства наблюдается спад (особенно свинины из-за периодически возникающих вспышек чумы свиней).

Объем строительных работ увеличен на 15%. Наблюдается рост транспортных услуг (увеличилась сеть дорог, осуществляется реконструкция и расширение дорожного полотна, ремонт мостов, увеличены объемы транспортировок, особенно по нефте- и газопроводам). Объем грузоперевозок увеличился на 6,8%, пассажирских перевозок – на 3,2%.

Увеличен объем курортных услуг на 2,7%, число отдыхающих в крае составило более 12 млн. человек.

Экономические показатели Краснодарского края позволяют сделать вывод, что на фоне кризиса наблюдаются сокращения некоторых производств, но в тоже время определенные отрасли промышленности и сельского хозяйства имеют тенденцию роста.

Учитывая вышеизложенное, можно говорить о росте антропогенной нагрузки на окружающую среду, что может послужить отрицательным фактором для туристско-рекреационного комплекса.

Администрация Краснодарского края использует всевозможные ресурсы для систематического улучшения экологии Краснодарского края (Таблица 3) [4].

Таблица 3 - Затраты на охрану окружающей среды в Краснодарском крае (млн. руб.)

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Текущие затраты – всего;	2455,8	2411,4	2394,5
в том числе:			
на рациональное использование водных ресурсов	1266,8	1230,1	1215,7
на охрану атмосферного воздуха	656,6	650,3	650,1
на охрану земельных ресурсов от отходов производства	432,3	431,1	430,2
на рекультивацию земель	100,1	99,9	98,5

За последние два года наблюдается уменьшение затрат на охрану водных ресурсов, но в тоже время незначительно увеличены затраты на охрану воздуха, земельных ресурсов и рекультивацию земель.

Из анализа показателей можно сделать следующие выводы:

- развитие туризма возможно при благоприятной экологической обстановке;
- благоприятная экологическая обстановка складывается из системы мониторинга выбросов

отходов промышленными и сельскохозяйственными предприятиями; уменьшения экологически опасных выбросов; совершенствования технологий переработки отходов производства;

- повышение уровня экологической грамотности населения;
- повышение уровня ответственности юридических и физических лиц за ухудшение экологической обстановки.

Библиографический список

1. Захарова И.Ю., Лилякова Д.С. Комплексное развитие транспортной отрасли Краснодарского края. // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2016. № 1 (48). С. 18-23.

2. Захарова И.Ю. Перспективы развития экотуризма Краснодарского края с учетом экологической обстановки. // Научный вестник Южного института менеджмента. 2015. № 2. С. 36-40.
3. Краснодарский край в цифрах. Статистический сборник. – Краснодар, 2015 – 323 с.
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. <http://www.krsdstat.ru>
5. Финогенов А.С., Ключко Е.Н. Конкурентоспособность региона: подходы к определению. // В сборнике: Наука и инновации в современных условиях. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2017. С. 192-195.

References

1. Zaharova I.YU., Lilyakova D.S. Kompleksnoe razvitiye transportnoj otrasli Krasnodarskogo kraja. // Izvestiya vysshih uchebnyh zavedenij. Sociologiya. Ekonomika. Politika. 2016. № 1 (48). S. 18-23.
2. Zaharova I.YU. Perspektivy razvitiya ehkoturizma Krasnodarskogo kraja s uchedom ehkologicheskoy obstanovki. // Nauchnyj vestnik YUzhnogo Instituta menedzhmenta. 2015. № 2. S. 36-40.
3. Krasnodarskiy kraj v cifrah. Statisticheskiy sbornik. – Krasnodar, 2015 – 323 s.
4. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Krasnodarskomu kraju. <http://www.krsdstat.ru>
5. Finogenov A.S., Klyuchko E.N. Konkurentosposobnost' regiona: podhody k opredeleniyu. // V sbornike: Nauka i innovacii v sovremennyh usloviyah. Sbornik statej mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii: v 4 chastyah. 2017. S. 192-195.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ОТРАСЛЕВЫМИ СУБЪЕКТАМИ

Зенкина М.В., д.э.н., профессор, Тюменский индустриальный университет

Аннотация: в статье представлены основные проблемы развития сферы инженерных изысканий. Автором выделено несоответствие в растущей потребности проектных организаций и сокращении их численности на рынке, а также в выполнении проектной и рабочей документации разными исполнителями, что приводит к ухудшению качества самих проектов. В статье приведен успешный международный опыт ряда стран по инженерным изысканиям. Автором предложено использование проектного подхода развитых стран мира в управлении отраслевыми национальными объектами. Описана доказательная база и правомочность авторских рекомендаций. **Ключевые слова:** проект, инженерные изыскания, строительство.

Abstract: In the article the main problems of development of the sphere of engineering surveys are presented. The author points out the discrepancy in the growing need of design organizations and the reduction in their number in the market, as well as in the implementation of project and working documents by different executors, which leads to a deterioration in the quality of the projects themselves. The article presents the successful international experience of a number of countries in engineering surveys. The author suggests using the project approach of the developed countries of the world in the management of branch national objects. The evidence base and competence of author's recommendations are described.

Keywords: project, engineering surveys, construction.

В настоящее время строительный сектор является одним из образующих национальной экономики страны. Влияние множества взаимозависимых факторов порождает ряд проблем в строительной отрасли. Существенное повышение стоимости строительных объектов в России в 2016 году и стремительное снижение рыночных цен на них обусловило актуальность проблем развития строительной отрасли в Российской Федерации. На государственном уровне выделена значимость вопроса в привлечении инвестиций в объекты строительства. Высокая производственная себестоимость процесса строительства и большая продолжительность инвестиционного цикла определили вектор решения задач. Началом такого вектора служит выявление проблем в области инженерных изысканий и проектировании строительных объектов.

В соответствии с градостроительным кодексом в Российской Федерации проводятся:

- инженерные изыскания;
- архитектурно-строительное проектирование.

Их результатом должна стать подготовка проектно-сметной документации, определяющей архитектурные, функционально-технологические, конструктивные и инженерно-технические решения строящихся (реконструируемых) объектов, их частей.

«Инженерные изыскания – основа для проектирования зданий и сооружений: они дают информацию о рельефе, геологических, экологических, гидрометеорологических условиях строительства.» [1].

По данным ассоциации «Инженерные изыскания в строительстве» инженерные изыскания составляют 1-2% от общей стоимости строительства и в 2014 г. по сравнению с 2013 г. сократились более чем в 2 раза – с 76 млрд. руб. до 36 млрд. рублей [1, 4-5].

В «Стратегии инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года» [4] (далее – стратегия) отмечается, что в настоящее время развития сферы инженерных изысканий практически не происходит, что связано с наличием проблем, среди которых следует выделить:

- занижение роли инженерных изысканий при подготовке проектной документации, что приводит к снижению заказчиком стоимости изыскательских работ, а в результате снижается качество результатов инженерных изысканий (изыскательские работы должны занимать от шести до девяти месяцев на

деле госзаказчика пытаются сэкономить – сократить срок их проведения и затраты) [1].;

- отсутствие должного контроля при выполнении инженерных изысканий со стороны заказчиков;
- отсутствие требований по обязательному выполнению инженерных изысканий для подготовки документов территориального планирования, градостроительного зонирования и документации по планировке территории, что приводит к значительным социально-экономическим последствиям;
- отсутствие фондов материалов инженерных изысканий как элементов информационной системы обеспечения градостроительной деятельности;
- отставание в применяемых технических средствах и технологиях для изыскательских работ от зарубежных аналогов; использование изношенных и морально устаревших приборов и оборудования 70-ых-80-ых годов прошлого века.

Для решения указанных проблем данной Стратегией в сфере инженерных изысканий предусматривается:

- повышение изученности селитебных территорий;
- повышение достоверности и надежности материалов инженерных изысканий;
- формирование фондов материалов и данных инженерных изысканий;
- установление надзора за выполнением изысканий;
- обеспечение перехода на новые программные продукты, позволяющие представлять результаты инженерных изысканий в формате 3D;
- обеспечение подготовки специалистов, способных выполнять комплексные инженерные изыскания для территориального планирования и строительства.

Следует отметить, что конкретные направления, пути решения имеющихся проблем, задач в Стратегии не прописаны.

Модернизация и внедрение инноваций в строительстве начинаются с подготовки проектной документации. Проектная документация дает возможность до начала инвестиций оценить экономическую эффективность объекта с различных точек зрения. Решение указанных задач возложено на проектные организации.

В Москве насчитывается около 6000 архитекторов-практиков, оборот проектных организаций составляет 2% общей стоимости строительства, средняя цена полного комплекса проектных услуг – 1200 руб./кв. м [2, 1-2]. В мировых столицах рас-

ценки на проектирование в 5–6 раз выше, больше и его доля в стоимости строительства (8–15%).

Общий объем проектных работ в 2014 г. превысил 300 млрд. рублей, а динамика количества проектных организаций представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Число проектных и проектно-исследовательских организаций

Показатель	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Проектные и проектно-исследовательские организации, тыс. ед.	85	61	36	38	33	33	32

Из таблицы видно, что число проектных и проектно-исследовательских организаций уменьшилось в 2014 г. по сравнению с 2000 г. в 2,7 раза. Следует отметить, что в 1995 г. таких организаций насчитывалось 207 тысяч. Тогда уменьшение их к 2014 г. составит 6,5 раза.

В «Стратегии инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года» [4] отмечается, что в архитектурно-проектном комплексе существует ряд проблем, влияющих на качество разрабатываемой проектной документации и сроки ее подготовки:

- наличие неурегулированных вопросов в отношениях государства, проектировщиков и изыскателей, в том числе ввиду отсутствия единых подходов к организации проектно-исследовательской деятельности (отсутствие жестких требований по наличию разделов проектной документации для всех объектов и др.);

- недостаточная подготовка кадров, низкая квалификация застройщиков и заказчиков, отсутствие разумной ценовой политики в отношении проектно-исследовательских работ, занижение заказчиками стоимости таких работ;

- несовершенство нормативно-правовой и нормативно-технической базы проектирования, методологии и технологии проектирования;

- несовершенство института экспертизы проектной документации из-за отсутствия однозначно установленной доказательной базы при представлении проектной документации на экспертизу и согласованности стандартов проектирования и регламентов экспертизы;

- отсутствие качественного отечественного программного обеспечения проектных работ;

- несовершенство механизмов, обеспечивающих своевременное включение инноваций в документы технического регулирования строительной сферы.

Немцы и китайцы тратят на проектирование 2/3 времени и в оставшуюся треть строят. В России наоборот: пятую часть времени проектируют, потом долго строят, параллельно дорабатывая документацию [1, 4-5].

«Яркий пример – строительство космодрома Восточный, основные объекты которого строили без государственной экспертизы и без проектной документации: выяснилось, что ракета «Союз-2» не подошла по размерам помещению космодрома, а разработка рабочей документации стартового комплекса для запуска ракеты выполнялась уже после начала строительства и, судя по госконтракту, продолжалась всего три дня» [1].

В настоящее время в управлении проектный менеджмент стал актуальным трендом. Проектное управление получило популярность в середине 50-х годов прошлого века. Практики проектного менеджмента быстро доказали свою эффективность и со временем стали распространяться в самые разные сферы человеческой деятельности. Сегодня проектный менеджмент – важный ресурс повышения конкурентоспособности коммерческих организаций. Если необходимо быть успешными на мировом рынке, нужно уметь быстро перестраиваться. Для этого и нужны такие инструменты, как проек-

ное управление [3, 1-2]. Проектный подход в управлении считается более гибким и нацеленным на результат. По мнению авторов работы [2, 1-2], разновидность проектной деятельности – архитектурно-строительное проектирование – в России оказывается за пределами данного подхода.

Законодательно утвержденный стадий проектирования в России две:

- проектная;
- рабочая документация.

При этом в организации проектирования заложена ошибка. «Российский проектировщик делает только стадию «проект» (последний включает основные объемно-планировочные решения), составляющую примерно 30% от всего объема документации. Остальные 70% – стадию рабочей документации, как правило, разрабатывает подрядчик. Госэкспертизу проходит только стадия проекта. На тендере выигрывает проектировщик, предложивший минимальную стоимость своих услуг. Поскольку нет целевого показателя по цене, то проектировщик не заинтересован разрабатывать дешевый и качественный проект. Он ориентирован на быстрое прохождение государственной экспертизы, а также соблюдение лимита бюджетного финансирования, выделенного государственному заказчику, но не на оптимизацию стоимости строительства.» [1]

Между тем в большинстве стран мира подготовка и реализация проекта традиционно включали четыре этапа:

- подготовку концепции;
- подготовку проектной документации;
- подготовку рабочих чертежей;
- проведение авторского надзора за строительством.

В настоящее время имеет место увеличение числа стадий проектирования до 7–8. В качестве самостоятельных этапов рассматриваются:

- предпроектные исследования;
- сдача объекта в эксплуатацию и его последующая оценка.

На этапе предпроектных исследований определяются цели, задачи и основные параметры проекта. Сдача объекта в эксплуатацию и его последующая оценка в качестве самостоятельной стадии рассматривается с целью учета всего жизненного цикла объекта. Кроме того, последующая оценка позволяет создать базу реализованных решений, что важно для объектов, строительство которых финансируется за счет бюджетных ассигнований.

В европейских странах система реализации строительных контрактов четко выверена: сначала долго проектируют, затем расчищают территорию и только потом нанимают подрядчика – так он может просчитать все риски. В России ситуация иная: быстро проектируют, зато строительство затем длится дольше и с большими затратами.

«В Англии и Франции запрещена конкуренция между архитекторами по стоимости проектирования: они конкурируют гарантиями, опытом и, самое главное, ценой спроектированного здания. Помимо этого, проектировщики сопровождают стройку до ввода объекта в эксплуатацию» [1, 4-5].

Вторая международная тенденция состоит в усилении разделения труда, проявляющегося в обособлении задач по управлению, подготовке, разработке, реализации и оценке проекта.

Архитектурные фирмы концентрируются на архитектурных решениях, проектные – на рабочей документации; возрастает обособленность компаний, занимающихся управленческой, исследовательской, консалтинговой деятельностью, вопросами вовлечения различных стейкхолдеров в проект.

Такая специализация при наличии отлаженной системы координации решения разных задач может способствовать повышению качества проектной документации.

В Российской Федерации в системе госзаказа недостаточно внимания уделяется постановке целей и задач проекта: стадия предпроектной проработки отсутствует, а техническое задание часто носит формальный характер. Отсутствуют стадии подготовки концепции, система контроля качества, последующей оценки объекта, данные об эффективности вложенных бюджетных средств.

В результате объекты, строительство которых финансируется из бюджетов, по сравнению с объектами, финансируемыми частными инвесторами, отличаются более низким качеством архитектурных решений при том, что именно государство финансирует строительство объектов социальной инфраструктуры.

Ценообразование в строительстве – застаревшая тема. Есть две проблемы с нормированием в строительстве. Во-первых, сметы рассчитываются по принятым в прошлом веке сметным нормам (Федеральные нормы и СНИПы остались на уровне 70–80-х гг.), которые индексируются на инфляцию. Но они несовершенны, так как применяется множество новых технологий, стройматериалов, техники, которые в расчетах не учитываются. Во-вторых, в использовании единичных расценок стоимости материалов и оборудования, которые утверждает Минстрой: министерство берет за базу цены не производителей, а посредников. В результате сметы не соответствуют действительности. Для решения проблемы Минстрой создаст единую электронную государственную систему ценообразования в строительстве. Все строительные издержки – от трудозатрат рабочих, применяемых стройматериалов и техники – будут сформированы в ценовые нормы (порядка 60000–75000 норм), на основе которых можно будет рассчитать показатели сметной стоимости. Нормы будут ежеквартально обновляться на основании мониторинга цен производителей. Указанная система должна заработать только с 1 марта 2018 г. В ре-

зультате сегодня нет возможности использовать новые материалы и технологии. Про новые, не давно появившиеся, материалы проектировщики могут просто не знать. Если есть желание использовать новое, то нужно заново проходить экспертизу проекта, что, по сути, является расторганием контракта и прохождением нового конкурса.

Для решения указанных проблем, упоминавшихся Стратегией в сфере архитектурно-строительного проектирования предусматривается:

- повышение качества проектирования;
- обеспечение внедрения новых материалов и технологий строительства и проектирования, включая информационное моделирование, в том числе за счет введения обязательного для получения доступа на рынок национального стандарта профессиональной деятельности архитектора, инженера-проектировщика и категорий «квалифицированный архитектор», «квалифицированный инженер-проектировщик», присваиваемых и подтверждаемых в результате аттестации и при наличии опыта;
- повышение роли авторского надзора;
- разработка архитектурно-строительных систем нового поколения, изменение принципов технического регулирования проектных работ, требований предъявляемых к процессам проектирования;
- использование стадийности проектирования, включая предпроектные работы.

По мнению авторов работы [2, 1-2], необходимо провозгласить преимущество качества над количеством в архитектуре, подкрепленное соответствующей правовой, организационной и методической базой, что позволит архитектуре усилить качество городов.

Предложенные автором рекомендации имеют научный потенциал и практическую значимость так как: увеличение числа стадий проектирования до 7–8 позволит повысить качество контроля проектных работ до начала Государственной экспертизы; использование в основе конкурентных торгов не стоимости проектных работ, а итоговой стоимости строительного объекта, что обеспечит заинтересованность всех участников отрасли; усиление роли проектных организаций от начала предпроектных работ до стадии сдачи в эксплуатацию объекта повысит степень ответственности как проектных, так и строительных организаций.

В целом, предложенные рекомендации требуют развития законодательной базы в строительной отрасли, совершенствование проектного менеджмента и адаптивного внедрения инноваций в стране, согласно мировым тенденциям.

Библиографический список

1. Ляув Б. Подрядчик с риском для бизнеса / Ведомости. 2016. №4123, с. 4-5;
2. Муратов А., Ревзин Г. Urban agenda: доля архитектора / Ведомости. 2016. № 4106, с.1-2;
3. Полковников А., Практики проектного управления в современном мире / Тюменские известия. 2017. № 36, с.1-2;
4. Стратегия инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://stroi.mos.ru/uploads/user_files/files/str_2030.pdf.

References

1. Lyauv B. Podryadchik s riskom dlya biznesa / Vedomosti. 2016. №4123, s. 4-5;
2. Muratov A., Revzin G. Urban agenda: dolya arhitekтора / Vedomosti. 2016. № 4106, s.1-2;
3. Polkovnikov A., Praktiki proektnogo upravleniya v sovremennom mire / Tyumenskile Izvestiya. 2017. № 36, s.1-2;
4. Strategiya innovatsionnogo razvitiya stroitel'noj otrasli Rossijskoj Federacii do 2030 goda. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: https://stroi.mos.ru/uploads/user_files/files/str_2030.pdf.

ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИИ В РОССИИ МСФО 15 «ВЫРУЧКА ПО ДОГОВОРАМ С ПОКУПАТЕЛЯМИ» НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Злотникова Г.К., к.э.н., доцент, Финуниверситет

Качибяк П.С., Финуниверситет

Митюшенков А.Н., Финуниверситет

Аннотация: В работе ставятся проблемы, связанная с введением нового стандарта (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» на территории России с 1 января 2018 года и его взаимодействия с другими стандартами, в частности со стандартом МСФО 41 «Сельское хозяйство». Рассматривается и анализируется совокупное применение стандартов МСФО 15 и МСФО 41 с целью рассмотрения возможностей их успешного совместного применения в рамках бухгалтерской отчетности крупных сельскохозяйственных предприятий Российской Федерации.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), сельскохозяйственные предприятия, договорной актив, биологический актив, биотрансформация биологических активов.

Abstract: The work raises issues related to the introduction of a new standard (IFRS) 15 "Revenue from contracts with customers" on the territory of Russia from 1 January 2018 and its interactions with other standards, in particular standard IAS 41 "Agriculture". Considered and analyzed the cumulative application of IFRS 15 and IAS 41 for the purpose of considering the possibilities of their successful joint application through the accounting statements of large agricultural enterprises of the Russian Federation.

Keywords: International financial reporting standards (IFRS), agricultural enterprises, contractual assets, biological assets, biotransformation of biological assets.

Введение

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) действуют на территории России с 2012 года и в настоящее время все более активно начинают играть значимую роль в экономике экономических субъектов, влияя данной информацией на открытость, доступность и привлекательность для инвесторов, банков и акционеров. Порой это влияние может оказываться стандартами МСФО напрямую, но подобное происходит только в крупном бизнесе, так или иначе задействованном в международных торговых и/или экономических отношениях. Но, как правило, даже те российские компании, которые ведут свою отчетность исключительно согласно российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ), всё-равно, так или иначе, подвержены влиянию МСФО и происходящим в них изменениям. Даже малые предприятия, которым не обязательно трансформировать свою бухгалтерскую отчетность, по возможности, стараются произвести эту процедуру для привлечения инвесторов.

Таким образом все больше становится компаний, которые сдают и публикуют отчетность по МСФО, включая и малый бизнес, которые, понимая важность раскрытия информации, внедряют МСФО, планируют выходить на международный рынок, создавать совместные компании и привлекать солидные инвестиции. Переход на МСФО, практически сразу, повышает доверие к компании со стороны внешних пользователей и потенциальных инвесторов.

Так же, на базе отчетности, можно сделать определенные выводы о финансовом положении и рисках экономического субъекта «В качестве исходной информации при оценке и анализе финансового состояния, экономических рисков экономического субъекта используется бухгалтерская отчетность предприятия, пояснительная записка к годовому отчету и данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса».

[1] Анализ, проведенный на базе финансовой отчетности, которая составлена не только по стандартам РСБУ, но и по МСФО повышает достоверность результатов анализа финансового состояния, благодаря более детальному раскрытию информации в МСФО.

Согласно провозглашенному сближению этих двух видов отчетности, в РСБУ стали постепенно

вносить определенные поправки и новые термины. Так, в свое время в РСБУ пришли такие термины, как «текущая рыночная стоимость» и «биологический актив», которые, возможно и не сильно повлияли на стандарты учета, но смогли в определенном смысле расширить представления многих российских бухгалтеров о многообразии и важности терминов в бухгалтерской отчетности.

Мы считаем, что данная тема носит актуальный характер, так как на сегодняшний день существуют стандарты, которые не до конца раскрыты и исследованы в силу узкой специализации и ограниченном использовании со стороны российских предприятий из-за отсутствия необходимости. В данной статье основное внимание уделено стандарту IAS 41 «Сельское хозяйство». Не секрет, что на сегодняшний день сельское хозяйство играет ключевую роль для развития РФ, именно поэтому Правительство РФ определило агропромышленную отрасль, как приоритетную отрасль развития национальной экономики. Более того, освоение Россией Северной Африки, Азии и Персидского залива увеличило экспортный потенциал РФ на 40% за последние 7 лет. На наш взгляд, предприятия-экспортеры должны публиковать свою отчетность по МСФО для того, чтобы привлечь дополнительных импортеров, которые смогут в открытом доступе убедиться в прозрачности деятельности и открытой информации и качестве биологических активов их партнеров. Помимо этого, с течением времени по различным причинам некоторые стандарты заменяются новыми. Например, ближайшем будущем стандарт IAS 18 «Выручка» будет заменен новым для России стандартом, который необходимо изучить и проанализировать.

Цель данной статьи заключается в анализе двух стандартов МСФО: 15 «Выручка по договорам с покупателями» и 41 «Сельское хозяйство», с целью рассмотрения возможностей и особенностей их успешного совместного применения в рамках бухгалтерской отчетности крупных сельскохозяйственных предприятий России. Стандарт МСФО 15 будет применяться в обязательном порядке, начиная с 1 января 2018 года, хотя его применение до этого момента не запрещено и разрешено на добровольных началах с момента его публикации на территории РФ, начиная с 21 января 2015 года. Ханс Хургерворт, председатель Совета по международным стандартам финансовой отчетности, заявил, что «Отсрочка даст компаниям больше времени для

внедрения стандарта с учетом уточнений, которые мы предложим в ближайшее время». [9] Это означает, что совокупное применение МСФО 15 и МСФО 41 стандартов еще практически не рассматривалась, чем еще более актуализирует тему статьи.

В условиях экономических санкций сельское хозяйство РФ претерпело значительные изменения, показав себя не только как отрасль, устойчивая к негативному внешнему воздействию, но и как перспективная и бурно развивающаяся сфера предпринимательской деятельности, способная расширяться в рамках как внутреннего, так и мирового рынка. Отрасль, имеющая определенный резерв, который необходимо использовать и постоянно задействовать. Многие сельскохозяйственные гиганты России, такие как «Мираторг», «РусАгро» и другие помимо использования традиционных стандартов РСБУ, регулярно составляют свои отчетности и по стандартам МСФО. Таким образом, они одновременно являются законопослушными налоговыми резидентами РФ, и при этом могут сравнивать свою деятельность с деятельностью иностранных конкурентов, а так же привлекать иностранных инвесторов и налаживать внешнеторговые связи. Помимо этого, отчетность по МСФО дает возможность инвесторам видеть экономическую привлекательность предприятия, а руководству компании разрабатывать эффективные управленческие и инвестиционные решения. В сравнении с РСБУ международные стандарты отличаются прозрачностью, именно поэтому они применяются для привлечения инвесторов.

Анализируя МСФО «Выручка по договорам с покупателями», стоит отметить, что основной принцип данного стандарта заключается в признании экономическим субъектом выручки для обозначения передачи запланированных товаров или услуг покупателю в сумме, которая отражает возмещение, право которое организация ожидает получить в обмен на такие товары или услуги. Данный стандарт преследует цель - раскрытие более детального анализа всех аспектов учета выручки, улучшить сопоставимость признания выручки в разных компаниях, создать базу для обеспечения потребителей более полной и достоверной информацией по вопросам раскрытия выручки экономическим субъектом. Главным изменением в данном стандарте, по сравнению с IAS 18 «Выручка», является изменение подхода к признанию выручки: на смену концепции фиксирования дохода пришла концепция изменения соотношения активов/обязательств.

Предшествующий стандарт по выручке (IAS 18 «Выручка»), первоначально изданный в 1982 году, был основательно переработан в 1993 году, но все равно не имел возможности полностью соответствовать потребностям пользователей отчетности, как внешних, так и внутренних. У предыдущего стандарта не было возможности учитывать все многообразие ситуаций, способных возникнуть между покупателем и продавцом. И самое главное, он не давал ответа на главный вопрос, в какое время и в какой сумме стоит производить признание выручки. Новый, стандарт МСФО 15 решает эту проблему, ставя своим основным принципом следующую аксиому: организация-продавец «признает выручку как отображение передачи обещанных покупателю товаров и услуг в сумме, соответствующей вознаграждению, на которое она имеет право и которое ожидает получить в обмен на эти товары и услуги» [2] Так же у продавца товара или услуги, после заключения договора с покупателем, может возникать договорной актив.

Договорной актив — это, прежде всего, право экономического субъекта на получение денежных средств в обмен на товары, услуги, переданные покупателю. Не стоит путать договорной актив и

дебиторскую задолженность. Для того чтобы понять разницу между активом по договору и дебиторской задолженностью, необходимо отдельно анализировать и оценивать права и обязанности сторон по договору. [2] Главное признание долгового актива — указывать на те товары и услуги, по которым сделка еще не завершена. В дебиторской задолженности будут указываться уже те активы, которые были переданы покупателю и ожидают оплаты. Здесь в сравнении с МСФО 18 произошло изменение подхода. Если 18-й стандарт говорил о признании дохода, то 15-ый говорит об изменении активов и обязательств. [5]

Стандарт так же предусматривает и авансовую оплату товара или услуги со стороны покупателя. В таком случае у организации возникает договорное обязательство перед покупателем. Договорное обязательство — это обязанность экономического субъекта передать товары, услуги, за которые организация получила денежное вознаграждение (или организации причитается вознаграждение) от покупателя. Договорное обязательство перед покупателем исчезает в тот момент, когда организация-продавец оставляет товар, согласно договору, одновременно с признанием выручки.

Стоит заметить, что согласно новому стандарту так же вводится понятие отдельных и неотделимых товаров и услуг. Разница между ними заключается в том, что продавцом может предоставляться на продажу ряд благ, которые хоть и могут иметь каждый отдельную справедливую стоимость, но, согласно договору, могут быть куплены только совместно с другими продаваемыми благами. В таком случае выручка по договору может быть признана только на момент, когда продавец передал все указанные в договоре товары, услуги покупателю. Это в свою очередь значит, что, не смотря на возможный временной лаг в признании выручки по договору, продавец способен гарантировать себе большие объемы выручки, чем при продаже каждого товара или услуги в качестве отдельного.

В стандарте МСФО 15 приводится подробное описание учета модификаций договора, которые могут учитываться как новый договор или как изменение первоначального договора. Модификация договора может учитываться как отдельный договор, если сторонами договора выполняются два следующих условия:

- если в соответствии с ее условиями дополнительный объем товаров или услуг является отдельным и объем договора увеличивается;
- цена товаров или услуг по договору увеличивается на сумму вознаграждения, отражающую отдельную цену дополнительного объема поставляемых благ;
- модификация была принята сторонами сделки во время исполнения основного договора, до образования у продавца дебиторской задолженности.

Если данные условия не выполняются, то модификация договора будет учитываться сторонами сделки:

- перспективно, т.е. посредством распределения оставшейся измененной цены сделки на оставшиеся обязательства по договору;
- ретроспективно, т.е. в отношении обязательств, которые выполняются в течение промежутка времени, что приводит к постепенной корректировке выручки.

Таким образом, можно видеть, что новый стандарт МСФО 15 привносит много новых возможностей учета для контрактов на поставку товаров и услуг. Мы считаем, что данные нововведения способны развить и дополнить возможности учета по стандарту МСФО 41.

Главной целью стандарта МСФО 41, «Сельское хозяйство» - раскрытие порядка учета и информации применительно к сельскохозяйственной деятельности. Данный стандарт применяется к следующим объектам, связанным с сельскохозяйственной деятельностью:

- биологическим активам, исключая плодовые культуры;
- сельскохозяйственной продукции в момент сбора;
- государственным субсидиям, относящимся непосредственно к сельскому хозяйству и не связанными с плодовыми культурами.

Говоря о возможностях применения МСФО 15 в рамках МСФО 41, необходимо, прежде всего, обратить внимание на особенности признания и оценки в «Сельском хозяйстве».

Так, любому экономическому субъекту следует признать биологический актив (живущее животное или растение) или сельскохозяйственную продукцию только в тех случаях, когда:

- если организация контролирует актив в результате прошлых событий, например акта покупки биологического актива;
- достаточно высокая вероятность в том, что организация получит в будущем экономические выгоды, связанные с данным активом;
- стоимость актива будет надежно оценена (справедливая и фактическая стоимость).

Есть так же два особых правила учета биологических активов. Первое: путем группировки биологических активов или сельскохозяйственной продукции в соответствии с их основными характеристиками оценку справедливой стоимости биологического актива или сельскохозяйственной продукции можно облегчить, например, по возрасту. Предприятие выбирает основные характеристики исходя из тех, которые используются на соответствующем рынке в качестве основы для установления цен. Например, в случае, если у организации в собственности есть поголовье из 1000 коров, как биологические активы они могут быть учтены, как по одному, так и в группах: молочные коровы - племенные быки. Второе: Предприятия часто заключают договоры на продажу своих биологических активов или сельскохозяйственной продукции в какой-то момент в будущем. Договорные цены не всегда являются базой при оценке справедливой стоимости, поскольку справедливая стоимость отражает текущую конъюнктуру рынка, на котором заключили бы сделку покупатель и продавец. Соответственно, наличие какого-либо договора не влечет за собой корректировку справедливой стоимости

биологического актива или сельскохозяйственной продукции. Мы считаем, что именно в этот момент может возникнуть договорной актив, упомянутый в описании МСФО 15, в котором могут быть отражены биологические активы, сделка по которым еще не завершена.

Следует упомянуть, что в результате биотрансформации (изменение количественных и/или качественных показателей биологического актива) происходит целый ряд изменений физических свойств. Каждое из этих изменений физических свойств непосредственно связано с будущими экономическими выгодами. Изменение справедливой стоимости биологического актива, вызванное получением (сбором) сельскохозяйственной продукции, также представляет собой изменение физических свойств.

В рамках сельскохозяйственной деятельности появляется необходимость в учете модификаций договора в следствие биотрансформации биологических активов. Например, в случае, если компания - ретейлер имеет договор с сельхозпроизводителем на поставку определенного количества сырья, то очень часто появляется необходимость на учет дополнительного объема товара. В этом случае МСФО 15 позволяет отдельно согласовать данный объем и указать его в рамках отчетности. Это облегчает процесс контроля за выпуском и продажей продукции. Также, говоря о неотделимых товарах, агропромышленное предприятие может указывать продажу, например, пшеницы в определенном объеме и не может быть продана, меньше определенного количества. То есть справедливая стоимость за зерно будет учитываться за тонну, за десять тонн и т.д. Мы предполагаем, что данный формат может облегчить процесс учета особенно в случае крупных поставок.

Мы считаем, что у стандартов МСФО 15 и МСФО 41 есть ряд особенностей, позволяющих им успешно взаимодействовать вместе, так как новый стандарт является усовершенствованным и более подробным, что позволяет учитывать отраслевую специфику стандарта IAS 41.

Таким образом, авторы рассмотрели требования нового МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с клиентами» и сравнили их со стандартом МСФО 41.

Подводя итоги, отметим, что указанный международный стандарт МСФО 15 утвержден совсем недавно и еще не достаточно апробирован на практике и тем более при взаимодействии с другими стандартами. Следовательно, в будущем, в данный стандарт МСФО 15 еще будут вноситься изменения Советом по МСФО.

Библиографический список

1. Злотникова Г. К. Финансовая отчетность: анализ и отслеживание уровня влияния возникающих рисков на деятельность экономического субъекта // Вестник науки и образования / Bulletin of Science and Education 2015. № 3(5)
2. Светлана Крапивенцева Пресс-центр АКГ «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ», Журнал «МСФО на практике» №10, октябрь 2015
3. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ: приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160н.
4. План Министерства финансов Российской Федерации на 2012 – 2015 гг. по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности: утвержден приказом Минфина России от 30.11.2011 г. № 440.
5. Чунихина Т.Ю. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» в вопросах и ответах. // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2015 №1
6. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. URL: <http://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs15>.
7. International Financial Reporting Standards and International Accounting Standards. URL: <http://www.iasplus.com/en/standards>.
8. <http://www.ifrs.org/Pages/default.aspx>.

References

1. Zlotnikova G. K. 'Finansovaya otchetnost': analiz i otslezhivanie urovnya vliyaniya voznikayushchih riskov na deyatel'nost' ehkonomicheskogo sub'ekta // Vestnik nauki i obrazovaniya / Bulletin of Science and Education 2015. № 3(5)
2. Svetlana Kraplenceva Press-centr AKG «DELOVOJ PROFIL'», Zhurnal «MSFO na praktike» №10, oktyabr' 2015
3. O vvedenii v dejstvie Mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti i Raz'yasnenij Mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti na territorii RF: prikaz Minfina Rossii ot 25.11.2011 № 160n.
4. Plan Ministerstva finansov Rossijskoj Federacii na 2012 – 2015 gg. po razvitiyu buhgalterskogo ucheta i otchetnosti v Rossijskoj Federacii na osnove Mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti: utverzhden prikazom Minfina Rossii ot 30.11.2011 g. № 440.
5. CHunihina T.YU. MSFO (IFRS) 15 «Vyuchka po dogovoram s pokupatelyami» v voprosah i otvetah. // Korporativnaya finansovaya otchetnost'. Mezhdunarodnye standarty. 2015 №1
6. IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers. URL: <http://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs15>.
7. International Financial Reporting Standards and International Accounting Standards. URL: <http://www.iasplus.com/en/standards>.
8. <http://www.ifrs.org/Pages/default.aspx>.

К ВОПРОСУ РОСТА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КОТ-Д'ИВУАР ПОСРЕДСТВОМ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Йео Н., аспирант, Калмыцкий государственный университет имени Б.Б. Городовикова

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы роста экономики Кот-д'Ивуара, исследуется в ней роль сельского хозяйства. Доказано, что экономический успех Кот-д'Ивуара стал результатом динамизма сельскохозяйственного сектора, в особенно какао и кофе. Однако, для развития экономики, в частности, необходимо развивать аграрный сектор: последовательно проводить структурную перестройку аграрной сферы, осуществлять техническую политику, основанную на ресурсосбережении, ресурсозамещении, применении малоотходных, безотходных и других инновационных технологий.

Ключевые слова: сельское хозяйство, Кот-д'Ивуар, ВВП, экспорт, национальное потребление, национальный план развития.

Abstract: The article discusses the economic growth of cote d'Ivoire, examines the role of it in agriculture. It is proven that the economic success of cote d'Ivoire was the result of the dynamism of the agricultural sector, especially cocoa and coffee. However, for economic development, in particular, need to develop agricultural sector: consistently pursue the restructuring of the agrarian sector, to provide technical policy based on resource saving, resource saving, the use of low-waste, non-waste, and other innovative technologies.

Keywords: agriculture, cote d'Ivoire, GDP, exports and national consumption, the national development plan.

Республика Кот-д'Ивуар расположена в Западной Африке на берегу Атлантического океана, занимает территорию в 322,463 тыс. кв. км. Кот-д'Ивуар - аграрная страна. В настоящее время доля в ВВП (%): сельское хозяйство - 31, промышленность и строительство - 20.

«По уровню экономического развития Кот-д'Ивуар занимает 15-е место в регионе, характеризуется стабильным экономическим ростом 2-3%, инфляцией 2,5%. Тем не менее 42% населения живет за чертой бедности. Ради выживания семьям приходится отправлять детей трудиться на плантациях, что нелегально. Инвестиции в образование отсутствуют; 70% активного населения заняты в сельском хозяйстве. Страна является крупным экспортером какао и кофе (1/4 ВВП поступает от их экспорта). Однако это делает Кот-д'Ивуар зависимым от экспорта данной продукции и колебаний мировых цен на нее. Также отправляются на экспорт пальмовое масло, натуральный каучук (Кот-д'Ивуар - седьмой крупнейший производитель натурального каучука в мире), сахарный тростник, табак, хлопок, бананы и другие фрукты. Вместе с тем прокормить население достаточно трудно. Лучшие земли отданы под экспортные культуры. Производство 83% животноводческой продукции сосредоточено в северном регионе страны. Его продуктивность остается низкой: обеспечивает население лишь 42% говядины. Около половины объема потребляемой говядины страна вынуждена импортировать, также импортируется 88% молока» [6].

Сегодня нельзя не отметить, что политика правительства направлена на диверсификацию экономической базы. В 2012 году после завершения десяти лет политической нестабильности, власти Кот-д'Ивуара разработали национальный план развития до 2016г., в котором были определены главные отрасли экономики, как источник восстановления экономики страны.

Напомним причины, по которым Республика Кот-д'Ивуар была вынуждена принять эту программу. Сельское хозяйство Кот-д'Ивуар прошла через три основных этапа. Есть фазы роста, со дня провозглашения независимости, что обусловило развитие экономики, в частности через аграрный сектор. Таким образом, первый этап реформирования приходится до 80-х годов, данный период позволил развивать инфраструктуру, развивать экономику в целом.

Затем была фаза кризиса, начиная с 80-х до 90-х годов. И Республика Кот-д'Ивуар вынуждена была проводить реструктуризацию аграрной отрасли с

участием партнеров для развития и выхода из кризисного состояния. Можно сделать вывод о том, что в стране до настоящего времени, еще не достаточно ресурсов, чтобы быть полностью восстановленным и вступить на путь устойчивого роста [1].

«Для развития экономики, в частности, необходимо развивать аграрный сектор, для этого требуется переход на путь инновационного и стабильного развития. Инновационное развитие экономики Республики Кот-д'Ивуар, предусматривает формирование модели, основанной на приобретении новых научных результатов и технологий в производство, при котором обеспечивается рост ВВП главным образом за счет производства и продажи наукоемкой продукции и услуг. Как мы уже отмечали, после длительного политико-военного кризиса и обретения независимости, Кот-д'Ивуар придерживается экономического либерализма и постепенно начинает реформу оздоровления» [6].

Данная реформа оздоровления преимущественно, коснется к экономической политике, и поможет завершить период инициативы ХИПК (Бедная страна с высоким уровнем долга). В рамках этой инициативы Республика сможет реализовать перестройку, разработать и осуществить стратегию снижения уровня бедности.

Республика Кот-д'Ивуар, стремится стать одной из экономически развитых стран в Африке к 2020 г. Однако, социально-политические и экономические кризисы последних двух десятилетий, подорвали основные ресурсы страны, в том числе и человеческий капитал.

В настоящее время в Республике Кот-д'Ивуар проживает около 23 млн. чел., где уровень бедности составляет 48,9%, доход на душу населения составляет 1090 дол. США в год. Будущее развитие Республики Кот-д'Ивуар, зависит от способности результативного принятия решений за рост качества человеческого капитала. Человеческий капитал является ключевым фактором экономического роста.

В вопросе форсирования инновационного развития страны, можно выделить первостепенные задачи, которые стоят перед Правительством Республики Кот-д'Ивуар:

- подготовка плана стратегического роста человеческого капитала;
- установление структуры организации будущих кадров по всем секторам экономики;
- повышение предпринимательского духа с участием человеческого капитала в малом и среднем бизнесе;

- привлечение к созданию бизнес-инкубаторов компаний - из стран-инвесторов для повышения квалификации работников, роста конкурентоспособности национальных интересов, в формировании человеческого капитала Республики Кот-д'Ивуар.

Регулирование инновационного предпринимательства базируется на принципах свободы научного и научно-технического творчества, концентрации ресурсов на приоритетных направлениях научного развития, стимулирования деловой активности в научно-технической и инновационной деятельности, развитии международного научного сотрудничества [3, 56].

Государственное регулирование инновационной предпринимательской деятельности, предполагает в качестве условия своей результативности предоставление реакций этих структур на действия государственных организаций [5, 38]..

Государство осуществляет различные виды регулирования инновационной сферы - организационное, экономическое, финансовое, нормативно-правовое.

Экономические факторы государственного регулирования нацелены на стимулирование инноваций и предполагают совершенствование рыночного механизма взаимодействия субъектов инновационной сферы, предоставление налоговых преференций для всех участников инновационного процесса, проведение грамотной политики ценообразования, что в конечном итоге приводит к расширению спроса на инновации. Органы государственной власти оказывают содействие развитию предпринимательства в научно-технической сфере за счет развития лизинга наукоемкой продукции, пресечения недобросовестной конкуренции в этой сфере, поддержки в продвижении отечественных товаров на мировом рынке путем предоставления таможенных льгот субъектам инновационной деятельности, наращивания экспортного потенциала страны, расширения межнациональных связей в наукоемких отраслях. Обеспечение требуемого уровня занятости в высокотехнологичных отраслях также способствует увеличению экономической эффективности ведения инновационной деятельности.

Организационные факторы государственного регулирования инновационной деятельности включают в себя содействие развитию инновационной инфраструктуры, повышение обеспеченности кадрами высокотехнологичных отраслей.

В Республике Кот-д'Ивуар финансовые факторы государственного регулирования инновационной деятельности представляют собой построение грамотной бюджетной политики, позволяющей обеспечить финансирование приоритетных инновационных проектов, вложение в наукоемкие отрасли средств государственного бюджета и повышение отдачи от их использования [4, 88-95]. Финансовый сектор государственной политики нацелен на создание благоприятного инвестиционного климата в сфере инноваций за счет направления прямых государственных инвестиций, предоставления дотаций, льготных кредитов, гарантий государственных фондов для реализации инновационных программ и проектов, важных для общества и в меньшей степени привлекательных для частных инвесторов.

«Кофе и какао являются основой экономики Кот-д'Ивуара. Тем не менее, ухудшение показателей эффективности и роста производства в сочетании с трудностями в секторе в течение последних нескольких лет снижает темпы роста этого сектора. С другой стороны, изменения, происходящие в настоящее время, в том числе повышение потенциального спроса, предполагают многообещающее будущее для отрасли. Эти изменения показывают, что, с точки зрения тенденций, Кот-д'Ивуар может

еще в течение длительного времени играть ведущую роль среди стран, производящих и экспортирующих какао. Чтобы это сделать, страна должна адаптироваться к изменяющимся ценам на мировом рынке какао в целях более эффективного реагирования на спрос. Кроме того, для того чтобы привлечь инвестиции в этот большой сектор и сделать его опять сектором роста, власти и руководство сектора должны уделять особое внимание качеству продукта и углублению цепочки создания его стоимости. Они получают значительные выгоды от включения в общий цикл производства какао стадии измельчения бобов, что необходимо для производства качественного шоколада.» [7].

Суть инновации - качественное обновление производственного процесса и внедрение новейшей сельскохозяйственной техники для производства конкурентоспособной продукции.

Во всех динамично развивающихся странах, вопросам инновационного воспроизводства сельскохозяйственной техники уделяется большое внимание.

Технологическая конкурентоспособность аграрного сектора определяется темпами обновления сельскохозяйственной техники, а инновации являются существенным фактором для обновления сельскохозяйственной техники [2; 52].

При этом в качестве конечной цели инновационной деятельности рассматривается получение коммерческого результата от внедрения новых идей, технологий, сырья, продуктов, методов организации и дистрибуции.

В настоящее время сформировался перечень приоритетных государственных инвестиционных направлений. Однако для достижения целей государственной инвестиционной политики необходим эффективный процесс по формированию и реализации инвестиционных проектов, в рамках которых в стране решаются ключевые (инвестиционные) задачи.

Повышение эффективности регулятивной деятельности в инновационной сфере возможно только при учете властными структурами всех аспектов ведения инновационного бизнеса с опорой на законодательную базу, на широкое использование системы централизованного финансирования и кредитования, на применение обширных стимулов и различных экономических санкций.

Специалистам республики Кот д'Ивуар, необходимо обратить внимание на решение следующих вопросов. В настоящее время, не проработаны законодательные основы кооперации на национальном уровне, не результативна государственная помощь экспортному сектору, материально-техническая база экспортного сектора слабая, слабо сформирована интеграция в области производства, переработки, хранения и реализации продукции. Не развиты научные исследования проблем развития сельского хозяйства (экспорт нетрадиционных сельскохозяйственных товаров, разумная организация и эффективность производства). Рассмотрение факторов и тенденций экспорта сельскохозяйственных товаров, его формирования, также введение передового зарубежного опыта могут стать важнейшим условием роста результативности экспорта нетрадиционных сельскохозяйственных товаров, послужат росту экспортных валютных поступлений в страну и повышению благосостояния сельских жителей.

Решение задач аграрной сферы, стоящих перед экономикой, может быть обеспечена путем инновационно-ориентированного развития. Лишь такое развитие даст возможность решить макроэкономические задачи по форсированному формированию экономики, насыщению внутреннего рынка каче-

ственным продовольствием, обеспечить продовольственную безопасность страны, умножить конкурентные преимущества продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Стратегической целью устойчивого развития Республики Кот-д'Ивуар является увеличение качества и уровня жизни населения на основе научно-технического прогресса, динамичного развития экономики и социальной сферы.

В стране приняты стратегический план развития 2011-2030 промышленности, нефти и энергетики Республики Кот-д'Ивуар. «Для правильной стратегии инновационного развития Кот-д'Ивуара, необходимо оценить эффективность инновационных преобразований, а также определить потенциал развития в области новых технологий в сравнении с другими странами. Это даст возможность лучше управлять инновационным развитием, снижать риски реализации различных направлений инновационной политики.» [9]

На сегодняшний день, в Республике Кот-д'Ивуар не имеется комплексной системы мониторинга состояния конкурентной среды (показатели и критерии ее оценки), имеется недостаток полных научных исследований состояния конкурентной среды. Отсутствие подобной системы мониторинга осложняет оценку результативности и целесообразности мер по введению и пересмотру государственного регулирования, и увеличивает риск отрицательного влияния на конкурентную среду при отсутствии индексов инновационного развития. Вследствие этого, целесообразно разработать систему показателей

(количественных и качественных) систематического мониторинга конкурентной среды, систему анализа и оценки воздействия на конкурентную среду решений, принимаемых органами власти.

Одним из стержневых вызовов для Республики Кот-д'Ивуар является увеличение в глобальном масштабе конкурентной борьбы, за факторы, обуславливающие конкурентоспособность инновационных систем. К таким факторам, относятся:

- подготовка высококвалифицированной рабочей силы, использование человеческого капитала трудоспособного населения;
- форсирование существенных препятствий, тормозящих предпринимательские инициативы и оказывающих отрицательное влияние на ускоренное формирование малого и среднего бизнеса страны (коррупция, высокий уровень налогов, политическая нестабильность и т.д.);
- рост результативности государственного управления и качества предоставляемых услуг;
- увеличение интеграции с бизнесом экономически развитых стран, которые имеются на территории республики по освоению профессиональных компетенций и инноваций.

Следовательно, реализации стратегии инновационного развития Республики Кот-д'Ивуар позволит добиться устойчивого социально-экономического роста, только при сбалансированном использовании организационных, политических, экономических, материальных и трудовых факторов.

Библиографический список

1. Ministère de l'Économie et des Finances (Direction de la Conjuncture et de la Prévision Economique) Côte d'Ivoire: Développements économiques récents et perspectives 2005-2015.
2. Report of OECD «Science, Technology and Industry Scoreboard - Towards a knowledge-based economy», 2011. P. 52
3. Серов В. М. Инвестиционный менеджмент / В. М. Серов, В. С. Иванковский, А. В. Козловский. - М. : Юрист, 2009. С. 56
4. Тюрина А. В. Инновационное финансирование как фактор социально-экономического развития / А. В. Тюрина // Финансовый менеджмент. - 2014. - № 3. - С. 88-95.
5. Яковец Ю. В. Инновации: теория, механизм, государственное регулирование / Ю. В. Яковец. - М. : РАГС, 2010. С 38
6. Ж. П. Акосси, Е. П. Макарова Роль сельского хозяйства в экономике Кот-д'Ивуара / «Теоретические и прикладные проблемы агропромышленного комплекса» . - 2016. - № 2.
7. Зереги Брис Фуако , Семенович Валерий Пути повышения конкурентоспособности и предпринимательской активности при производстве какао и кофе в странах Западной Африки (на примере Республики Кот-д'Ивуар) / «Международный сельскохозяйственный журнал» . - 2016. - № 2.
8. KUAME YAO V Формирование индекса инновационного развития Республики Кот-д'Ивуар /Журнал Инновационная наука scholar Выпуск № 10-2 / 2015.

References

1. Ministère de l'Économie et des Finances (Direction de la Conjuncture et de la Prévision Economique) Côte d'Ivoire: Développements économiques récents et perspectives 2005-2015.
2. Report of OECD «Science, Technology and Industry Scoreboard - Towards a knowledge-based economy», 2011. P. 52
3. Serov V. M. Investitsionnyj menedzhment / V. M. Serov, V. S. Ivankovskij, A. V. Kozlovskij. - M.: Yurist", 2009. S. 56
4. Tyurina A. V. Innovacionnoe finansirovanie kak faktor social'no- ehkonomicheskogo razvitiya /A. V. Tyurina // Finansovyj menedzhment. - 2014. - № 3. - С. 88-95.
5. YAKOVEC YU. V. Innovatsi: teoriya, mekhanizm, gosudarstvennoe regulirovanie / YU. B. YAKOVEC. - M. : RAGS, 2010. С 38
6. ZH. P. Akossi, E. P. Makarova Rol' sel'skogo hozyajstva v ehkonomike Kot-d'Ivuara / «Teoreticheskie i prikladnye problemy agropromyshlennogo kompleksa» . - 2016. № 2.
7. Zeregi Bris Fuako , Semenovich Valerij Puti povysheniya konkurentosposobnosti i predprinimatel'skoj aktivnosti pri proizvodstve kakao i kofe v stranah Zapadnoj Afriki (na primere Respubliki Kot-d'Ivuar) / «Mezhdunarodnyj sel'skohozyajstvennyj zhurnal» . - 2016. - № 2.
8. KUAME YAO V Formirovanie indeksa Innovacionnogo razvitiya Respubliki Kot-d'Ivuar /Zhurnal Innovacionnaya nauka scholar Vypusk № 10-2 / 2015.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ

Казакова И.Н., к.э.н., доцент, Ставропольский институт кооперации (филиал) Белгородского университета кооперации, экономики и права

Глаз О.В., к.э.н., доцент, Ставропольский институт кооперации (филиал) Белгородского университета кооперации, экономики и права

Рябова Е.Ю., к.э.н., доцент, Ставропольский институт кооперации (филиал) Белгородского университета кооперации, экономики и права

Дудко С.В., к.э.н., доцент, Ставропольский институт кооперации (филиал) Белгородского университета кооперации, экономики и права

Аннотация: Рассматриваются проблемы и пути развития экономического и социального потенциала потребительской кооперации в России на современном этапе с целью наиболее полного удовлетворения социально-экономических потребностей сельского населения.

Ключевые слова: экономический потенциал, потребительская кооперация, импортозамещение.

Abstract: Problems and ways of development of economic and social potential of consumer cooperation in Russia at the present stage to the fullest satisfaction of the social and economic needs of the rural population.

Keywords: economic potential, consumer cooperatives, import substitution.

В России в последнее время нарастает социальная напряженность в сельской местности, вызванная объективными причинами. В сложившейся ситуации долг кооператоров – помочь людям выжить, наладить нормальную жизнь. В связи с этим развитие потребительской кооперации в России становится особенно актуальным.

Методика оценки влияния внешних и внутренних факторов социально-экономического развития потребительской кооперации позволяет определить степень влияния параметров спроса и предложения на динамику результатов развития с учетом отражения экономических интересов пайщиков в деятельности организаций системы.

Современная потребительская кооперация в России активно старается развивать свой экономический потенциал, который был частично утерян в период перестройки, опираясь, прежде всего на потребительские общества и их союзы, на научные силы и учебные заведения Центросоюза РФ, на всю кооперативную общественность в республиках, краях и областях.

Проблема возрождения истинной кооперации после 1991 года перешла в новую эпоху. Тем не менее, на исходной стадии рыночных преобразований экономика кооперации пережила сильный кризис, который был настолько глубок, что вопрос стоял не о развитии кооперативного движения, а скорее об элементарном выживании кооперативов в трудном процессе их вхождения в рыночную экономику. И кооперация тем не менее выжила, в очередной раз доказав свою историческую устойчивость. Подтвердилась и социальная направленность предпринимательской деятельности многих кооперативных обществ. Кооператоры получили первые навыки работы в конкурентной среде.

С середины 90-х годов проводится политика государственной поддержки кооперации в виде нормативно-правовой базы, а также разработке и реализации общероссийских программ развития сельскохозяйственной кооперации и стабилизации и развития потребительской кооперации.

В настоящее время в стране имеются все основные виды кооперативов по международной классификации и закладывается фундамент солидного кооперативного сектора, а содействие добровольным и независимым кооперативам приобретает общенациональное значение.

Стратегия кооперативного развития в России требует выработки и осуществления современной концепции кооперации, которая будет основана на

ценностях и принципах учитывающих реальности XXI в.

В современных условиях хозяйствования для потребительской кооперации достаточно важной проблемой является понимание её роли и места в современном обществе, а также привлечение внимания к социальной миссии потребительской кооперации. Двадцать первый век – век, когда стихийно нарастают процессы глобализации в социально-экономической и политической сферах. Роль транснациональных корпораций усиливается. Всемирная торговая организация добивается устранения оставшихся национальных барьеров в области международной торговли. В мировой экономике, когда финансовый кризис постоянно угрожает развитию экономик разных стран, конкуренция существенно обостряется. В то же самое время происходит расхождение общества на определенные социальные слои, на бедных и богатых.

В России в последнее время нарастает социальная напряженность в сельской местности, вызванная объективными причинами. В сложившейся ситуации долг кооператоров – помочь людям выжить, наладить нормальную жизнь. В связи с этим развитие потребительской кооперации в России становится особенно актуальным.

В условиях современной действительности на первый план становятся социальные проблемы, с решением которых напрямую связано и хозяйственное развитие организаций потребительской кооперации, поскольку о работе потребкооперации можно судить по ее участию в жизни населения. Игнорирование кооперативных ценностей, Закона о потребительской кооперации, невнимание к социальной миссии потребительской кооперации ведут к бесконтрольности, безнаказанности и вырождению кооперативной сущности а, в конечном счете, к сдерживанию развития хозяйственной деятельности организаций потребительской кооперации.

Круг интересов, которые охватывает потребительская кооперация, условно может

быть разделен на две сферы: с одной стороны – отрасли и направления хозяйственной деятельности, с другой – направления, отражающие ее социальную ориентированность. За последние десятилетия установилось представление о том, что потребительская кооперация выполняет чисто хозяйственные функции, а социальной миссии практически не придавалось значения. Однако, данное представление изначально является неверным – решение хозяйственных задач, несомненно, связано с удовле-

творением нужд и потребностей пайщиков, но при этом потребительская кооперация призвана выполнять социальную миссию, которая включает присущие исключительно кооперации черты, такие как демократия, главенствующая роль пайщиков, автономия и независимость, взаимоподдержка, просветительская деятельность, а также борьба с бедностью, предоставление людям работы, забота о нетрудоспособных, инвалидах, пенсионерах, привлечение в органы управления и контроля женщин и молодежи и многое другое.

В данное время настала необходимость адаптации системы потребительской кооперации с целью ее приспособления к новым условиям хозяйствования, завоевания на рынке утраченных позиций и усиления социальной значимости. При этом необходимо стремиться к сохранению кооперативных принципов и ценностей, формированию эффективного механизма взаимоотношений как с государством и другими участниками рынка, так и между субъектами внутри системы.

В последнее время в масштабах всей потребкооперации был реализован ряд системных проектов по повышению эффективности торговой деятельности. Здесь речь идет о проекте объединения закупок на федеральном уровне через специально созданное потребительское общество, автоматизации торговых объектов на единой ИТ-платформе, без которой невозможна эффективная деятельность кооперативной торговли на современном рынке, проектах управления торговой деятельностью на региональном уровне, помощи в реализации заготовленной и произведенной продукции.

Кроме того, приоритетным направлением развития деятельности потребительской кооперации, как и всей страны, должно стать инновационное развитие, так, в потребкооперации уже стала возможной реализация в регионах около 200 инновационных проектов. [3] В сфере импортозамещения реализуются проекты по развитию заготовок и переработки сельхозпродукции; расширению производства отечественной продукции и увеличению объемов ее реализации на кооперативных предприятиях, консолидации и модернизации производственных мощностей. В сфере торговли – по консолидации и управлению торговой деятельностью (автоматизация торговых и логистических процессов, централизация закупочной деятельности на федеральном и региональном уровнях, внедрение современных технологий). В сфере модернизации бизнес-процессов, изменения в стратегии организации регионального союза внедряются новые информационные технологии в бизнес-процессах; современные стандарты корпоративного управления. В сфере государственно-частного партнерства идет реализация социально-экономических значимых проектов, предусматривающих государственную поддержку. Кроме того, представляется необходимым добиваться повышения эффективности и конкурентоспособности организаций за счет интеграционных процессов и оптимизации бизнес-процессов. [2]

Обеспечение эффективности и масштабности деятельности является важнейшим условием, необходимым для сохранения кооперативной самобытности, реализации социальной миссии потребительской кооперации. Основная задача любой кооперативной организации (потребительского общества или союза) состоит в удовлетворении социально-экономических потребностей сельского населения. Решить эту непростую задачу в полной мере могут только эффективно функционирующие кооперативные организации.

В связи с этим необходимо направлять усилия на укрепление экономического потенциала, достижение финансовой независимости, финансовой устой-

чивости кооперативных организаций. Решение этой задачи в условиях возрастающей конкуренции требует профессионального, комплексного управления как отдельным субъектом внутри системы, так и системой потребительской кооперации в целом. Эффективное управление, как известно, основывается на подходящей информации, формируемой в системе бухгалтерского учета и контроля. Очевидно, что система бухгалтерского учета и контроля, существующая на данный момент в организациях потребительской кооперации на всех организационно-управленческих уровнях, не удовлетворяет современным требованиям и нуждается в пересмотре и совершенствовании. Наиболее оптимальным вариантом совершенствования учетной системы в организациях потребительской кооперации является внедрение стратегического управленческого учета и внутреннего контроля.

Неблагоприятная геополитическая обстановка создавшая угрозы в виде экономических санкций в отношении российских предприятий, предоставила, тем не менее, уникальные возможности как для качественного роста предприятий и организаций агропромышленного комплекса России путем снижения зависимости от импорта, так и развития малых форм сельскохозяйственного производства. В качестве защитных мер от санкционной политики, правительство России объявило курс на импортозамещение.

На сегодняшний день идея увеличения доли российских компаний на внутреннем рынке как инструмента развития реального сектора экономики и обеспечения экономической и продовольственной безопасности страны на ближайшую перспективу, постепенно обретает свои реальные очертания [1].

По имеющимся оценкам, импортозамещение может позволить преодолеть технологическое отставание и неэффективность производств в сфере АПК, демонизировать продуктовую подотрасль. Успешной реализации задач форсированного импортозамещения в аграрном секторе должен предшествовать выбор соответствующих приоритетов, направленных на поддержку и стимулирование технологической модернизации; сворачивание неэффективных производств и реструктуризацию отрасли; стимулирование сбыта и расширение внутреннего спроса на сельскохозяйственное сырье; оптимизацию размещения производительных сил [1].

Таким образом, актуальность темы развития регионального агропродовольственного рынка, как сферы государственных стратегических интересов, требующей особого внимания и защиты, в рамках опережающего импортозамещения продукцией отечественного производства и обеспечения продовольственной безопасности страны в настоящее время существенно возрастает.

В формирующихся новых отношениях по обеспечению продовольственной безопасности страны особый интерес представляет система потребительской кооперации, имеющая значительный практический опыт в создании инфраструктуры агропродовольственного рынка по хранению, транспортировке и сбыту сельскохозяйственной продукции; заготовке и переработке дикорастущих культур (плодов, ягод, лекарственных растений и др. сырья); торгово-бытового и социально-культурного обслуживания сельского населения; социального развития села и преодоления процессов деградации сельских территорий.

В системе Центросоюза России, около 3 млн. пайщиков, порядка 3 тысяч потребительских обществ из 80 регионов РФ.

По состоянию на 2016 г. в системе Центросоюза Российской Федерации:

- розничных торговых предприятий – 40 тыс., в том числе 37 тыс. магазинов;
- предприятий общественного питания – 5 тыс.;
- цехов по производству промышленной продукции (в основном пищевой) – 5 тыс.;
- стационарных и передвижных мастерских, пунктов по оказанию населению бытовых услуг – свыше 13 тыс.;
- объектов по закупке и хранению сельскохозяйственной продукции – 16,5 тыс.;
- численность работников около 200 тыс. чел.;
- совокупный объем деятельности организаций системы потребительской кооперации – 234 млрд. руб.

Потребительская кооперация осуществляет свою многогранную деятельность преимущественно в сельской местности, оказавшейся сегодня в наиболее сложном положении. Антироссийские санкции обострили ситуацию в стране по обеспечению населения товарами и услугами, кризисные явления на селе продолжают усугубляться.

Следует отметить, что социальные приоритеты потребительской кооперации (повышение уровня и качества жизни сельского населения, создание новых рабочих мест в сельской местности, социальная

защита работников и др.) приобретают особую значимость в условиях западных санкций в отношении к РФ, потому как кооперативная деятельность направлена на социальную защиту наименее обеспеченных слоев населения, а также населения, проживающего в экстремальных условиях. Между тем, имеющийся социально-экономический потенциал системы потребительской кооперации реализуется далеко не полностью. Развитие потребкооперации, основанное на поддержке государства и принципах самоорганизации, самоуправления, самфинансирования, самокупаемости затрат в рамках приоритетного государственного проекта опережающего импортозамещения продукцией отечественного производства может стать одним из ключевых факторов развития сельской экономики в целом.

Таким образом, целесообразно активное подключение системы потребительской кооперации к реализации социальных функций по удовлетворению потребностей пайщиков, работников кооперативных организаций и обслуживаемого населения в товарах и услугах, решению общегосударственной задачи по нормализации сельского потребительского рынка.

Библиографический список

1. Целовальникова И.В., Савельева Е.А., Казакова И.Н. Инновационно-интеграционные формирования в экономике АПК / Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 4-1 (46). С. 137-139.
2. Казакова И.Н. Пути преодоления экономического кризиса в России / Современный научный вестник. 2016. Т. 4. № 2. С. 29-32.
3. Казакова И.Н. Роль инноваций в процессе формирования стратегии хозяйствующих субъектов / Вестник Университета (Государственный университет управления). 2010. № 25. С. 85.
4. Казакова И.Н. Повышение инновационной активности дотационного региона как фактор его экономического развития / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 12 (48). С. 70.
5. Казакова И.Н. Значение инвестиций для экономики России в условиях экономического кризиса / Вестник университета №5, М.: ГУУ, 2010.
6. Рябова Е.Ю., Вержицкая И.В. Инвестиционная привлекательность предприятий в системе учетных координат // В сборнике: Материалы I Ежегодных международных научно-практических чтений Ставропольского института кооперации (филиала) БУКЭП сборник международных конференций профессорско-преподавательского состава и аспирантов СТИК (филиала) БУКЭП. Под общей ред. В.Н. Глаза, С.А. Турко. 2015, С. 28-29.
7. Рябова Е.Ю. Анализ инвестиционной привлекательности Ставропольского края // В сборнике: Производственные, инновационные и информационные проблемы развития региона 2014, С. 219 -220.
8. Вержицкая И.В. The economic importance of the analysis of counterparties to prevent intentional bankruptcy / И.В. Вержицкая, Е.Ю. Рябова, О.А. Миргородская // Современный научный вестник. 2015, Т. 3. № 1. С. 73-82.

References

1. Celoval'nikova I.V., Savel'eva E.A., Kazakova I.N. Innovacionno-integracionnye formirovaniya v ehkonomike APK / Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. 2016. № 4-1 (46). S. 137-139.
2. Kazakova I.N. Puti preodoleniya ehkonomicheskogo krizisa v Rossii / Sovremennyy nauchnyy vestnik. 2016. T. 4. № 2. S. 29-32.
3. Kazakova I.N. Rol' innovacij v processe formirovaniya strategii hozyajstvuyushchih sub'ektov / Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya). 2010. № 25. S. 85.
4. Kazakova I.N. Povyshenie innovacionnoj aktivnosti dotacionnogo regiona kak faktor ego ehkonomicheskogo razvitiya / Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyy zhurnal. 2012. № 12 (48). S. 70.
5. Kazakova, I.N. Znachenie investitsij dlya ehkonomiki Rossii v usloviyah ehkonomicheskogo krizisa / Vestnik universiteta №5, M.: GUU, 2010.
6. Ryabova E.YU., Verzhbickaya I.V. Investicionnaya privlekatel'nost' predpriyatij v sisteme uchetnykh koordinat // V sbornike: Materialy I Ezhegodnyh mezhdunarodnyh nauchno-prakticheskikh chtenij Stavropol'skogo Instituta kooperacii (fillala) BUKENP sbornik mezhdunarodnyh konferencij professorsko-prepodavatel'skogo sostava i aspirantov STIK (fillala) BUKENP. Pod obshchej red. V.N. Glaza, S.A. Turko. 2015, S. 28-29.
7. Ryabova E.YU. Analiz investicionnoj privlekatel'nosti Stavropol'skogo kraja // V sbornike: Proizvodstvennyye, innovacionnyye i informacionnyye problemy razvitiya regiona 2014, S. 219 -220.
8. Verzhbickaya I.V. The economic importance of the analysis of counterparties to prevent intentional bankruptcy / I.V. Verzhbickaya, E.YU. Ryabova, O.A. Mirgorodskaya // Sovremennyy nauchnyy vestnik. 2015, T. 3. № 1. S. 73-82.

ПРИМЕНИМОСТЬ МАТРИЧНЫХ МЕТОДОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ)

Кочин Ю.А., к.т.н., доцент, Пермская ГСХА имени акад. Д.Н. Прянишникова
Кочина Т.В., к.ф.н., доцент, Пермская ГСХА имени акад. Д.Н. Прянишникова

Аннотация: в статье дана характеристика стратегических матриц BCG и GE/McKinsey, проведено исследование структуры оборота розничной торговли региона с их применением. Выполнен анализ привлекательности и конкурентоспособности товарных групп на рынке, определены стратегии их дальнейшего развития. Ключевые слова: матрицы BCG и GE/McKinsey, конкурентоспособность, структура оборота розничной торговли региона.

Abstract: the paper describes the characteristics of strategic BCG matrix and GE/McKinsey, a study of the structure of retail trade turnover of the region with their application. The analysis of the attractiveness and competitiveness of the product groups on the market, determined the strategy for their further development. Keywords: BCG matrix and GE/McKinsey, competitiveness, structure of retail trade turnover of the region.

Матричные методы научного исследования состояния и развития отдельных организаций и отраслей в целом являются важнейшими инструментами стратегического анализа, направленными на обоснование стратегии развития субъектов на основе наиболее значимых показателей хозяйственной деятельности.

Характерными примерами портфельных матриц являются матрицы Бостонской консалтинговой группы (BCG), а также консалтинговой компании McKinsey & Co и корпорации General Electric (GE/McKinsey). Матрицу BCG применяют для анализа актуальности продуктов компании, она характеризует положение продуктов на рынке относительно роста рынка исследуемой продукции и занимаемой компанией доли рынка. В основу данного метода заложены две концепции: жизненный цикл товара и эффект масштаба производства (потребления). По результатам построения матрицы BCG выделяют четыре группы товаров, при этом «звезды» имеют высокий темп роста спроса и высокие прибыли; «собаки» - малую долю рынка и низкие темпы роста объемов продаж.

BCG-матрица предназначена для анализа изменения положений ассортиментных групп товаров в динамике. Траектории движения групп продуктов в матрице позволяют оценить действенность текущей работы с ассортиментом и выработать план действий, или стратегию работы с отдельными товарными группами по исправлению неблагоприятных тенденций.

Матрицу GE/McKinsey применяют для оценки конкурентоспособности товаров на текущем рынке, а также потенциала различных направлений бизнеса, используя интегральные показатели привлекательности и конкурентоспособности с учетом веса (или важности) критериев, которые повышают достоверность оценки. На основании результатов оценки выделяют приоритетные направления, в соответствии с которыми разрабатывают стратегию развития деятельности компании.

Матричные методы в экономике впервые были применены в 1950-1970-х годах, в дальнейшем получили активное развитие и использование при проведении стратегического анализа. В настоящее время применимость стратегических матриц, в том числе портфельных, также достаточно высокая.

В.М. Севастьянова, например, использовала адаптированную матрицу BCG для анализа основных составляющих рынка продукции, реализуемой сельскохозяйственными производителями Ульяновской области [1]. В результате выявлены наиболее выгодные для региона товарные группы, имеющие большую долю рынка и высокий спрос, а также

продукция, требующая специальных мероприятий по повышению ее эффективности.

Л.М. Капустина и Е.И. Коровина при выборе стратегии транснационализации бизнеса предложили методику определения параметров для оценки возможности принятия решения о способе выхода компании на внешний рынок, основанную на применении матрицы GE/McKinsey [2]. Предложенной авторами система параметров, характеризующих рынок в целом (привлекательность) и внутренние возможности компании (конкурентоспособность) позволяет учитывать их в динамике в зависимости от изменения экономической ситуации. Применение методологии позволило международной компании получить высокие практические результаты при выходе на Российский рынок.

В данной работе адаптированная для российских условий матрица BCG и матрица GE/McKinsey были применены для полноценного анализа ассортиментной структуры оборота розничной торговли Пермского края.

Для построения матрицы BCG использовали по десять ассортиментных групп продовольственных и непродовольственных товаров, имеющих максимальные объемы продаж в регионе в 2015 году (таблица 1). По горизонтальной оси откладывали долю ассортиментной группы в общем объеме оборота розничной торговли (рис. 1); по вертикальной оси - темпы роста продаж продукта по отношению к 2014 году [3; 77].

Анализ данных рисунка 1 показывает, что в обороте розничной торговли Пермского края главенствующее значение имеют алкогольные напитки, мясные и молочные продукты, кондитерские изделия, автомобили легковые и топливо к ним. Данная группа является переходящей из «звезд» в «дойные коровы», имея высокую долю на рынке, но отрицательный темп роста в сравнении с 2014 годом. При этом, если на бензине автомобильные снижение произошло на 1,1%, то на автомобили легковые - более чем на 50 %.

Также к сегменту «дойные коровы» относятся следующие ассортиментные группы: строительные материалы, табачные изделия, свежие овощи и фрукты, рыба и морепродукты и др. Темп роста у данных групп также отрицательный, рыночная доля менее значительная.

Положительный темп роста рынка в 2015 году имеют только хлеб и хлебобулочные изделия, мебель бытовая - растущие «звезды», а также синтетические чистящие и моющие средства. Доля рынка данных групп мала, однако отказываться от них нельзя.

Таблица 1. Значения параметров для построения стратегических матриц

Название товарной группы	Объем продаж, млн. руб [4]	Параметры для матрицы BCG [по 4]		Интегральные показатели для матрицы GE/McKinsey	
		доля рынка, %	темпы роста рынка, %	конкурентоспособность	привлекательность
Алкогольные напитки	36702,7	7,53	-7,3	6,04	6,01
Мясо и мясопродукты	29022,4	5,95	-2,6	7,04	7,81
Автомобили легковые	26916,7	5,52	-53,7	8,12	4,29
Бензины автомобильные	26723,5	5,48	-1,1	7,18	4,58
Верхняя одежда	24329,6	4,99	-7,2	7,44	8,02
Молочные продукты	23266,9	4,77	-2,3	5,68	7,49
Кондитерские изделия	20319,3	4,17	-9,8	5,88	5,99
Строительные материалы	13140,6	2,70	-1,6	5,34	5,31
Табачные изделия	12041,0	2,47	-6,1	3,42	3,85
Фармацевтические и медицинские товары	11088,4	2,27	-19,2	7,08	5,88
Свежие фрукты	10518,9	2,16	-13,1	3,30	3,97
Обувь кожаная	8844,2	1,81	-16,8	6,68	6,13
Хлеб и хлебобулочные изделия	7945,2	1,63	11,7	3,90	7,38
Рыба и морепродукты	7128,3	1,46	-12,2	4,10	4,94
Чай, кофе, какао	6818,5	1,40	-8,7	4,86	5,24
Свежие овощи	6456,7	1,32	-5,3	4,26	5,22
Мебель бытовая	5669,5	1,16	3,4	3,98	4,89
Компьютеры в полной комплектации	3833,2	0,79	-12,0	6,38	4,35
Синтетические чистящие, моющие средства	3095,7	0,64	3,1	3,58	5,63
Аудио- и видеоаппаратура	3019,9	0,62	-17,4	5,74	3,78

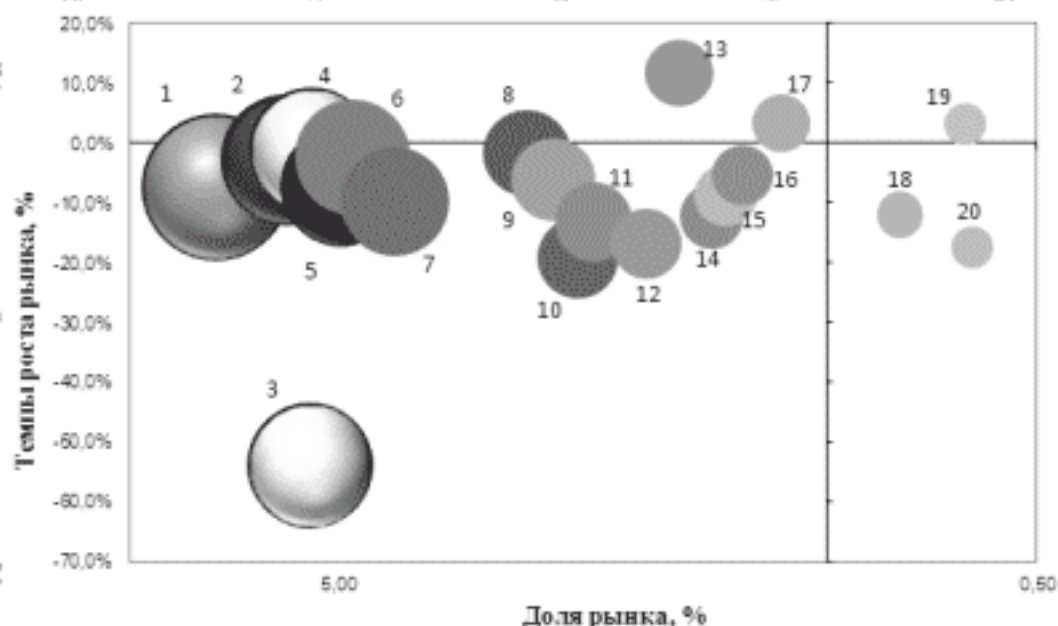


Рисунок 1 - Адаптированная матрица BCG оборота розничной торговли Пермского края, 2015 г., по [4]: 1 - Алкогольные напитки; 2 - Мясо и мясопродукты; 3 - Автомобили легковые; 4 - Бензины автомобильные; 5 - Верхняя одежда; 6 - Молочные продукты; 7 - Кондитерские изделия; 8 - Строительные материалы; 9 - Табачные изделия; 10 - Фармацевтические и медицинские товары; 11 - Свежие фрукты; 12 - Обувь кожаная; 13 - Хлеб и хлебобулочные изделия; 14 - Рыба и морепродукты; 15 - Чай, кофе, какао; 16 - Свежие овощи; 17 - Мебель бытовая; 18 - Компьютеры в полной комплектации; 19 - Синтетические чистящие, моющие и полирующие средства; 20 - Аудио- и видеоаппаратура.

Сегмент «собак» представлен компьютерами, аудио и видеоаппаратурой, что свидетельствует о насыщении рынка данными товарами в предшествующие годы и, возможно, некотором затухании жизненного цикла в ожидании очередного технологического прорыва.

Для построения матрицы McKinsey на основе анализа отрасли были определены критерии привлекательности и конкурентоспособности товарных групп, а также установлены их значения и коэффици-

циенты весомости, при этом сумма последних равна 1,0 (таблица 2). При умножении значения и коэффициента весомости получены взвешенные (интегральные) показатели критериев по каждой товарной группе (таблица 1), которые повышают значимость оценки. Критерии с максимальным коэффициентом весомости вносят больший вклад в суммарный балл оценки, а критерии с минимальным - оказывают наименьшее влияние на показатели.

Таблица 2. Критерии для построения матрицы McKinsey

Критерии привлекательности	Коэффициент весомости	Критерии конкурентоспособности	Коэффициент весомости
Размер рынка сегмента	0,20	Относительная доля рынка	0,20
Темпы роста рынка	0,15	Возможность роста относительной доли рынка сегмента	0,20
Социальная значимость (доступность рынка для основных групп покупателей)	0,15	Товар сегмента удовлетворяет потребности целевой аудитории от его использования	0,16
Подверженность влиянию экономической ситуации	0,13	Сегмент имеет уникальные преимущества (свойства и качество товара, технологии и пр.)	0,16
Уровень конкуренции внутри сегмента	0,12	Сегмент имеет маркетинговые преимущества (бренды товара имеют хороший имидж, высокий уровень знания)	0,14
Возможность расширения ассортимента внутри сегмента	0,10		
Законодательные ограничения	0,10		
Склонность рынка к сезонности, цикличности.	0,05	Уровень затрат и рентабельности в сегменте по сравнению с другими группами	0,14

Интегральные показатели задают координаты X и Y при построении матрицы из 9 квадрантов (рис. 2). Возможное минимальное значение по каждой оси – 0, максимальное – 10, при этом полученные показатели от 0 до 3 принято считать низкими, от 3 до 7 – средними и от 7 до 10 – высокими. Таким образом, на матрице образуются три области: успеха (или победители), поражения (проигравшие) и средняя область. Положение товарных групп в матрице определяет стратегии их дальнейшего развития.

Наивысшую степень привлекательности рынка и конкурентоспособности имеют товарные группы: верхняя одежда, мясо и мясопродукты. Данные сегменты располагают необходимым потенциалом для достижения успехов, должны быть главными объек-

тами для вложения инвестиций и увеличения объемов продаж с максимальной доходностью.

Молочные продукты, хлеб и хлебобулочные изделия имеют высокую степень привлекательности рынка, в первую очередь благодаря сильным позициям по таким критериям, как социальная значимость, незначительная подверженность влиянию экономической ситуации, законодательным ограничениям и сезонности продаж. Для данных групп может быть рекомендована стратегия «выборочного сбора урожая или инвестирования», согласно которой необходимо определение сильных и слабых сторон, инвестирование с превышением среднего уровня развития рынка с целью усиления своего лидерства на рынке.

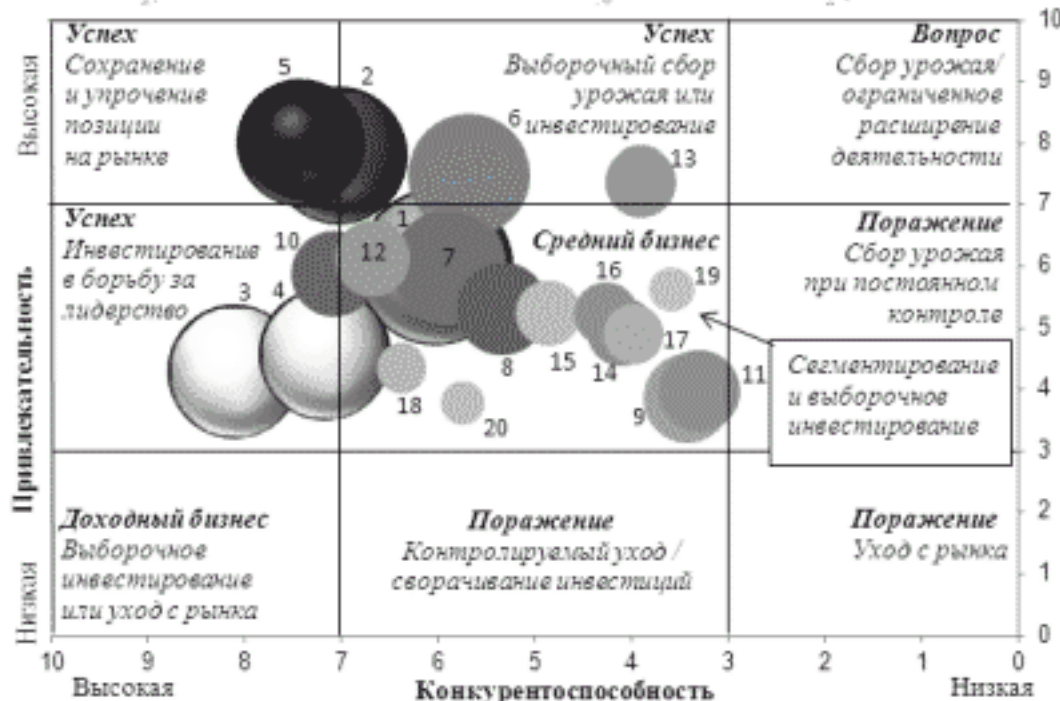


Рисунок 2 - Матрица McKinsey оборота розничной торговли Пермского края, 2015 г: номера товарных групп соответствуют рисунку 1.

Очевидными преимуществами в конкурентоспособности обладают автомобили легковые, имеющие уникальные свойства и технологии, маркетинговую, законодательную и инвестиционную поддержку. В этом же квадранте располагаются бензины автомо-

бильные, а также фармацевтические и медицинские товары с несколькими преимуществами на рынке, но более высокой привлекательностью. Данные группы должны стать объектом инвестирования для усиления их позиций на рынке на основе выяв-

ления и устранения слабых сторон, а также действий по развитию сильных сторон.

Большинство товарных сегментов при построении матрицы McKinsey сосредоточено в центральном квадранте, или «среднем бизнесе» с соответствующими названиями средними привлекательностью рынка и конкурентными преимуществами. Они могут быть рассмотрены как целевые при положительных прогнозах улучшения их позиций внутри рынка, а также социально-экономического развития страны в целом. Для данных групп может быть применена стратегия сегментирования и выборочного инвестирования, предусматривающая анализ рынка и поиск растущих сегментов, дифференциацию для развития прибыльных продуктов и выборочное инвестирование, например, компьютеры, аудио- и видеоаппаратура.

Следует отметить, что в данном исследовании товарные сегменты с низким потенциалом рынка отсутствуют. Это можно объяснить проведением анализа ассортиментных групп в структуре оборота

розничной торговли Пермского края, имеющих максимальный размер рынка, следовательно, заранее обладающих определенными конкурентными преимуществами.

Таким образом, полученные результаты при анализе матриц BCG и McKinsey могут являться основой при формировании стратегии развития розничной торговли региона, имея такие преимущества, как объективность анализируемых параметров, простота построения, наглядность получаемых результатов.

Матричные методы позволяют провести структурный анализ розничной торговли региона, оценить потенциал и конкурентоспособность различных направлений бизнеса, а также отдельных групп товаров на текущем рынке. Конечным результатом применения методов является определение приоритетных направлений деятельности, разработка стратегии развития наиболее перспективных сегментов рынка.

Библиографический список

1. Севастьянова В.М. Инструменты стратегического анализа специализации региона [Электронный ресурс] // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2011. - № 4 (16). - С. 137-142. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-strategicheskogo-analiza-spetsializatsii-regiona> (дата обращения 06.01.2017).
2. Капустина Л.М., Коровина Е.И. Выбор стратегии транснационализации бизнеса [Электронный ресурс] // Известия Уральского государственного экономического университета. - 2011. - Выпуск № 4 (36). - С.121-126. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/vybor-strategii-transnatsionalizatsii-biznesa> (дата обращения 06.01.2017).
3. Экономический анализ: учебник / Ю.Г. Ионова, И.В. Косорукова, А.А. Кешокова и др.; под общ. ред. И.В. Косоруковой. - М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. - 432 с.
4. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://permstat.gks.ru/> (дата обращения 20.12.2016).

References

1. Sevast'yanova V.M. Instrumenty strategicheskogo analiza specializatsii regiona [Elektronnyj resurs] // Vestnik Ul'yanskoj gosudarstvennoj sel'skohozyajstvennoj akademii. - 2011. - № 4 (16). - S. 137-142. - Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-strategicheskogo-analiza-spetsializatsii-regiona> (data obrashcheniya 06.01.2017).
2. Kapustina L.M., Korovina E.I. Vybora strategii transnatsionalizatsii biznesa [Elektronnyj resurs] // Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta. - 2011. - Vypusk № 4 (36). - S.121-126. - Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/vybor-strategii-transnatsionalizatsii-biznesa> (data obrashcheniya 06.01.2017).
3. Ehkonomicheskij analiz: uchebnik / Yu.G. Ionova, I.V. Kosorukova, A.A. Keshokova i dr.; pod obshch. red. I.V. Kosorukovoj. - M.: Moskovskaya finansovo-promyshlennaya akademiya, 2012. - 432 s.
4. Oficial'nyj sayt territorial'nogo organa Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Permskomu kraju [Elektronnyj resurs] - Rezhim dostupa: <http://permstat.gks.ru/> (data obrashcheniya 20.12.2016).

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Кузьменкова В.Д., д.э.н., профессор, Смоленская государственная сельскохозяйственная академия

Москалева Н.В., к.э.н., доцент, Смоленская государственная сельскохозяйственная академия

Аннотация: Устойчивый экономический рост сельского хозяйства обеспечивается за счет взаимодействия многих факторов, одним из которых относится модернизация отечественной экономики на основе высокотехнологичных производств. В статье рассмотрены теоретические основы формирования устойчивого развития сельского хозяйства, определены факторы устойчивости развития аграрного сектора. В основу проведенного анализа положены статистические данные государственных органов статистики, приняты во внимание позиции ведущих экспертов агропромышленного союза. В ходе экономических преобразований в аграрной сфере сформирован и планомерно наращивается производственный потенциал, дальнейшее эффективное развитие которого во многом зависит от стабильности комплексного развития сельских территорий, активизации человеческого фактора экономического роста. Наращивание социально-экономического потенциала сельских территорий, придание этому процессу устойчивости и необратимости является стратегической задачей государственной аграрной политики.

Ключевые слова: устойчивое развитие, сельскохозяйственное производство, сельские территории, аграрный сектор экономики, трудовые ресурсы, территориальная дифференциация, оценочные модели.

Abstract: Sustained economic growth of agricultural industry is provided due to interaction of many factors, one of which is the modernization of domestic economy on the basis of hi-tech productions belongs. In this article theoretical basics of formation of sustainable development of agricultural industry are discussed, factors of stability of development of agrarian sector are defined. Statistical data of public authorities of statistics are the basis for the carried-out analysis, taken into account of a position of leading experts of the agro-industrial union. In the course of economic transformations in the agrarian sphere, the productive potential was formed and planned, the further effective development of which largely depends on the stability of the integrated development of rural areas, the activation of the human factor of economic growth. Increasing the social and economic potential of rural areas, making this process sustainable and irreversible is a strategic task of the state agrarian policy.

Keywords: sustainable development, agricultural production, rural territories, agrarian sector of economy, manpower, territorial differentiation, estimated models.

Стратегические цели развития государства определены в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», к которым относятся повышение темпов и обеспечение устойчивости экономического роста, увеличение реальных доходов граждан Российской Федерации, достижения технологического лидерства российской экономики. Одним из направлений обеспечения устойчивого экономического роста субъектов РФ является развитие аграрного сектора как важного элемента повышения конкурентоспособности регионов, обладающих возможностями для организации производства продукции, не уступающей по своим характеристикам зарубежным аналогам или превосходящей их. К необходимым условиям достижения поставленных целей относятся: создание среды для эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения; стимулирование инновационной деятельности и инновационного развития агропромышленного комплекса; повышение уровня рентабельности в сельском хозяйстве для обеспечения его устойчивого развития; поддержание финансовой устойчивости агропромышленного комплекса и др. Комплекс мероприятий отражен в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы².

В международной и отечественной практике экономическая категория «устойчивое развитие» рассматривается, как правило, в контексте экономической безопасности. По мнению академика Л. Абалкина «экономическая безопасность – это состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично и эффективно, решать социальные задачи и, в котором государство имеет возможность выработать и проводить в жизнь независимую экономическую политику» [1, с. 4].

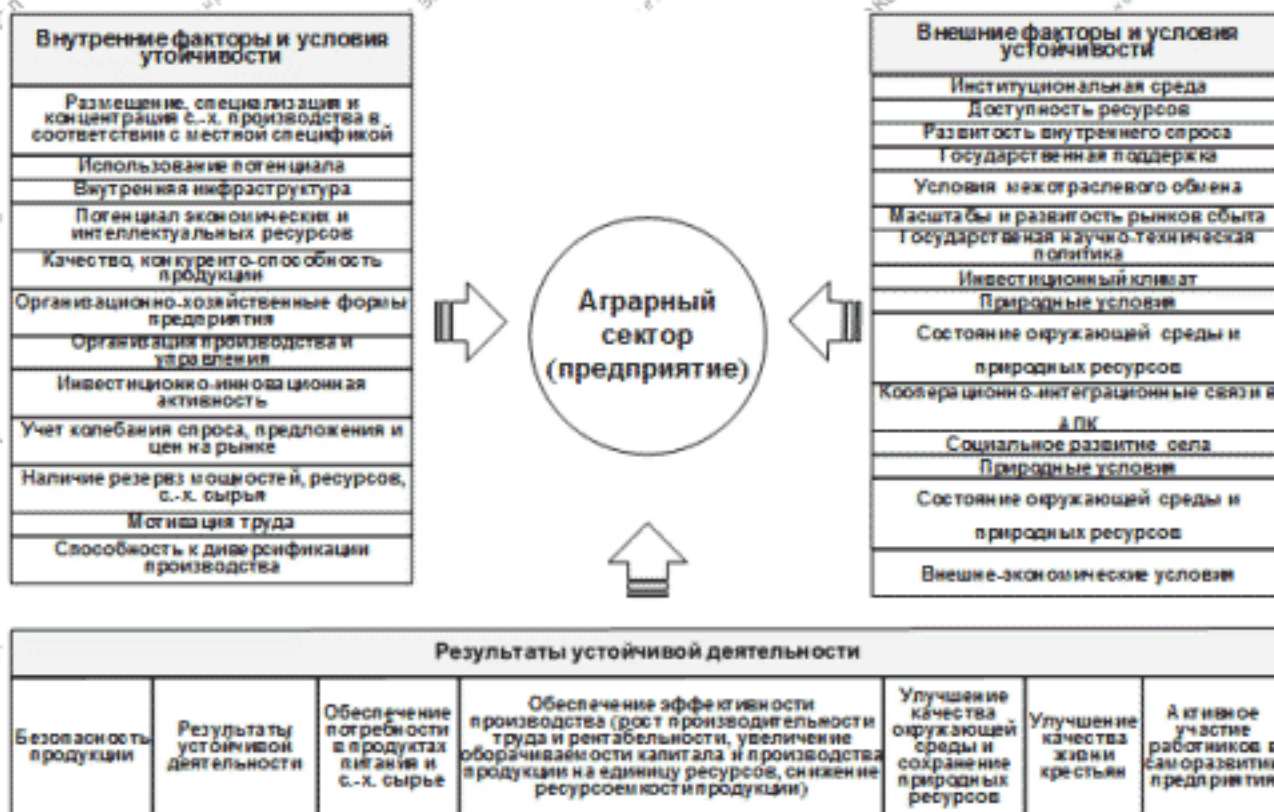
Применительно к сельскому хозяйству данная дефиниция неразрывно связана с продовольственной безопасностью, основные положения которой приняты в Риме (1996г.) на саммите Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (Food and Agriculture Organization, FAO) и сформулированы в Римской декларации по продовольственной безопасности³: «Главной задачей программы устойчивого сельского хозяйства и сельского развития является повышение уровня производства продуктов питания и обеспечение продовольственной безопасности. Для решения этой задачи необходимо поддержать образовательные инициативы, использовать экономические инновации и развивать приемлемые новые технологии, обеспечивая таким образом стабильный доступ к продуктам питания, соответствующим потребностям человека в питательных элементах; доступ к ним для бедных групп; развивать товарное производство; добиваться сокращения безработицы и повышать уровень доходов в целях борьбы с бедностью; управлять природными ресурсами и защищать окружающую среду».

Информационная основа многочисленных исследований по вопросам данной проблематики формируется за счет результатов исследований таких международных организаций, как Организация Объединенных Наций (ООН), статистическая служба Европейского союза (Евростат), Международная организация труда (МОТ), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также данных, разрабатываемых и публикуемых Федеральной службой государственной статистики Российской Федерации (Росстатом).

Анализ результатов теоретических и прикладных исследований по данной проблематике [2-6 и др.] позволяет сделать вывод о том, что в современных условиях (глобализация, значительных колебания цен на продовольствие и др.) индикаторы устойчивого развития хозяйствующих субъектов аграрного

сектора являются важной составляющей системы социально-экономических показателей. Экономическая устойчивость сельскохозяйственного хозяйствующего субъекта показывает его

возможность адаптироваться к изменениям, формирующихся под влиянием внутренних и внешних факторов (рис.1).



Источник: составлено по авторами по [7]

Рисунок 1 - Основные факторы и условия устойчивого развития аграрного сектора экономики

Следует отметить, что внешние факторы (состояние окружающей среды и природных ресурсов, государственная научно-техническая политика, социальное развитие села, качество трудовых ресурсов, внешнеэкономические условия и др.) оказывают пропорциональное влияние на финансовую устойчивость сельскохозяйственных предприятий, на результаты производства. Природные условия создают дополнительно проблемы для регулирования, воспроизводства экономических, политических и организационных факторов [8-11].

Внутренние факторы (качество и конкурентоспособность продукции, организация производства и управления, инвестиционно-инновационная активность и др.) влияют на экономическую устойчивость через систему управления, форму организации труда и производства, уровень и структуру затрат,

квалификацию персонала, технический уровень производства и т.д.

В программах устойчивого развития сельского хозяйства важнейшей задачей является повышение уровня производства продуктов питания для обеспечения продовольственной безопасности, что особенно актуально для российских регионов российской-белорусского приграничья (области Брянская, Псковская и Смоленская), площадь которого составляет 55,7% всей территории приграничья (247,4 тыс. кв. км). Вместе с тем, на три российских региона в составе рассматриваемой приграничной зоны приходится всего 0,8% территории России [12-17].

По данным Росстата наблюдается снижение удельного веса убыточных организаций, осуществляющих деятельность в сельском хозяйстве, по субъектам РФ за 2012-2016 годы (табл.1).

Таблица 1 - Удельный вес убыточных организаций, осуществляющих деятельность в сельском хозяйстве, охоте и предоставлении услуг в этих областях¹⁾ (в процентах от общего числа организаций, на начало года)

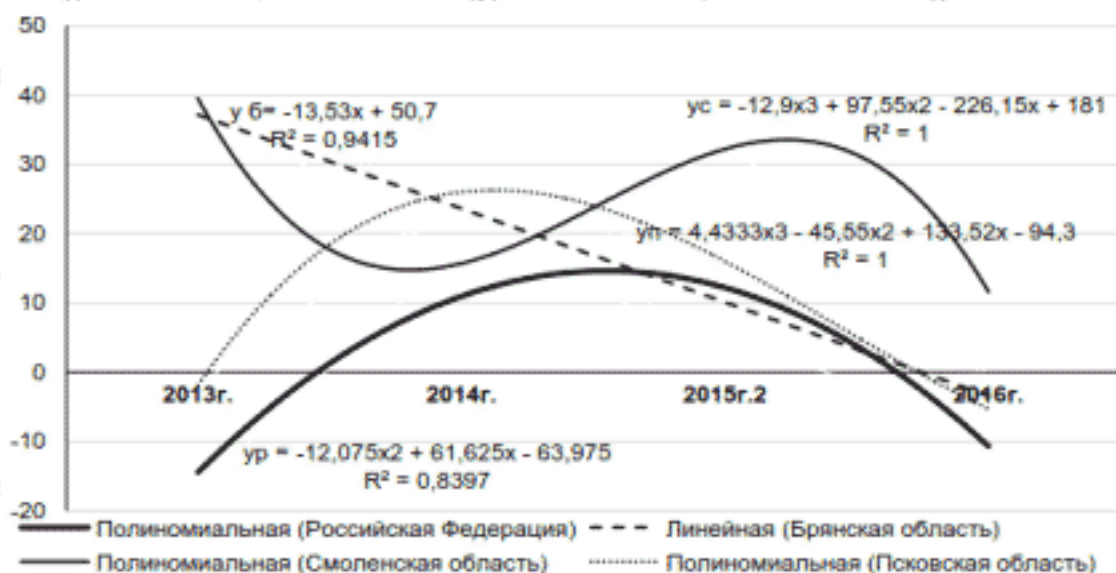
Субъект РФ	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
Брянская область	31,9	40,0	41,5	41,6	23,1
Смоленская область	29,3	33,9	44,8	50,0	21,0
Псковская область	36,1	45,5	52,8	50,0	36,8
Российская Федерация	23,2	27,4	28,8	26,4	27,9

¹⁾ По данным бухгалтерской отчетности, без субъектов малого предпринимательства.

Источник: составлено авторами по данным [18, с.190-191]

Направленность трендов, характеризующих динамику снижения доли убыточных хозяйств аграрного сектора по приграничным регионам РФ и Бе-

лоруссии не противоречит общероссийской динамике (рис.2).



Источник: рассчитано авторами

Рисунок 2 - Линии трендов темпов убыли доли убыточных хозяйств аграрного сектора экономики по субъектам РФ российско-белорусского приграничья

Статистические характеристики (гр.2 табл.2) оценочных моделей темпов убыли доли убыточных хозяйств, осуществляющих деятельность в сельском хозяйстве, описывают более 80% вариации,

что предоставляет возможность получить прогнозные оценки по выделенному критерию (гр.3табл.2).

Таблица 2 - Регрессионные модели темпов убыли доли убыточных хозяйств аграрного сектора экономики по субъектам РФ российско-белорусского приграничья

Субъект РФ	Модели	R ²	Прогнозные оценки доли убыточных хозяйств на 2017г.
A	1	2	3
Брянская область	$y = -13,53t + 50,7$	0,9415	34,5
Смоленская область	$y = -12,9t^3 + 97,55t^2 - 226,15t + 181$	1,0	-11,8
Псковская область	$y = 4,4333 t^3 - 45,55 t^2 + 133,52 t - 94,3$	1,0	44,4
Российская Федерация	$y = -12,075t^2 + 61,625t - 63,975$	0,8397	11,2

Источник: рассчитано авторами

Уточнение рассчитанных значений с фактическими данными может быть произведено после публикации Росстатом сведений о социально-экономическом развитии субъектов РФ за 2016-2017 гг. Наличие этих данных позволит также построить более адекватные модели оценки доли убыточных хозяйств аграрного сектора экономики приграничных российских регионов по сравнению с полученными (гр.1 табл.2), поскольку последние несут в себе существенное влияние существующей экономической неопределенности.

Анализируя устойчивость хозяйствующих субъектов сельского хозяйства, следует отметить, что в настоящее время большое внимание уделяется не только увеличению объема производства, но и повышению его экономической эффективности, обеспечивающей финансовую устойчивость [19; 20].

Результаты проведенного исследования формируют научную основу для принятия эффективных

управленческих решений в агропромышленном секторе региональной экономики. Перспективными направлениями дальнейших исследований по проблемам устойчивого развития сельских территорий относятся выявление ресурсного потенциала отечественного аграрного производства, снижение рисков за счет внедрения инновационных методов управления производством сельскохозяйственной продукции. Сравнительный анализ региональных социально-экономический анализ должен быть направлен на выявление критических факторов, оказывающих дестабилизирующий эффект на процессы модернизации сельского хозяйства, что позволит сформировать «признаковое пространство» для построения адекватных моделей устойчивого развития сельских территорий. Если откладывать решение данных проблем отрасли и села на последующие годы, то это потребует в будущем значительных средств для ее развития.

² Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике»//Президент РФ [Электронный ресурс] URL:<http://www.kremlin.ru/acts/bank/35260> (дата обращения: 01.03.2017)

³ Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы// Правительство России [Электронный ресурс] URL:<http://government.ru/programs/208/about/> (дата обращения: 01.03.2017)

⁴ Декларация Всемирного саммита по продовольственной безопасности//ООН [Электронный ресурс] URL:http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summit2009_declaration.shtml (дата обращения: 03.03.2017)

Библиографический список

1. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 2. С. 4–16
2. Проблемы экономической безопасности России в условиях геополитического кризиса и санкционного давления западных стран/ под редакцией Гребеник В.В. - Москва, 2017. -166с.
3. Кузьменкова В.Д. Устойчивое развитие регионов России//Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий, 2016. № 2 (68). С. 257-261.
4. Martin Ronald L. A Study on the of regional competitiveness. A draft final report for the European Commission Directorate-General Regional Policy. Cambridge: University of Cambridge, 2003 [Электронный ресурс] Режим доступа: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf (Дата обращения 03.03.2017)
5. Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации современной России /под ред. Голицева В.Д. Выпуск 3 - Смоленск, Смоленская городская типография, 2016. – 384с.
6. Кузьменкова В.Д. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности России в условиях экономических санкций//Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-2 (66-2). С. 471-473.
7. Иванов В.А. Методические основы устойчивого развития аграрного сектора//Экономические и социальные перемены : факты, тенденции , прогноз, 2011. № 4(16). С 109-121.
8. Булгакова М.М. Социально-экономические аспекты устойчивого развития аграрного сектора //Ученые записки, № 2, 2012.
9. Кузьменкова В.Д. Проблемы развития отечественного АПК//Системное управление. 2010. № 4 (9). С. 5.
10. Гурьянова Л.И. Факторы устойчивого развития агропромышленного комплекса//Вестник экономики, права и социологии, 2007 г. №2 С.21-26
11. Кузьменкова, В.Д. Факторы, влияющие на размещение и специализацию отраслей сельского хозяйства. Научные труды международной научно-практической конференции ученых МАДИ (ГТУ), РГАУ-МСХА, ДНУАУ. 16-17 июня 2009 года. Т. 1. «Экономика». – Луганск: ООО «Элтон», 2009.
12. Человеческий капитал и социально-экономическое развитие регионов российско-белорусского приграничья/ под ред. Катровского А.П. - Смоленск, Универсум,2016. 336с
13. Катровский А.П. Демографическая ситуация как индикатор и фактор развития российско-белорусского приграничья//Региональные исследования, 2016. № 3 (53). С. 102-109
14. Киященко Л.Т. Качество трудовых ресурсов как фактора инвестиционного развития региона//Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, 2017. №2. С.40-42
15. Сивакова С.Ю. Качество трудовых ресурсов и инвестиционный потенциал приграничных регионов России и Белоруссии//Интернет-журнал Науковедение, 2016. Т. 8. № 5 (36). С. 30.
16. Управление человеческими ресурсами./под ред. Лапшовой О.А. - М. : Издательство Юрайт, 2017. — 457 с.
17. Шеломенцева М.В. Качество человеческого капитала и экономическая безопасность приграничных регионов России и Белоруссии// Российско-белорусское приграничье: проблемы и перспективы развития сборник материалов международной научной конференции. –Смоленск, Универсум, 2016. С. 145-152
18. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России, 2015: Стат. сб. / Росстат
19. Шеломенцева М.В. Концепция оценки уровня финансовой устойчивости фирмы // Предпринимательство. 2013. № 6. С. 62-66.
20. Гусарова О.М. Моделирование и анализ тенденций развития региональной экономики//Фундаментальные исследования. 2016. № 3-2. С. 354-359.

References

1. Abalkin L. I. 'Ehkonomicheskaya bezopasnost' Rossii: ugrozy i ih otrazhenie // Voprosy ehkonomiki. 1994. № 2. S. 4–16
2. Problemy ehkonomicheskoy bezopasnosti Rossii v usloviyah geopoliticheskogo krizisa i sankcionnogo davleniya zapadnykh stran/ pod redakciej Grebenik V.V. - Moskva, 2017. -166s.
3. Kuz'menkova V.D. Ustoichivoe razvitie regionov Rossii//Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta inzhenernykh tekhnologii, 2016. № 2 (68). S. 257-261.
4. Martin Ronald L. A Study on the of regional competitiveness. A draft final report for the European Commission Directorate-General Regional Policy. Cambridge: University of Cambridge, 2003 [Ehlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf (Data obrashcheniya 03.03.2017)
5. Aktual'nye voprosy ehkonomiki i upravleniya v usloviyah modernizacii sovremennoj Rossii /pod red. Golicheva V.D. Vypusk 3 - Smolensk, Smolenskaya gorodskaya tipografiya, 2016. – 384s.
6. Kuz'menkova V.D. Problemy obespecheniya prodovol'stvennoj bezopasnosti Rossii v usloviyah ehkonomicheskikh sankcij//Ehkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 1-2 (66-2). S. 471-473.
7. Ivanov V.A. Metodicheskie osnovy ustojchivogo razvitiya agrarnogo sektora//Ehkonomicheskie i social'nye peremeny : fakty, tendencii , prognoz, 2011. № 4(16). S 109-121.
8. Bulgakova M.M. Social'no-ehkonomicheskie aspekty ustojchivogo razvitiya agrarnogo sektora //Uchenye zapiski, № 2, 2012.
9. Kuz'menkova V.D. Problemy razvitiya otechestvennogo APK//Sistemnoe upravlenie. 2010. № 4 (9). S. 5.

10. Gur'yanova L.I. Faktory ustojchivogo razvitiya agropromyshlennogo kompleksa//Vestnik ehkonomiki, prava i sociologii, 2007 g. №2. S.21-26
11. Kuz'menkova, V.D. Faktory, vliyayushchie na razmeshchenie i specializatsiyu otraslej sel'skogo hoz'yajstva. Nauchnye trudy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii uchenyh MADI (GTU), RGAU-MSKHA, LNAU. 16-17 iyunya 2009 goda. T. 1. «Ehkonomika». – Lugansk: OOO «Ehilton», 2009.
12. Chelovecheskij kapital i social'no-ehkonomicheskoe razvitie regionov rossijsko-belorusskogo prigranich'ya/ pod red. Katrovskogo A.P. - Smolensk, Universum, 2016. 336s
13. Katrovskij A.P. Demograficheskaya situaciya kak indikator i faktor razvitiya rossijsko-belorusskogo prigranich'ya//Regional'nye issledovaniya, 2016. № 3 (53). S. 102-109
14. Kiyashchenko L.P. Kachestvo trudovyh resursov kak faktora investicionnogo razvitiya regiona//Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii, 2017. №2. S.40-42
15. Sivakova S.YU. Kachestvo trudovyh resursov i investicionnyj potencial prigranichnyh regionov Rossii i Belorussii//Internet-zhurnal Naukovedenie, 2016. T. 8. № 5 (36). S. 30.
16. Upravlenie chelovecheskimi resursami./pod red. Lapshovoj O.A. - M. : Izdatel'stvo Yurajt, 2017. — 457 s.
17. Shelomenceva M.V. Kachestvo chelovecheskogo kapitala i ehkonomicheskaya bezopasnost' prigranichnyh regionov Rossii i Belorussii// Rossijsko-belorusskoe prigranich'e: problemy i perspektivy razvitiya sbornik materialov mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii. -Smolensk, Universum, 2016. S. 145-152.
18. Sel'skoe hoz'yajstvo, ohota i ohotnich'e hoz'yajstvo, lesovodstvo v Rossii. 2015: Stat. sb. / Rosstat
19. Shelomenceva M.V. Konceptiya ocenki urovnya finansovoj ustojchivosti firmy // Predprinimatel'stvo. 2013. № 6. S. 62-66.
20. Gusarova O.M. Modelirovanie i analiz tendencij razvitiya regional'noj ehkonomiki// Fundamental'nye issledovaniya. 2016. № 3-2. S. 354-359.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОТНОШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К ИНСТРУМЕНТАМ МАРКЕТИНГА, ПРИМЕНЯЕМЫМ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ НА РЫНКЕ

Куприна И.К., к.т.н., доцент, Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)

Менх Л.В., к.т.н., Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)

Румянцева Е.Е., к.т.н., доцент, Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)

Макарова Е.А., Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет)

Аннотация. С увеличением количества субъектов малого предпринимательства ужесточается борьба за потребителя. В условиях жесткой конкуренции становится необходимо не просто заполучить клиента однажды, а сделать так, чтоб он захотел прийти не один раз. А в идеале - еще и порекомендовал компанию своим знакомым. В статье приводятся результаты исследования отношения потребителей к различным способам продвижения малого бизнеса, проведенного в городе Кемерово.

Ключевые слова: услуги, малый бизнес, конкуренция, способы продвижения, предпринимательство.

Abstract: With the expansion in the number of small business subjects there is stiffening of competition for customers. Under the conditions of hard business struggle there is a need not only land customers once, but make them want to use your services again or advise you company to their friends. In this article there are results of the research of consumers' attitude to different ways of small business promotion in Kemerovo region.

Keywords: services, small business, business struggle, ways of promotion, enterprise.

В последние годы в нашей стране наблюдается рост числа субъектов малого предпринимательства. По данным исследования Global Entrepreneurship Monitor (GEM) в 2016 году по сравнению с 2014 годом в России на 35% увеличилось количество людей, вовлеченных в создание и управление новыми компаниями. За этот же период возросло в 2 раза количество желающих открыть свой бизнес [1].

Развитие малого бизнеса способствует, прежде всего, развитию конкуренции, повышению эффективности экономического развития рыночных отношений. Малый бизнес - это бизнес, который осуществляется в малых формах и опирается на предпринимательскую деятельность мелких и средних частных предпринимателей, прямо не входящих не в одно монополистическое предприятие. Он играет существенную роль в экономике любого региона, государства, является ее неотъемлемой частью, обеспечивая стабильность и эффективность, за счет вовлечения значительного числа граждан в рыночную систему страны [2]. Так по данным областного комитета государственной статистики [3] за январь-ноябрь 2016 года 23,4% оборота розничной торговли Кемеровской области приходилось на микробизнес и субъекты малого предпринимательства.

К характерным чертам малого бизнеса относят: гибкость; экономичность; узкую специализацию; развитие регионального рынка. Для развития и расширения малого бизнеса государство создает и разрабатывает различные программы финансовой, имущественной поддержки малого бизнеса и предпринимательства. В систему программ поддержки могут входить следующие элементы: государственные нормативно-правовые акты, государственная инфраструктура, государственный аппарат [4]. Кроме того, государственная поддержка может предоставляться в различных видах: денежные субсидии, обучение, стажировка, бизнес-инкубатор, гранты, бесплатное участие в выставках. Государственная поддержка позволяет снижать потенциально существующую вероятность наступления рисков в малом бизнесе, т.е. минимизировать финансо-

вые потери и снижение доходов, ликвидировать упущенные выгоды.

Проблема выбора наиболее эффективных способов продвижения малого бизнеса в условия рынка является актуальной во всем мире.

В настоящее время существует множество способов продвижения малого бизнеса на рынок. К ним можно отнести, прежде всего, рекламу в социальных сетях (в том числе, контекстную), листовки, одноразовые или многоразовые купоны на предоставление скидок, акции за репост, проводимые специально создаваемыми группами в социальных сетях, местные газеты и журналы, баннеры, SMS-оповещения, рекламу в общественном транспорте и участие в различных, проводимых регулярно местных выставках, деловых форумах, конференциях, что позволяет расширять клиентскую базу и формировать лояльное отношение к фирме.

Развитие малого бизнеса, продвижение его на рынок, выгодно как для рыночной экономики в целом, так и для самого предпринимателя. Чем больше будет привлечено потребителей тех или иных услуг малого бизнеса, тем больше можно сосредоточить в своих руках прибыли и увеличить клиентскую базу. Говоря о механизмах продвижения малого бизнеса на рынок, мы решили провести социологический опрос, чтобы на примере города Кемерово определить отношение потребителей к тем или иным способам продвижения товаров и услуг, определить их восприимчивость к инструментам маркетинга.

Опрос проводился методом анкетирования путем личного контакта с респондентами на улице и с использованием социальных сетей.

Размер выборки составил 186 человек, из которых 68,6% составили женщины и 31,4% - мужчины. Опрошенные были представлены тремя возрастными группами: 18-35, 36-45, и старше 45 лет примерно в равных пропорциях. Анкеты лиц моложе 18 лет не обрабатывались, т.к. представители данной возрастной категории преимущественно не имеют самостоятельного источника дохода и находятся на иждивении.

Для определения заинтересованности в товарах и услугах малого бизнеса и их потребления были

заданы вопросы, условно подразделяющиеся на три группы. Первая группа направлена на выяснение общих представлений о малом бизнесе и частоту пользования услугами, предоставляемыми данным сектором экономики. Вторая - на реализацию и продвижение малого бизнеса на рынок. Третья - на состояние малого бизнеса в г. Кемерово. Результаты исследования представлены ниже.

На вопрос: «Знаете ли Вы что такое малый бизнес?» 68,6% опрошенных ответили утвердительно; 11,6% - отрицательно и около 1/5 затруднились с ответом. На вопрос о частоте использования услуг малого бизнеса, 21,0% опрошенных заявили, что пользуются постоянно; 39,5% - от случая к случаю, когда это актуально для них; 23,2% опрошенных сказали что пользуются, но редко. Остальные 16,3% респондентов заявили, что они не являются потребителями такого рода товаров и услуг.

Из услуг малого бизнеса, которыми они пользуются, 40,7% респондентов хотели бы рекомендовать парикмахерские услуги, 29,1% - репетиторство, 27,9% - ногтевой сервис.

Подавляющее большинство опрошенных (77,9%) считают, что реклама способствует продвижению малого бизнеса. Активно реагируют на рекламу в социальных сетях почти половина респондентов, еще ¼ часть опрошенных редко обращают на нее внимание и четверть - полностью игнорируют ее.

Затем был задан вопрос: «Через какие коммуникации Вы обычно узнаете об услугах малого бизнеса?». Результаты ответов представлены на рисунке 1 (можно было отметить несколько вариантов ответов).

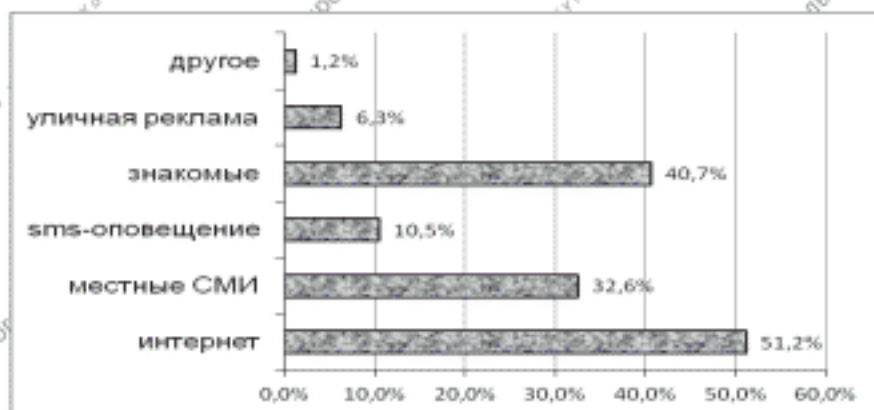


Рисунок 1 - Средства коммуникации, через которые население узнает об услугах малого бизнеса

Наибольшей популярностью пользуется сеть интернет, в том числе почти 28% респондентов указали на акции, проводимые в социальных сетях. На втором месте по популярности остается «сарафанное радио». Зарабатывая себе хорошую репутацию, предприниматель без дополнительных вложений продвигает свой бизнес. Более 30% респондентов реагирует на средства массовой информации, такие как телевидение, газеты, журналы. На баннеры, листовки, плакаты обращают внимание 6,3% анкетированных. В качестве других средств коммуникации были отмечены реклама в лифтах, листовки в почтовых ящиках и т.д.

Дальнейшие вопросы были посвящены репостам, как недавно получившему распространение способу продвижения товаров и услуг на просторах всемирной паутины. Репостами принято считать повторное

создание удаленной записи, при котором дубликат практически не отличается от первоначальной версии. Актуальным способом продвижения на рынок репост считают 38,4% опрошенных. Активно в акциях за репост в социальных сетях участвуют около 1/7 опрошенных, т.к. по их мнению, это требует минимальных затрат времени и усилий за шанс получить приятный бонус; и почти пятая часть респондентов не реагирует на подобные акции, считая это пустой тратой времени.

Еще одним популярным способом продвижения товаров и услуг на рынок, требующим относительно невысоких затрат, является распространение рекламных листовок.

Полученные результаты исследования о реакции потребителей на различные способы продвижения малого бизнеса представлены на рисунке 2.

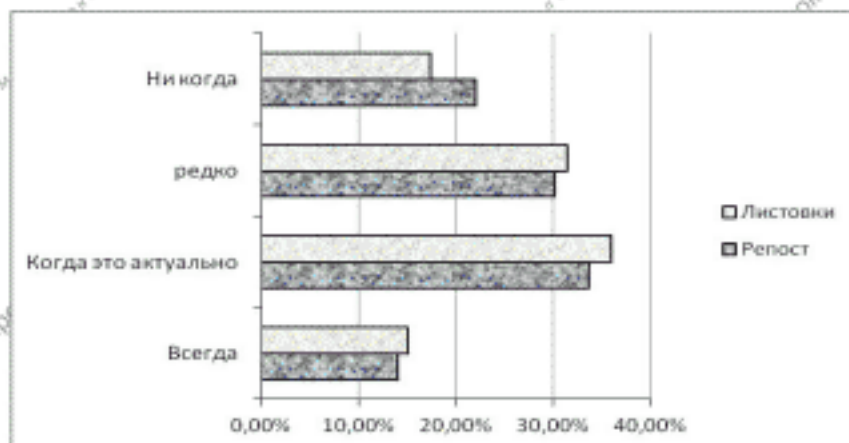


Рисунок 2 - Реакция респондентов на способы продвижения услуг

Результаты исследований показывают, что предложенные оба способа продвижения востребованы примерно у одинакового количества потенциальных потребителей. Если смотреть в разрезе возрастных категорий, то репост популярен преимущественно у молодого населения, которое является активным пользователем интернета и социальных сетей. С увеличением возраста интерес к данному способу продвижения снижается. Обратная зависимость прослеживается в отношении листовок – здесь идет смещение в сторону старших возрастных групп.

Далее была определена лояльность потребителей к SMS-оповещениям, которые информируют пользователей о различных акциях и событиях, происходящих в сфере конкретного бизнеса. Около 55% респондентов выразили положительное отношение к подобным напоминаниям, 19,2% показали крайнюю степень недовольства, называя такую информацию «мусором» и сетовали на невозможность отписаться от подобных рассылок, остальные относятся безразлично или считают это допустимым, но неудобным.

Еще одним способом распространения информации о своей деятельности для предпринимателей является участие в местных выставках и деловых форумах. Было выявлено, что только 18,6% опрошенных принимали когда-либо участие в подобных мероприятиях. Этот процент практически равномерно распределен по всем возрастным категориям, с незначительным ростом с увеличением возраста респондентов.

Последний блок вопросов был посвящен оценке респондентами состояния малого бизнеса в г. Кемерово. 22,1% респондентов оценили условия осуществления малого бизнеса в Кемерово как благо-

приятные, отметив различные меры поддержки малого предпринимательства на уровне городской администрации, 41,9% - удовлетворительными, мало отличающимися от условий, созданных в соседних областях, 7% - как неудовлетворительные, остальные - затруднились с оценкой.

В заключении респондентам было предложено выбрать факторы, мешающие развитию малого и среднего бизнеса в нашем городе. Допускалось отмечать несколько вариантов ответов. Основная часть опрошиваемых в качестве сдерживающих факторов отметила: высокую арендную плату (65%), отсутствие первоначального капитала (48%) и высокий уровень налогов (46,2%). От 20 до 35% анкетированных отметили такие факторы как административные барьеры, стоимость коммунальных услуг, конкуренцию и низкий уровень культуры деловых отношений.

Потребительская активность жителей города Кемерово находится на высоком уровне. Население активно участвует в различных акциях, реагирует на рекламу, транслирует информацию о понравившихся услугах. Выбирая тот или иной способ продвижения своего бизнеса, предприниматель опирается на бюджет, который он может выделить под это направление. В каждом конкретном случае должна быть просчитана эффективность применяемого инструмента маркетинга, зафиксировано дополнительное количество привлеченных клиентов. Независимо от способов воздействия на потребителей, залогом успеха компании, основой создания имиджа и формирования приверженности потребителей к конкретной фирме является качество предоставляемых товаров и услуг.

Библиографический список

1. Бизнес от безысходности [Электронный ресурс]: <http://expert.ru/2017/02/7/biznes/>.- (Дата обращения: 09.03.2017).
2. Менх, Л.В. Потребительский рынок Кемеровской области: состояние, проблемы, направления развития / Л.В. Менх, Е.Е. Румянцева, И.К. Куприна // Экономика и предпринимательство.- 2015. - № 10 (ч. 2). - с.267-271
3. Информация о состоянии потребительского рынка Кемеровской области за январь-ноябрь 2016 года [Электронный ресурс]: <http://kemerovostat.gks.ru/>.- (Дата обращения: 02.03.2017).
4. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 № 209-ФЗ [Электронный ресурс].— Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/.- (Дата обращения: 02.03.2017).

References

1. Biznes ot bezyskhodnosti [Elektronnyj resurs]: <http://expert.ru/2017/02/7/biznes/>.- (Data obrashcheniya: 09.03.2017).
2. Menh, L.V. Potrebitel'skij rynek Kemerovskoj oblasti: sostoyanie, problemy, napravleniya razvitiya / L.V. Menh, E.E. Rumyanceva, I.K. Kuprina // Ekonomika i predprinimatel'stvo.- 2015. - № 10 (ch. 2). - s.267-271
3. Informaciya o sostoyanii potrebitel'skogo rynka Kemerovskoj oblasti za yanvar'-noyabr' 2016 goda [Elektronnyj resurs]: <http://kemerovostat.gks.ru/>.- (Data obrashcheniya: 02.03.2017).
4. Federal'nyj zakon "O razviti malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii" ot 24.07.2007 № 209-FZ [Elektronnyj resurs].— Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/.- (Data obrashcheniya: 02.03.2017).

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

Лазутина А.Л., к.э.н., доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина

Морова И.М., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: В статье актуализируются проблемы венчурного инвестирования инновационной компании на начальной стадии развития. Российский венчурный инвестор не заинтересован в инновационном проекте на его начальной стадии, предпочитая проекты с невысоким потенциалом, но умеренным риском, из которых легче осуществить «выход». Также приводится краткий обзор инвестиционных критериев, которым венчурный инвестор придает наибольшее значение. Делаются выводы о необходимости создания развитой и четко функционирующей инновационной инфраструктуре.

Ключевые слова: Венчурное инвестирование, инновационная инфраструктура, венчурные фонды, российская экономика.

Abstract: Article updated problems of venture investments of innovative companies in the early stage of development. Russian venture investor is not interested in the innovative project at its initial stage, preferring projects with low potential, but moderate risk of which is easier to implement "exit". It also provides an overview of the investment criteria that venture investor attaches the greatest importance. Conclusions on the need for a developed and well-functioning innovation infrastructure.

Keywords: Venture investment, innovation infrastructure, venture capital funds, the Russian economy.

Российская экономика должна быть переориентирована: необходим стремительный переход на инновационный путь развития. Важно сменить приоритеты экономического развития с сырьевой ориентации на развитие высоких технологий. Необходимо сделать качественные шаги от эксплуатации природных ресурсов к их глубокой переработке, и на этой основе развивать инновационную экономику [3].

Одним из путей реализации данного плана является создание и продвижение на рынке инновационных компаний, для чего требуется создать развитую и четко функционирующую инновационную инфраструктуру.

Важным элементом инновационной инфраструктуры является финансовая инфраструктура, включающая в себя собственные средства организаций, федеральные целевые программы, государственные внебюджетные фонды, банки и банковские пулы, инвестиционные фонды, венчурный капитал, страховые общества и т.д. Одной из задач данного элемента инновационной инфраструктуры является оказание финансовой поддержки молодым инновационным компаниям. Проанализируем более детально проблемы, связанные с финансовой инфраструктурой, с которыми сталкивается компания в самом начале своего становления и развития.

Многие инвесторы могут вложить денежные средства в начинающие фирмы, но этого не делают: финансирование идеи – наиболее рискованный способ вложения капитала, т.к. процесс генерации и реализации новшества очень непредсказуем. По словам Вильяма А. Салмана, «большинство венчурных капиталистов полагают, что цена идей – десять центов за дюжину: они учитывают только навыки воплощения этих идей в жизнь» [1]. Вариантов привлечения стартового капитала немало, но каждый из них содержит как преимущества, так и недостатки, сопряженные с какими-либо трудностями. И в этом контексте одной из проблем является недостаточное понимание «молодыми» предпринимателями того факта, что финансовый мир вкладывает средства не в саму идею, а в возможность превратить эту идею в большие прибыли и умножить их.

Анализ экономической литературы по проблемам венчурного инвестирования позволил систематизировать компании, претендующие на получение инвестиций, в зависимости от стадии развития, в вен-

чурном бизнесе и классифицировать таковые по следующим критериям:

- «Seed» – «компания на стадии посева»;
- «Start-up» – «компания на начальной стадии»;
- «Early stage» – «компания на ранней стадии»;
- «Growth» – «компания на стадии роста»;
- «Exit» – «компания на стадии выхода».

По степени риска обозначенные стадии ранжируются в направлении от первой к последней. На каждом из этапов развития компании к финансированию ее проекта подключаются разные инвесторы – от частных лиц до крупных транснациональных фондов. Как правило, дефицит финансовых вложений компании-новаторы имеют на первых двух стадиях.

Рассмотрим подробнее посевную стадию. На этом этапе имеется лишь проект или бизнес-идея, которые необходимо профинансировать для проведения дополнительных исследований, создания опытных образцов продукции, оценки концепции бизнеса и подготовки проекта к поиску инвестиций. Компания может рассчитывать на вложения со стороны семьи и друзей, получение субсидий и грантов от государственных структур, а также на инвестиции так называемых бизнес-ангелов.

В целом, для финансирования «сидов» активно действует формула трех «F»: family, friends, «fools» (семья, друзья и «наивные») [1]. Начиная бизнес на собственные денежные средства, предприниматель рискует потерять только вложенный капитал, однако далеко не у всех имеется достаточно личных средств для реализации задуманного. Что касается друзей, то можно взять у них деньги в займы или привлечь к делу в качестве соучредителей. Но большой проблемой могут стать частые раздоры из-за постигших неудач. Если привлечь в качестве соинвестора частного кредитора, обладающего стартовым капиталом и заинтересованного в реализации идеи, то, доверив собственное дело более опытному партнеру, предприниматель рискует потерять свой бизнес. Кстати, на посевной этап, по оценке экспертов, требуется от 150 т.р. до 9 млн.руб., в зависимости от капиталоемкости проекта и длительности этапа.

Одним из источников финансирования, который мог бы стать основным, является банковский кредит, и за рубежом банки давно кредитуют стартовый бизнес [2]. Однако российские финансово-кредитные учреждения на такой шаг пока практи-

чески не идут. Многие банки, объявляя о возможности кредитования малого бизнеса, выдвигают жесткие условия: требуют предоставления залога или других гарантий возврата кредита, а начинающим предпринимателям дать такие обязательства сложно. Кроме того, могут возникнуть проблемы со сроками кредитования. Большинство банков устанавливается срок расплаты не позже, чем через год после получения кредита. Специалисты считают, что «раскрутиться» за это время могут только торговые фирмы и предприятия сферы услуг, в то время как компаниям, которые заняты производством и тем более разработкой инновационного продукта, требуется на это минимум 2-3 года.

Одним из основных двигателей роста «посевных» фирм могло бы стать государственное финансирование, в частности льготы на кредиты, налоговые льготы и грантовое финансирование. Однако выиграть грант или получить значительные льготы от государства достаточно сложно. К примеру, из общего числа заявок Российский фонд фундаментальных исследований принимает к финансированию всего лишь около 1/3 проектов [4].

В рамках поддержки молодых предпринимателей осуществляются различные программы и проводятся конкурсы, например, программа «СТАРТ», организуемая Фондом содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере с целью финансирования инновационных проектов, находящихся на начальной стадии развития. В качестве источника финансирования здесь используются средства федерального бюджета, выделяемые на науку. Участникам конкурса необходимо выполнить большое количество условий, в числе которых проведение разработок по приоритетным и наукоемким направлениям бизнеса. Проект должен содержать научно-техническую часть и план действий по его реализации; а победители конкурса обязаны создать малую компанию, оформить права на интеллектуальную собственность и т.д.

Что касается грантов, то основной проблемой является сама процедура написания заявки на получение гранта: необходимо знать, как правильно оформить заявку, чтобы иметь шанс на успех, как наиболее выигрышно описать проект, чтобы им заинтересовались и в него поверили. Конкуренция за благотворительные источники помощи в мире очень остра. Кроме того, фонды сами часто ограничивают тип получателей грантов и типы работ, которые они готовы финансировать.

Еще одним вариантом привлечения инвестиций являются бизнес-ангелы. Это состоятельные частные лица, инвестирующие собственные средства в компании, находящиеся на начальных стадиях развития и имеющие значительный потенциал роста. Чаще всего ими приобретается от 25% до 49% акций (долей) компаний, в зависимости от размера предоставляемых ими средств, степени риска проекта и предполагаемой доходности, причём в рамках этого сотрудничества неформальные инвесторы делятся с предпринимателем собственными знаниями, опытом, связями и деловыми навыками. В России сегодня действуют несколько организаций бизнес-ангелов, крупнейшие из которых – Национальная Сеть Бизнес-ангелов «Частный капитал» и Национальное Содружество Бизнес-ангелов России.

Но заинтересовать «неформального инвестора» в своем проекте не совсем просто. Во-первых, необходимо предоставить качественно проработанный и хорошо структурированный бизнес-план, а во-вторых, нужно продемонстрировать, что проект способен дать высокую отдачу в течение короткого периода времени. Имеются и другие проблемы: процесс поиска инвестора может стать длительным; бизнес-ангелы с целью облегчения контактов с

предпринимателем предпочитают инвестировать в компании, которые находятся поблизости (в своем регионе). Наконец, самого предпринимателя может не устраивать размер инвестиций, который готов вложить в его проект бизнес-ангел.

Следует отметить и негативные стороны данного источника финансирования. Бизнес-ангелы предпочитают принимать активное участие в процессе управления фирмой, тем самым, усиливая риск потерять контроль предпринимателя над собственным бизнесом. В отличие от венчурных фондов, бизнес-ангелы зачастую не имеют внушительного имиджа или престижа национального института, а это может послужить препятствием в получении компанией банковского финансирования или в публичном размещении своих акций.

На следующей стадии развития инновационной компании – «старт-ап», когда компания, обладая опытными образцами, пытается организовать производство и выход продукции на рынок, – к списку потенциальных источников финансирования присоединяются венчурные фонды.

Первое, что делает компания, желающая получить инвестиции на этапе развития start-up, – это определение круга венчурных фондов, которые могли бы проинвестировать текущий проект. Венчурный рынок в РФ слабо развит, можно даже утверждать, что только сейчас он начинает развиваться. По данным аналитического журнала «Эксперт», количество венчурных фондов действующих на территории РФ за четыре года увеличилось втрое и рост продолжается. Проблемой является то, что, несмотря на положительную динамику роста, реально из них работают не более 40% [5].

Существенная проблема инновационного развития в нашем государстве заключается в том, что российский венчурный инвестор не заинтересован в инновационном проекте на его начальной стадии, предпочитая проекты с невысоким потенциалом, но умеренным риском, из которых легче осуществить «выход». Инвестиции в такие проекты требуют так называемых «быстрых» денег, возврат которых возможен в ближайшие 2-3 года. Вполне вероятно, что одной из причин этого является нестабильная политическая и экономическая ситуация в стране, связанная с разразившимся в мире финансовым кризисом. Поэтому инвесторы, как правило, выбирают поздние стадии развития инновационного проекта как менее рискованные и менее прибыльные, но зато более стабильные и более предсказуемые.

Что же касается основных направлений инвестирования, осуществляемых венчурными фондами, то более 80% фондов инвестируют в информационно-коммуникационные технологии и IT-проекты. Около половины венчурных фондов, отобранных по таким критериям, как деятельность на рынке РФ и наличие информации о них в специализированных источниках, инвестируют в новые материалы и нанотехнологии. Около 30% всех фондов – в средства безопасности, биотехнологии, энергетику, экологию; и лишь некоторые из них – в медицину, прикладную математику, экономику и транспорт [5].

Отсюда следуют два вывода: 1) венчурное финансирование в России чрезвычайно сильно подвержено влиянию моды; 2) венчурный инвестор финансирует преимущественно те проекты, которые востребованы сегодня.

Очевидно, для того чтобы компания могла максимально заинтересовать инвестора, она должна уметь не только четко формулировать свою идею и пути её воплощения в жизнь, грамотно составлять и презентовать бизнес-план, но и максимально заинтересовать инвестора, представив свой проект в выгодном свете и показав все его сильные стороны и конкурентные преимущества.

Однако, как показывает опыт работы ведущих венчурных фондов и опыт проведения Российских Венчурных Ярмарок, чаще всего команда разработчиков не в состоянии достойно представить свой проект. О недостаточной готовности компаний к встрече с потенциальным инвестором свидетельствует тот факт, что лишь 5% бизнес-планов читаются далее резюме и всего 10% – проходит первичный отбор. Отобранные проекты тщательно проверяются, после чего только 10% из них финансируются [5].

Следовательно, поиск инвестора для инновационного проекта на начальной стадии его развития отчасти выполняет функцию естественного отбора и отсева. По статистике, только 6 из 1000 бизнес-планов получают финансирование.

Наиболее серьезная проблема, с которой сталкивается инновационная компания, – это та доля бизнеса, которую венчурный фонд требует в обмен на инвестиции. В мировой практике, как правило, венчурный фонд в обмен на финансирование не требует контрольного пакета акций. Однако российская практика венчурного инвестирования говорит об обратном: существует достаточное количество фондов, требующих в подобной ситуации 50% + одну акцию.

В соответствии с кратким обзором инвестиционных критериев [1], венчурный инвестор придает наибольшее значение следующим критериям (рас-

положенным по степени важности их для инвестора): кредитоспособность предпринимателя; оценка предпринимателя и его команды; степень их энтузиазма; степень предлагаемого финансового вознаграждения; потенциал продаж продукта/услуг и роста рынка; ожидаемая норма прибыли; компетентность инвестора в той сфере деятельности, в которой реализуется проект; размер инвестиций.

Что же касается компаний-соискателя инвестиций, то она, напротив, обращает особое внимание на понимание бизнеса инвестором, на размер инвестиций и на степень вмешательства инвестора в жизнь компании.

Несмотря на реализуемый курс на инновационную модель экономического роста в целом, финансирование на начальных этапах становления инновационной компании развито слабо [3]. В настоящий момент существует огромное количество инновационных проектов, развитие которых сильно тормозится из-за отсутствия инвестирования. Без создания и совершенствования инновационной инфраструктуры проблема поиска инвестора инновационной компанией на начальных этапах развития так и останется нерешенной. К сожалению, в настоящее время нет оснований говорить о крупномасштабных технологических прорывах в промышленности, интенсивном освоении результатов исследований и разработок.

Библиографический список

1. Городникова Н.В., Гохберг Л.М. Индикаторы инновационной деятельности. / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, И.А. Кузнецова, С.В. Мартынова, Т.В. Ратай, Л.А. Росовецкая // стат. сб.–М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 2012. С. 17,447.
2. Крайнова О.С. Инновационные маркетинговые инструменты в продвижении туристских предприятий: нереализованный потенциал социальных медиа. // В сборнике: Индустрия туризма и сервиса: состояние, проблемы, эффективность, инновации 2014. С. 22-35.
3. Лазутина А.Л., Павлова Ю.А. Инновационная составляющая развития предприятий как источник экономического роста России. // В сборнике: Индустрия туризма и сервиса: состояние, проблемы, эффективность, инновации сборник статей по материалам II Международной научно-практической конференции. 2015. С. 36-39.
4. Макарова И.А. Механизмы развития государственно-частного партнерства в различных формах на высокотехнологических предприятиях. // Экономические науки. 2011. № 8. С.32-35.
5. Морозова И.М., Проблемы подхода к определению рыночной устойчивости хозяйствующего субъекта. // Приволжский научный вестник. 2014. № 3-2 (31). С. 43-48.
6. Сытник, А.А., Колотырин, Д.А. Институты развития как организационная форма осуществления венчурного инвестирования. // Известия СГУ. Серия Экономика, Управление. Право, 2014, № 3.

References

1. Gorodnikova N.V., Gohberg L.M. Indikatory innovatsionnoj deyatel'nosti. / N.V. Gorodnikova, L.M.Gohberg, G.A.Gracheva, I.A.Kuznecova, S.V.Martynova, T.V.Rataj, L.A.Rosoveckaya // stat. sb.–M.: Nacional'nyj issledovatel'skij universitet «Vysshaya shkola ehkonomiki». 2012. S. 17,447.
2. Krajnova O.S. Innovatsionnye marketingovyje instrumenty v prodvizhenii turistskih predpriyatij: nerealizovannyj potencial social'nyh media. // V sbornike: Industriya turizma i servisa: sostoyanie, problemy, ehffektivnost', innovacii 2014. S. 22-35
3. Lazutina A.L., Pavlova YU.A. Innovatsionnaya sostavlyayushchaya razvitiya predpriyatij kak istochnik ehkonomicheskogo rosta Rossii. // V sbornike: Industriya turizma i servisa: sostoyanie, problemy, ehffektivnost', innovacii sbornik statej po materialam II Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2015. S. 36-39.
4. Makarova I.A. Mekhanizmy razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v razlichnyh formah na vysokotekhnologichnyh predpriyatyah. // EHkonomicheskie nauki. 2011. № 8. S.32-35.
5. Morozova I.M., Problemy podhoda k opredeleniyu rynochnoj ustojchivosti hozjajstvuyushchego sub'ekta. // Privolzhskij nauchnyj vestnik. 2014. № 3-2 (31). S. 43-48.
6. Sytnik, A.A., Kolotyryn, D.A. Instituty razvitiya kak organizatsionnaya forma osushchestvleniya venchurnogo investirovaniya. // Izvestiya SGU. Seriya EHkonomika. Upravlenie. Pravo, 2014, № 3.

ХОЛОДИЛЬНАЯ УСТАНОВКА ДЛЯ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННОГО ХОЛОДА

Леонтьев Н.А., к.т.н., Северо-восточный федеральный университет им. М. Аммосова
Протодияконова А.А., Северо-восточный федеральный университет им. М. Аммосова
Неустроев Н.С., Северо-восточный федеральный университет им. М. Аммосова

Аннотация: В данной статье описывается проблема энергообеспеченности северных регионов Республики Саха (Якутия) и предлагается вариант уменьшения электропотребления с применением энергосберегающей технологии. Новый проект холодильной установки для северных регионов позволит сэкономить электропотребление, а вместе с ним и повысить конкурентность местных производителей.

Ключевые слова: холодильная установка, арктические регионы, энергосбережение.

Abstract: This article describes the problem of energy supply in the northern regions of the Republic of Sakha (Yakutia) and offers options to reduce energy consumption by using energy-saving technology. The new project of the refrigeration unit for the northern regions to allow saving power, and with it, and to increase the competitiveness of local producers.

Keywords: refrigerator, arctic regions, energy saving.

Северные регионы Российской Федерации имеют большую площадь и малую плотность населения, населенные пункты расположены на большом удалении друг от друга и основных транспортных магистралей. Для обеспечения северных населенных пунктов требуются большие денежные и трудовые затраты, так как отсутствует развитая транспортная инфраструктура. Для завоза грузов применяют речной транспорт в летнее время и автотранспорт в зимнее, с расчисткой автотрасс. По таким дорогам завозят продуктовые и товары народного потребления, дизельное топливо, мазут и уголь. Иногда осуществляются пассажирские перевозки с помощью специально оборудованных машин, местное население использует снегоходы для передвижения по бездорожной местности, а летом используют маломерные суда. Очень часто доставка осуществляется с помощью авиационного транспорта, хотя в основном они используются в качестве пассажирского транспорта. Обратный вывоз продукции осуществляется автомобильным или авиационным транспортом.

Существующие проблемы с грузовым обеспечением населенных пунктов, это в летнее время - маловодье на реках, заиленность речного фарватера, низкий уровень воды на порогах и перекатах, малые сроки навигации, недостаток свободного речного транспорта, проблемы кредитования и закупок на длительный срок. В зимнее время проблемами являются теплые зимы, обильный снегопад, долгие метели, поздняя зима и ранняя весна, ледовые наледы и разливы воды над льдом - тараны, толстый снежный покров, из-за которого замедляется промерзание рек и озер, по которым пролегают основные маршруты автодорог. Автотрассы требуют постоянной расчистки, что накладывает дополнительные расходы на их содержание. Также проблемы вызывают короткий срок доставки груза - от января до марта.

Энергообеспечение сельских населенных пунктов в отдаленных населенных пунктах Якутии имеет свои региональные трудности: Из-за отдаленности от мест расположения гидроэлектростанций, от месторождений угля и газа, из-за отсутствия трубопроводов невозможно протянуть высоковольтные линии электропередачи, из-за малой плотности населения содержание высоковольтных линий не выгодно. Для электрообеспечения используют дизельные электростанции, для этого осуществляют завоз дизельного топлива, что вызывает существенное удорожание генерируемой электроэнергии по сравнению с центральными районами Якутии. Средний объем завозимого топлива в год составляет в среднем от 360 тонн до 480 тонн топлива для

пункта с населением численностью до одной тысячи жителей [1]. Многие населенные пункты имеют централизованное теплоснабжение с помощью котельных установок, многие дома являются многоквартирными и подключены к сети снабжения теплом, холодной и горячей водой. Хотя в домах, где остается печное отопление, все равно вопрос обеспечения печным топливом тоже стоит остро.

Для снижения затрат имеются попытки применить альтернативные методы энергообеспечения. Существуют эксперименты по установке дополнительных источников питания на основе солнечных панелей и на основе ветрового генератора [5]. Есть проекты применения биогаза и гидрогенерации с помощью малых рек [4]. К сожалению, не во всех населенных пунктах системы гидрогенерации возможны, так многие населенные пункты не имеют гидроресурса в виде малых рек. Данные альтернативные методы имеют сезонное колебание в выработке мощности и могут применяться в качестве вспомогательного источника энергии.

Одним из путей уменьшения расходов является внедрение энергоэффективных технологий для широкого круга потребителей, для этого населения должно быть заинтересовано в процессе использования таких технологий. Заинтересованность можно достичь разными путями, административными, централизованной закупкой, а вот один из путей это снижения расходов населения на оплату электроэнергии. Уменьшение затрат на потребляемую энергию без снижения потребительских возможностей также дает повышения энергоэффективности, в частности применение современных энергосберегающих ламп снизило затраты на освещение.

По данным различных источников 20-30% электропотребления применяется для холодильной и морозильной установки, что является достаточно высоким показателем энергопотребления.

В продаже имеются модели холодильников с дополнительным питанием от солнечной панели, данные модели могут быть весьма полезны в летнее время, когда солнечная активность максимальна и в заполярных районах наступает полярный день. Также солнечные панели и системы на их основе можно применять для питания различных устройств с малым энергопотреблением. Например, в сельской местности для телекоммуникационных радиотрансляторов можно использовать солнечные панели в дни с достаточной энергией солнечного сияния [3].

В зимний период солнечная активность в Арктике снижается, длительность светового дня уменьшается до нескольких часов. В северных районах наступает полярная ночь, до нескольких месяцев солнце не показывается над горизонтом. В таких

условиях применение солнечных панелей становится невозможным, солнечной энергии не хватает на подзарядку аккумуляторов. Летом дизельные электростанции включаются на несколько часов в сутки, для обеспечения жизнедеятельности населения. Зимой генерация электроэнергии с помощью дизельного генератора идет в круглосуточном режиме. Применение дизельных электростанций очень затратно, так как на цену топлива накладывается цена доставки, в итоге реальная стоимость 1 кВт электроэнергии достигает в среднем 50 руб, хотя местами может дойти и до 90-100 руб.

Чтобы ослабить нагрузку для северных районов Якутии, было введено перекрестное субсидирование, в итоге тарифы для северных районов стали «ниже фактических за счет того, что тарифы для крупных промышленных потребителей выше фактических», так пишут республиканские средства массовой информации.

Крупные промышленные потребители стали покупать электроэнергию не у ПАО «Якутскэнерго», а на оптовом рынке энергии и мощности, где тарифы ниже, а также вводит свои собственные системы генерации электроэнергии. Снижение же объемов продаваемой ПАО «Якутскэнерго» электроэнергии влечет за собой рост тарифов для прочих категорий потребителей.

В целом в промышленности и в науке идет работа по повышению энергоэффективности традиционных схем, исследуют повышение эффективности испарителей [2, 3]. Все работы в данной области ведутся для широкого круга потребителей и для применения внутри здания, без учета местных особенностей климата.

Использование холодильных ящиков встроенных в стены здания не решает проблему хранения продуктов, так как такие температура в ящике сильно зависит от внешней температуры и такие ящики могут быть применены в качестве морозильника в короткий период времени. Для хранения размороженных продуктов, фруктов и овощей необходим бытовой холодильник, создание такого холодильника невозможно без устройства регулировки температуры. Регуляторы температуры бывают с электропитанием и датчиками или же механические на ос-

нове эффекта расширения газа в зависимости от температуры окружающей среды.

Для уменьшения энергопотребления предлагаем использовать холодильную установку с внешним охладителем, которая не потребляет электроэнергию. Это позволяет решить проблему увеличения потребления электроэнергии и сэкономить электроэнергию и соответственно дорогое топливо.

Внешний охладитель должен иметь достаточно большую площадь охлаждения для эффективной работы при температуре около нуля градусов. Для самотечной системы охлаждения внешний радиатор необходимо вынести выше уровня установки холодильной установки, трубы для теплоносителя внутри здания должны быть теплоизолированы. Монтаж радиатора необходимо совершить на теневой стороне здания или на чердаке или в другом месте защищенной от прямых солнечных лучей. Холодильная установка должна быть оборудована термостатом для регулирования температуры теплоносителя. Теплоноситель необходимо выбирать с низкой вязкостью и низкой температурой кристаллизации, до -70 градусов по Цельсию. Выбор температуры кристаллизации теплоносителя обусловлен минимально низкими температурами в Якутии, где в сельской местности опускается до -65 градусов по Цельсию. В качестве теплоносителя можно применить этиловый спирт или водно-спиртовую смесь, но с концентрацией не меньше 90%. При использовании другого теплоносителя необходимо исходить из-за соображения безопасности в случае утечки, в том числе и пожаробезопасности.

Климат в северных регионах разнообразный, имеет широкий спектр температур и рельефа. Например, на широте города Якутска дни с температурой ниже +2 днем, это с половины октября до половины мая, примерно 7 месяцев или 210 дня. Если взять холодильник с потребляемой мощностью в год 300 кВт, то экономический эффект будет $300/365 \cdot 210 = 172$ кВт. При тарифе за электричество по 5,45 рублей в городе Якутске экономия составляет 937 руб. Совсем другие цифры получается в северных районах, там количество дней близко к 250 и реальная стоимость 1 кВт электроэнергии равна 50 руб. В итоге за год получается $205 \text{ кВт} \cdot 50 = 10250$ руб.

№	Район	Дни	Экономия, кВт	Стоимость 1 кВт, руб.	Экономия, руб.
1	Центральные районы	210	172	5,45	937
2	Арктические районы	250	205	50	10250

При использовании комбинированной системы экономия может быть больше, так как ночные температуры могут низкими и летом вероятность заморозков очень высока, так сухой резко континентальный климат отличается большим разбросом ночных и дневных температур. В горной местности также дневные и ночные перепады температур высокие, летние ночные температуры весьма низкие, часто наступают заморозки в середине лета.

Для работы в теплый период года придется применить систему с автономным питанием от солнечных панелей и системой аккумулирования энергии с помощью аккумуляторов для питания холодильника в ночное время. Емкость аккумулятора необходимо брать от 100 Ам/ч, генерируемая мощность солнечных панелей должна быть в пределах 200 Вт, что является достаточным в условиях полярного дня, при длительности солнечного сияния от 12 часов, то есть от весеннего солнцестояния до осеннего солн-

цестояния, по календарю от 22 марта до 22 сентября. Желательно применение аккумуляторов с глубокой разрядкой, также необходимо обеспечить аккумуляторам тепловой режим для долгой и продуктивной работы, который достигает до 10 лет.

Таким образом, комбинированная система охлаждения будет являться энергоэффективным устройством для применения в северных регионах.

Для повышения энергоэффективности необходимо отходить от перекрестного субсидирования электричества производителям, надо выделять субсидирование муниципалитетам и населению с повышением стоимостью потребляемой электроэнергии. При повышении цены на электроэнергию для потребителей более быстро будут внедряться энергоэффективные технологии и обновляться оборудование, так как появится заинтересованность во внедрении новых технологий для экономии энергоресурсов.

Библиографический список

1. Заголило С.А., Семёнов А.С. Перспективы использования солнечной энергетики в децентрализованных энергорайонах Крайнего Севера // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. №11-3. С. 333-336.
2. Лемешко М.А., Алехин С.Н., Урунов С.Р., Серебряков А.В. Способ увеличения энергоэффективности бытовых холодильных приборов // В сборнике: Научный поиск в современном мире сборник материалов XI международной научно-практической конференции. 2016. С. 33-36.
3. Леонтьев Н.А., Протоџяконова А.А. Летний радиотранслятор с автономным питанием для сельской местности Якутии // Успехи современной науки – №1 - 2017 – с.93-95
4. Петросов С.П., Лемешко М.А., Кожемяченко А.В., Урунов С.Р. Мониторинг энергетических показателей бытовых холодильников в период эксплуатации // Техничко-технологические проблемы сервиса. 2014. № 4 (30). С. 20-25.
5. Семёнов А.С., Заголило С.А. Возможности использования солнечной энергетики в децентрализованных энергорайонах Крайнего Севера // В сборнике: Молодежь в науке: Новые аргументы Сборник научных работ II-го Международного молодежного конкурса. Отв. ред. А.В. Горбенко. 2015. С. 82-86.
6. Семёнов А.С., Шипулин В.С., Рушкин Е.И., Саввинов П.В., Еремеева Р.Е. Перспективы использования возобновляемых источников энергии в Республике Саха (Якутия) // Международный научный журнал Альтернативная энергетика и экология. 2013. №3 (121). С. 138-142.

References

1. Zagolilo S.A., Semyonov A.S. Perspektivy ispol'zovaniya solnechnoj ehnergetiki v decentralizovannyh ehnergorajonah Krajnego Severa // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. 2015. №11-3. S. 333-336.
2. Lemeshko M.A., Alekhin S.N., Urunov S.R., Serebryakov A.V. Sposob uvelicheniya ehnergoehfektivnosti bytovyh holodil'nyh priborov // V sbornike: Nauchnyj poisk v sovremennom mire sbornik materialov XI mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. 2016. S. 33-36.
3. Leont'ev N.A., Protod'yakonova A.A. Letnij radiotranslyator s avtonomnym pitanem diya sel'skoj mestnosti YAkutii // Uspekhi' sovremennoj nauki – №1 - 2017 – s.93-95
4. Petrosov S.P., Lemeshko M.A., Kozhemyachenko A.V., Urunov S.R. Monitoring ehnergeticheskikh pokazatelej bytovyh holodil'nikov v period ehkspluatcii // Tekhniko-tekhnologicheskie problemy servisa. 2014. № 4 (30). S. 20-25.
5. Semyonov A.S., Zagolilo S.A. Vozmozhnosti ispol'zovaniya solnechnoj ehnergetiki v decentralizovannyh ehnergorajonah Krajnego Severa // V sbornike: Molodezh' v nauke: Novye argumenty Sbornik nauchnyh rabot II-go Mezhdunarodnogo molodezhnogo konkursa. Otv. red. A.V. Gorbenko. 2015. S. 82-86.
6. Semyonov A.S., SHipulin V.S., Rushkin E.I., Savvinov P.V., Eremeeva R.E. Perspektivy ispol'zovaniya vozobnovlyaemykh istochnikov ehnergii v Respublike Saha (YAkutiya) // Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal Al'ternativnaya ehnergetika i ehkologiya. 2013. №3 (121). S. 138-142.

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ФАКТОРЫ ВРЕМЕНИ ПРОИЗВОДСТВА, ОТРАЖАЕМЫЕ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Магомадов М.М., д.э.н., профессор, АН ЧР
Шахгираев И.У., к.э.н., ЧГУ

Аннотация: Статья посвящена исследованию актуальных проблем интенсификации производства и роста производительности труда. Авторы исследуют количественные и качественные факторы времени производства.

Ключевые слова: научно-технический прогресс, интенсификация производства, производительность труда, показатели производительности.

Abstract: The article is devoted to the study of actual problems of production intensification and growth of labor productivity. The authors examine the quantitative and qualitative factors of production time.

Keywords: scientific and technical progress, production intensification, labor productivity, productivity indicators.

Отдельные стороны (количественные и качественные) критерия интенсификации, с точки зрения времени производства, отражаются в системе временных показателей. Уместно отметить, что в исследовании времени производства система показателей относится к числу малоразработанных проблем.

Если изложенные теоретические положения о сущности, критерия интенсификации производства показывают, что они представляют собой сложный и противоречивый процесс (противоречивый в смысле диалектического процесса развития), характеризующийся значительным разнообразием качественных сторон, то всесторонняя количественная оценка может быть дана только через систему показателей. В этой системе должны получить отражение соответствующие качественные изменения в факторах производства и их функционирования.

Представляется, что измерительные функции и качественные признаки времени производства отражаются в следующих показателях:

- величина затрат времени производства в тех или иных производственных процессах и циклах;
- структура времени производства в процентах, характеризующих долю отдельных частей по отношению к общему времени производства;
- интенсивность, ритмичность, периодичность.

Определенное представление о критерии интенсификации с позиций времени производства дают и такие временные показатели, как организационное время, длительность и темпы производственного цикла, активное и массивное время в рамках времени производства.

Анализ социально-экономических процессов с помощью указанных показателей позволяет судить о закономерностях и тенденциях изменения календарного времени, времени производства, рабочего вне рабочего и свободного времени. Наблюдается тенденция к сокращению рабочего и увеличению вне рабочего времени в рамках календарного времени: изменению структуры времени производства, в частности, сокращению его составных частей таких как время пребывания средств в запасе, время воздействия естественных и искусственных процессов. При этом в большей степени и более быстрыми темпами меняется рабочий период. Все более эффективно используется вне рабочее и свободное время.

Времени производства, материализованным в продукте, и временными показателями процесс интенсификации не исчерпывается, хотя в совокупности они выступают мерилем, оценкой и отображают его различные стороны. Процесс интенсификации находит также свое выражение в системе показателей, количество которых находится в зависимости от сложности рассматриваемого процесса. Бесспорным является тот факт, что процесс интенсификации производства способствует ускорению оборачи-

ваемости средств предприятия, причем как всех авансированных средств, так и отдельных составных частей: основных и оборотных производственных фондов, денежного фонда заработной платы.

Некоторые экономисты предлагают принять в качестве исходного показателя интенсификации объем новых производственных научных знаний, или размер затрат на науку в общих издержках производства.

Но интенсификация как процесс совершенствования производственного аппарата и продуктивного функционирования наличных средств производства, протекающий во времени, не может быть выражена только объектом научных знаний или размер затрат на науку в общих издержках производства. Во-первых, потому, что наличный объем научных знаний и затраты на науку только частично, односторонне не в реальности, а в потенции, отражают процесс интенсификации. Попытку ввести исходный показатель интенсификации на основе степени его потенциальности вряд ли можно считать правомерной. Во-вторых, наличный объем научных знаний надо еще материализовать в натурально-вещественных факторах производства, а это в каждый данный момент ограничено возможностями и состоянием наличных ресурсов общества. В-третьих, высокий уровень затрат на науку может сопровождаться относительно менее высоким уровнем выработанных научных знаний и их эффективностью. Известно немало примеров, когда затраты на науку не давали ожидаемых результатов. Поэтому такие затраты должны соотноситься с результатами и характеризовать эффективность созданных научных только на их выработку. В-четвертых, процесс получения знаний, а не интенсификации развертывается на основе не только новых средств производства, созданных в данной стране путем материализации научных знаний, но и приобретаемых в других странах в силу международного разделения труда посредством научно-технического и экономического сотрудничества между странами.

Таким образом, не материализованный в средствах производства объем научных знаний и затраты на науку выходят за рамки показателей интенсификации производства, хотя они и представляют некоторые потенции.

На наш взгляд, исходным показателем, процесса интенсификации выступает стоимостный синтетический показатель обратимости средств предприятия.

Рассматривая в ряде публикации время производства, материализованное в продукте, как критерий интенсификации, мы абстрагировались от времени обращения. При этом мы в основном акцентировали внимание на процессе производства, где продуктивно функционируют средства предприятия.

Но постоянное продуктивное функционирование средств производства предполагает их непрерывное возобновление. Как их возобновления, так и про-

цесс производства протекают с учетом фактора времени. Учет фактора времени позволяет выявить и определить пути ускорения процесса воспроизводства, а, следовательно, производства большей продукции в единицу времени, ускорения темпов расширенного воспроизводства. Увеличение результатов производства и сокращение затрат органически связаны с экономией времени, которая характеризует масштабы ускорения процесса общественного производства, достижения ими поставленной цели в более короткие сроки.

Ускорение оборачиваемости средств предприятия, или уменьшение продолжительности периода их оборота позволяет одним и тем же объемом средств предприятия создавать большую массу потребительных стоимостей и снижает стоимость единицы продукции за счет эффективного использования основных фондов, поскольку их стоимость переносится на все большую массу материальных благ. Это показывает, что средства предприятия содержит в себе производительные потенции, границы которых определяются не только их объемом, но и экстенсивным и интенсивным использованием средств производства и фактором времени. При оценке факторы времени необходимо учитывать не только продолжительность производственного цикла, протяженность рабочего времени-экстенсивность, но и уплотнение его объема, сжатие каждого отрезка времени путем загрузки до предела, т.е. нужно повысить интенсивность на всех уровнях и во всех процессах. При таком подходе возможен реальный рост эффективности производства и качества труда. При этом показатель оборачиваемости средств предприятия выступает не только в качестве меры, но и как фактор, ускоряющий процесс производства и обращения, материальных благ.

Среди показателей, характеризующих интенсификацию производства, важное место принадлежит показателям обновления основных фондов.

Одним из них является коэффициент обновления (Кобн) средств труда, который исчисляется как отношение включенных новых основных фондов (Фн) к общей их сумме (Фх) на последнюю дату того периода, по которому исчисляется данный коэффициент, т.е. $K_{обн} = \frac{Фн}{Фх}$. Коэффициенты обновления отражает удельный вес новых основных фондов в общем объеме на конец данного периода и помогает определить тенденцию в обновлении основных фондов. Этот показатель тесно связан с темпом роста и структурой основных фондов, т.к. процесс обновления средств труда во всех случаях сопровождается ростом технического уровня производственного аппарата.

Вслед за коэффициентом обновления основных фондов в систему показателей интенсификации предлагается показатель исчисления фондоотдачи. Как известно, фондоотдача характеризует эффективность использования основных производственных фондов. На практике ее обычно рассчитывают как выпуск таковой продукции на 1 рубль основных производственных фондов. Нам представляется что было бы правильнее исчислять (Ф) как отношение реализованной продукции (РП) к среднегодовой стоимости основных фондов (Осн.Ф.) – $\frac{РП}{Осн.Ф.}$, ибо реализацией завершается цикл оборота средств предприятия. Этот показатель отражает и то, что произведенный продукт по своему качеству нашел общественное признание.

В производстве продукции особая роль принадлежит оборотным фондам. Они материально своей телесностью входят в создаваемый продукт и полностью переносят свою стоимость на него. Стоимость оборотных фондов, перенесенная на готовый продукт, значительно выше стоимости основных

фондов. Поэтому интенсификация использования оборотных фондов под которой понимается выработка все большего количества продукции из данной массы исходного сырья и материалов, имеет большое народно-хозяйственное значение. Снижение материалоемкости общественного продукта, уменьшение энергоёмкости национального дохода и металлоёмкости приводит к значительному экономическому росту. Для определения интенсификации использования материально-вещественных элементов производства наряду с фондоотдачей необходим еще один показатель – материалотдача. В практике экономической работы он до сих пор не нашел своего применения, хотя об этом показателе автор этих строк писал 80-х годах ХХ века многократно. Вместо него используется обратный ему показатель материалоемкости, который всего лишь фиксирует содержание сырья и материалов в продукции, тогда как показатель материалотдачи ориентирует уже в процессе производства на эффективное использование сырьевых ресурсов. В этом проявляется важная роль и качественная сторона показателя материалотдачи в процессе интенсификации производства. Он отражает одну из важнейших сторон – использование предметов труда.

Следующим показателем, отражающим одну из важнейших сторон интенсификации – уровень производительности функционирующих средств труда, является материал-вооруженность основных фондов. Этот показатель дает представление о том, какую массу предметов труда производительно перерабатывает данное количество основных фондов. По мере развития науки и насыщения народного хозяйства новыми средствами труда дальнейший процесс обновления протекает не только в результате замены живого труда общественным, но и в результате замены одних средств труда более производительными и мощными. Этот качественный процесс сопровождается изменением не только соотношения между живым и прошлым трудом, но и пропорции внутри-прошлого труда, общественного в средства производства. Внутри средств производства, а именно между средствами труда и предметами труда, имеются соотношения, пропорции, характеризующиеся тем, что за данный промежуток времени данное количество средств труда приводит в движение, перерабатывает данную массу предметов труда. Хотя значение снижения трудоемкости изготовления продукции продолжает играть важную роль, вместе с тем постепенно возрастает и роль увеличения объема сырья и основных материалов перерабатываемых данным количеством средств труда. При прочих равных условиях рост объема перерабатываемых предметов труда свидетельствует о повышении производительности труда средств труда.

Усиление нагрузки по мощности и удлинению использования во времени основных фондов сопровождается также ускорением переноса и стоимости на продукт.

Содержание материалоемкости основных фондов отражает, что данное количество приводит в движение, перерабатывает данную массу предметов труда. В результате изменяется соотношение средств и предметов труда. Эти изменения внутри средств производства, т.е. возрастание массы предметов труда по сравнению с количеством оживляющих их средств труда, влекут собой такие последствия: во-первых, снижается фондоёмкость продукции, поскольку стоимость основных фондов переносится на большую массу продукции. Во-вторых, растет фондоотдача, так как на единицу основных фондов приходится все большее количество продукции. В-третьих, увеличивается объем выпускаемой продукции и рост производительности труда,

ибо при данном количестве средств труда переработка большой массы предметов труда во всех случаях протекает с ростом объема конечной продукции, а отсюда выработка на одного работающего увеличивается.

Под натиском научно-технического процесса средства труда постоянно совершенствуются, претерпевают изменения их производственно-технические и производительность, которые способствуют приведению в движение все большей массы предметов труда. В этом случае рост производства выступает не как следствие возрастания всех факторов (средств труда, предметов труда и рабочей силы), а как способность средств труда больше привести в движение предметов труда.

Следовательно, рост материаловооруженности основных фондов обусловлен научно-техническим прогрессом. Последний постоянно революционизирует средства труда в их историческом процессе движения. Именно научно-технический прогресс лежит в основе причинно-следственной связи этой объективной реальности.

Обобщающим и заключительным показателем интенсификации производства является рост производительности труда, который отражает объективную связь между затратами рабочего времени и возрастающими результатами производства. В этом показателе синтезируются многие моменты отраженных в предыдущих показателях. Показатель

производительности выражает резюмирующий результат интенсификации производства.

Проблема производительности труда вообще в теоретическом и практическом плане весьма обширна и многогранна. Важная составная часть этой проблемы – установление научно-обоснованной и практически приемлемой методики исчисления производительности труда. Еще 80-х годах XX века многие ученые исчисления производительности осуществляли как отношения количества потребительных стоимостей (Q) созданных за данный промежуток времени, к массе затраченного на этот продукт времени. К движущим мотивам общественным условиям, порождающим непрерывный рост производительности труда, следует отнести: во-первых, развитие и совершенствование материальных и личных элементов общественного производства; во-вторых, улучшения всей системы организации труда и производства; в-третьих, совершенствования отраслевой структуры общественного производства.

Таким образом, рассмотренные нами система показателей в совокупности отражают функциональные и результативные аспекты, качественные и количественные стороны интенсификации общественного производства. Они служат ориентиром в прогнозировании экономики, выявлении резервов дальнейшего совершенствования производства на основе НТП и прогрессивному изменению в экономических отношениях.

* См. в частности статью в сборнике «Молодежь, наука, инноваций» Материалы V Всероссийской научно-практической конференции г. Грозный. 2016, стр. 240-246.

Библиографический список

1. «Молодежь, наука, инноваций» Материалы V Всероссийской научно-практической конференции г. Грозный. 2016, стр. 240-246.
2. Салгирiev P.P. K вопросу финансового обеспечения устойчивого развития муниципального образования. Государственный аудит. Право. Экономика. 2016. № 3. С. 31-38.
3. Салгирiev P.P. Разработка реактивной инновационной политики как механизм реструктуризации и повышения конкурентоспособности экономики региона. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва, 2008.
4. Чажаяев M.I., Салгирiev P.P. Зарубежный и российский опыт развития рекреационных ресурсов. ФГУ Science. 2016. № 2 (8). С. 140-143.
5. Чажаяев M.I., Салгирiev P.P. Проблемы формирования и развития индустрии здоровья. ФГУ Science. 2016. № 2 (8). С. 143-147.

References

1. «Molodezh' nauka, Innovacij» Materialy V Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii g. Groznyj. 2016, str. 240-246.
2. Salgiriev R.R. K voprosu finansovogo obespecheniya ustojchivogo razvitiya municipal'nogo obrazovanija. Gosudarstvennyj audit. Pravo. Ehkonomika. 2016. № 3. S. 31-38.
3. Salgiriev R.R. Razrabotka reaktivnoj innovacionnoj politiki kak mekhanizm restruktunizacii i povyshenija konkurentosposobnosti ehkonomiki regiona. Avtoreferat dissertacii na soiskanie uchehoj stepeni kandidata ehkonomicheskijh nauk / Moskovskij gosudarstvennyj universitet ehkonomiki, statistiki i Informatiki (MEHSI). Moskva, 2008.
4. Chazhaev M.I., Salgiriev R.R. Zarubezhnyj i rossijskij opyt razvitiya rekreacionnyh resursov. FGU Science. 2016. № 2(8). S. 140-143.
5. Chazhaev M.I., Salgiriev R.R. Problemy formirovaniya i razvitiya Industrii zdorov'ya. FGU Science. 2016. № 2 (8). S. 143-147.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ НА УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

Москвитин Г.И., д.э.н., профессор, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Вершинина О.В., к.э.н., доцент, Российский новый университет
Литвинова Т.Н., к.п.н., доцент, Одинцовский филиал МГИМО МИД

Аннотация: В статье на основе архивных данных выполнен анализ и приведен обзор количественного состава ведущих институциональных участников финансового рынка России. Проиллюстрированы результаты изменений в динамике за период 2010-2016 гг. Уделено внимание структуре активов кредитных организаций. Выявлены причины снижения количества страховых компаний на рынке. Приведены направления развития финансового рынка и сделаны выводы.

Ключевые слова: финансовый рынок; реорганизация; страховые премии; страховые выплаты; капитализация; негосударственная пенсия.

Abstract: The article analyzes and overviews on the basis of historical data the number of leading institutional participants in the Russian financial market. It illustrates the results and dynamic changes in financial market for the period of 2010-2016 years. Special attention is paid to the structure of assets of credit institutions. It has revealed the reasons of reducing the number of insurance companies in the market. The results of the financial market, development trends and conclusions are presented.

Keywords: financial market; reorganization; insurance premiums; insurance payments; capitalization; non-governmental pension.

Введение

Исследование влияния институциональных преобразований финансового рынка в разрезе его различных аспектов, всегда было и остается актуальным для страны. Это обусловлено влиянием состояния финансового рынка на процессы, протекающие в экономике и как следствие на благополучие населения страны, а так же положения экономических субъектов.

Актуальной проблемой сегодняшнего финансового рынка, является отрыв финансового и реального сектора по причинам либерализации финансовых рынков, интернационализации мировой экономики, усиления финансового неравенства (рост потребительского кредитования и национальной задолженности стран), непроизводственное использование капитала. Также на состояние рынка значительное влияние оказывает развитие телекоммуникационных технологий. Появление возможности круглосуточного функционирования в реальном времени дает возможность использовать сотни финансовых продуктов, позволяющих распределять риски между видами экономической деятельности, регионами и часовыми поясами. Новые технологии привели к тому, что изменение ситуаций на рынках стало слишком быстрым для человеческого восприятия.

Финансовый рынок достаточно сложный механизм. С его помощью осуществляется межотраслевой, международный перелив капиталов. Механизмы этих рынков в этом отношении значительно эффективнее прямого инвестирования средств и позволяют оптимизировать структуру и динамику общественного воспроизводства.

Одну из главных ролей в движении денежных потоков занимают финансовые рынки и финансовые посредники, такие организации, деятельность которых заключается в том, чтобы предоставить финансовые услуги, продукты. К ним относятся банки, инвестиционные и страховые компании, которые используют для оказания своих услуг различные финансовые инструменты. К финансовым услугам можно отнести: открытие счетов в банке, выдачу займов и различных кредитов, страхование, управление портфелем ценных бумаг и т.д.

В качестве **новизны исследования** выделяем проведенный анализ статистической информации в

том числе архивных данных, в целях обзора изменений, происходящих на финансовом рынке России.

Информационная база исследования основывается на статистике, представленных Официальным сайтом Центрального Банка РФ, а так же архивных данных Федеральной службы по финансовым рынкам и Федеральной службы страхового надзора (Службы в данное время упразднены и функции переданы ЦБ РФ).

Эффективность функционирования рынка во многом зависит от состава его институциональных участников способных функционировать на рынке в соответствии с его меняющимися требованиями и способных удовлетворять потребности рынка в желаемых услугах. Данные обстоятельства свидетельствуют о важности изучения, как количественного состава участников финансового рынка, так и основных изменений в показателях их деятельности. В связи с чем в настоящей работе исследовались ведущие институты финансового рынка, такие как кредитные организации, страховые компании и негосударственные пенсионные фонды.

Анализ институциональных участников финансового рынка

Состояние финансового рынка всегда оказывает непосредственное влияние на развитие экономики и выступает в роли фактора экономического роста и инновационного развития [2]. Сущность финансового рынка и его роль в экономике государства наиболее полно раскрываются в его функциях. Функциями финансового рынка являются: реализация стоимости и потребительской стоимости, заключенной в финансовых активах; организация процесса доведения финансовых активов до потребителей (покупателей, вкладчиков); финансовое обеспечение процессов инвестирования и потребления; воздействие на денежное обращение [16].

Основными участниками финансового рынка всегда выступали кредитные организации, это связано со спецификой оказываемых ими услуг. В последние годы, как и ранее финансовый рынок России претерпевал серьезные изменения, что не могло не сказаться на количестве его основных участников. Так, за исследуемый период прослеживается снижение кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций, рисунок 1.

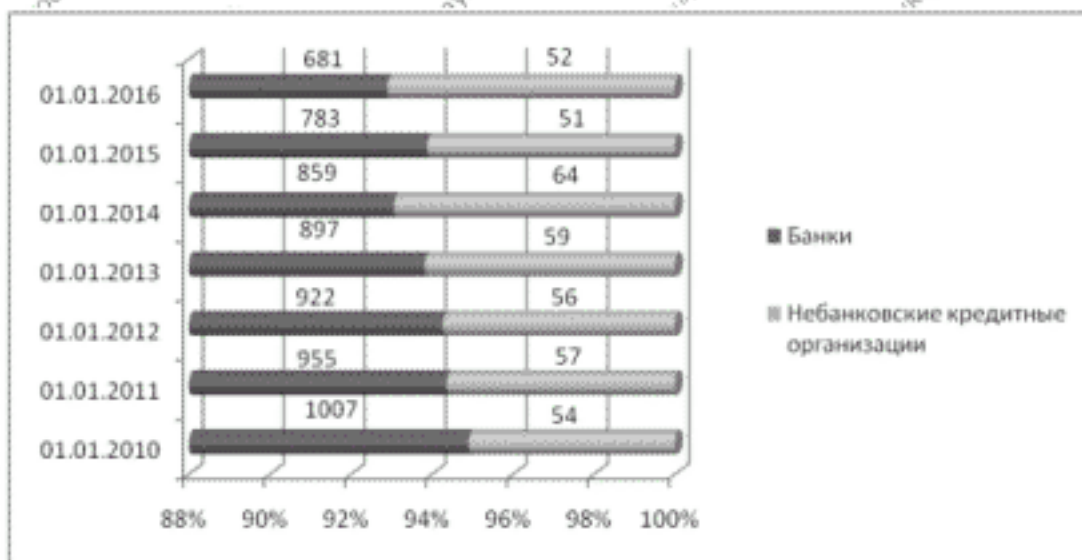


Рисунок 1 - Динамика кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций за 2010-2016 гг., ед.

Так, в 2010 году количество кредитных организаций сократилось с 1058 до 1012. Аннулированы лицензии 28 (для сравнения в 2009 году данные составили 47), 19 кредитных организаций были реорганизованы, 1 кредитная организация получила лицензию ЦБ. В 2010 году 5 крупнейших по величине активов кредитные организации снизили свою долю в совокупных активах банковского сектора с 47,9% до 47,7%, а их доля в структуре совокупного капитала банковского сектора составила 48,8% против 52,2% в 2009 году [5]. Все это обусловлено уходом с рынка «слабых» кредитных организаций, которые не смогли выдержать сложившиеся условия рынка. Кроме того, ЦБ РФ проводил политику по качественному совершенствованию банковского сектора, что не могло не сказаться на участниках рынка.

Количество кредитных организаций продолжает уменьшаться на рынке. Если в начале 2011 года их насчитывалось 1012, то в конце года осталось 978. Таким образом, общее число кредитных организаций снизилось на 3,4%. Банк России отозвал лицензий у 22 кредитных организаций, 18 кредитных организаций были реорганизованы, было создано 5 новых кредитных организаций. Доля 5 крупнейших по величине активов кредитных организаций составила половину совокупных активов всего банковского сектора, а их доля в структуре совокупного капитала банковского сектора составила 50,1%, увеличившись за год на 1,3% [6].

Дальнейшее снижение происходит и в 2012 году - с 978 до 956 (-2,3%). Банк России отозвал лицензий у 23 кредитных организаций, 7 кредитных организаций были реорганизованы, 8 кредитных организаций получили лицензии ЦБ. Доля 5 крупнейших по величине активов кредитных организаций увеличилась на 0,3% и составила 50,3% совокупных активов банковского сектора страны, а их доля в структуре совокупного капитала банковского сектора снизилась с 50,1% до 48,4% [7].

В 2013 году количество действующих кредитных организаций составило 923 (-3,5%). Лицензии 33 кредитных организаций аннулированы, 11 кредитных организаций реорганизованы в форме присоединения, лицензии на осуществление банковских операций получили 11 новых кредитных организаций [8].

2014 год характерен тем, что российский банковский сектор развивался в сложных внешних и

макрэкономических условиях. Замедлился рост экономики, произошло обесценивание рубля, которое спровоцировало рост инфляции. Число кредитных организаций имеющих право на осуществление банковских операций снизилось с 923 до 834 (-9,6%). Основная причина сокращения числа банков - отзыв лицензий из-за нарушения банковского законодательства [9].

Самым сложным для российского банковского сектора оказался 2015 год. Стала наблюдаться нулевая прибыль банковского сектора, громадное формирование резервов что принуждает Центральный Банк, проводить «очистку» банковского сектора. Покинуло рынок 101 кредитная организация. Если в начале года их было 834, то в конце года - 733, 5 крупнейших по величине активов кредитные организации занимают 54,1% в совокупных активах банковского сектора против 53,6% в предыдущем году [11].

Анализируя современную деятельность банковских организаций, отметим, что на начало 2016 года действующих банковских организаций было 680 единиц. Совокупные активы банковского сектора за январь-июнь 2016 года сократились на 4,2% (-0,1%1), до 79,5 трлн. рублей. Объем депозитов и средств на счетах организаций сократился на 7,2% (-1,6%), а объем вкладов физических лиц - на 0,7% (+2,8 процента). Совокупный объем кредитов экономике сократился на 5,0% (-1,6%), кредиты нефинансовым организациям - на 6,2% (-1,9%), кредиты физическим лицам - на 1,0% (-0,8 процента). Финансовые результаты деятельности кредитных организаций в 1 полугодии 2016 года составил 360 млрд. руб. (за аналогичный период 2015 г. - 51 млрд. руб.). Резервы на возможные потери увеличились с начала года на 4,4%, или на 237 млрд. руб. (за аналогичный период 2015 г. - на 14,1%, или на 571 млрд. руб.). На увеличение финансового результата банков повлияли сбалансированность процентной политики кредитных организаций, стимулировавшая рост чистого процентного дохода, и стабилизация качества кредитного портфеля, обусловившая замедление прироста резервов на возможные потери [14].

Преобразования, происходящие на финансовом рынке, сказались и на страховых компаниях, что вызвало их снижение, продемонстрированное на рисунке 2.

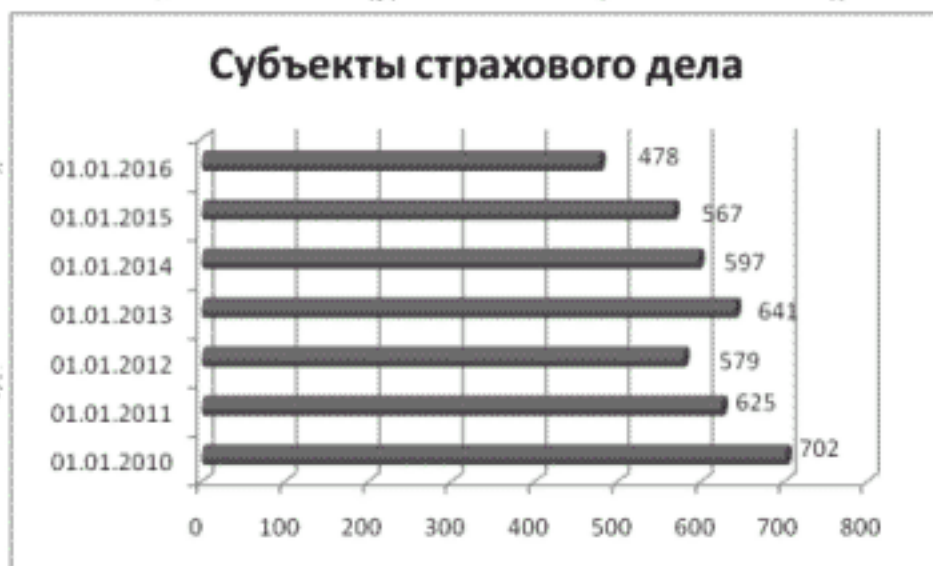


Рисунок 2 - Динамика субъектов страхового дела, за 2010-2016 гг., ед.

За период с 2010 года по 2016 год число страховых организаций в России уменьшилось с 702 до 478 (-31,9,6%). Причинами снижения являются:

- ужесточение требований к минимальному размеру уставного капитала;
- рост конкуренции, как следствие на рынке страхования активизировались слияния и поглощения;
- действия Федеральной службы по страховому надзору в рамках борьбы с «серыми» схемами страхования.

За 2010 год число страховых организаций сократилось до 625 (-11%), при этом их совокупный уставный капитал возрос на 3% и составил 152,7 млрд. руб.

Рост совокупного уставного капитала связан со сделками по слиянию и поглощению на страховом рынке и увеличением уставного капитала крупными страховщиками. Объем страховых взносов составил 779,4 млрд. руб. (7,2%), объем выплат составил 558,2 млрд. руб. (4,3%) [15].

В 2011 году уменьшается число страховых организаций с 625 до 579 (-7,4%), но совокупный уставный капитал субъектов страхового дела продолжает расти и составил 168,9 млрд. руб. (+9,8%), что связано с ужесточением с 1 января 2012 года законодательных требований к минимальному размеру уставного капитала, который должен вырасти в 4 раза. По новым правилам уставный капитал универсальных страховых компаний должен составлять 120 млн. руб., страховщиков жизни – 240 млн. руб., перестраховщиков – 480 млн. руб., медицинских страховщиков – 60 миллионов рублей (рост в 2 раза). Объем страховых взносов составил 936,3 млрд. руб., увеличившись на 20,1%. Страховые выплаты возросли на 15,2% до 643,2 млрд. руб. [18].

Законодательные требования к размеру уставного капитала в 2012 году продолжили сказываться на количестве субъектов страхового рынка. За год число страховых организаций уменьшилось на 19,9% с 572 до 458. Как следствие, размер совокупного уставного капитала вырос на 2,0% и составил 189,1 млрд. руб. Общая сумма страховых премий и выплат составила 812,47 млрд. руб. и 370,78 млрд. руб. [19].

За 2013 год число страховых организаций в России уменьшилось с 458 до 420 (-8,3%). Совокупный уставный капитал страховых организаций возрос до 211 млрд. руб. (+1,2%). В 2013 г. объем взносов

составил 905 млрд. руб. (+11,1%), а выплат – 421 млрд. руб. (+12,9%). [20].

Кредитные организации начинают активно продвигать страховые продукты. При посредничестве банков страховые организации получили 73% объема взносов по страхованию жизни на случай смерти и 48% взносов по страхованию от несчастных случаев.

В 2014 г. число страховых организаций уменьшилось на 5%, с 597 до 567. Объем страхового рынка составил 988 млрд. руб. В 2014 году произошло сокращение кредитования физических лиц, за которым последовало сокращение страховых продуктов через банки. Уставный капитал страховых организаций составил 217 млрд. руб. Сумма страховых взносов составила 983,4 млрд. руб. (+9,1%), объем страховых выплат – 473,5 млрд. руб. (+12,8%).

За 2015 год число игроков страхового рынка сократилось на 17,3%, с 404 до 334. Объем страховых премий достиг 1033,5 млрд. руб. (+5,3%). В 2015 г. как и в 2014 г. из-за сокращения объемов розничного кредитования снизилась и доля страховых продуктов, реализуемых банками. Сумма страховых взносов составила 983,4 млрд. руб. (+9,1%), объем страховых выплат – 514 млрд. руб. (+8,6%). Уставный капитал страховых организаций был равен 204,3 млрд. руб. [12].

Отметим, что по состоянию на 01.06.2016. в структуре участников страхового дела, лидирующие позиции занимают страховые компании – 67%. Количество обществ взаимного страхования составляет 11 единиц (3%). Страховые брокеры занимают 30% структуры (128 ед.), рисунок 3.

Таким образом, за анализируемый период прослеживается тенденция снижения количества страховых компаний. Было сокращено число недобросовестных страховщиков. Для этого постепенно ужесточались требования к проведению страховых операций, а так же к финансовому состоянию субъектов страхового дела.

Отметим, что роль страхового рынка велика, так как он способствует развитию общественного воспроизводства и активно воздействует через страховой фонд на финансовые потоки в народном хозяйстве. Кроме того, на современном этапе особая роль страхования при решении социальных проблем граждан страны, так как социальные гарантии населению способны предоставлять страховщики, наряду с государством [3].

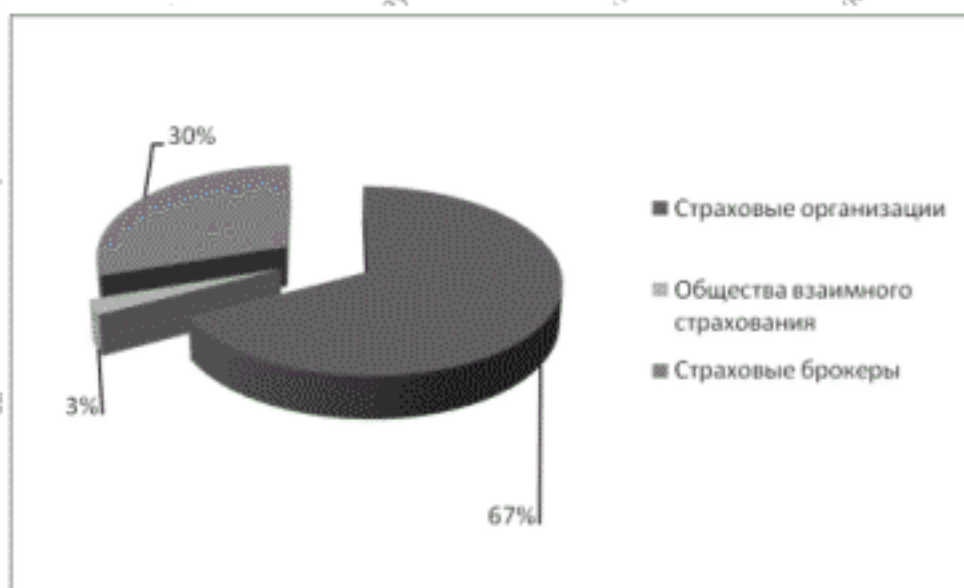


Рисунок 3 - Структура участников страхового рынка, %

В рамках работы были исследованы так же негосударственные пенсионные фонды, как актуальный участник рынка в связи с проведением реформы пенсионного обеспечения в РФ. Отметим, что

количеством НПФ в России значительно меньше остальных участников, что видно из графика на рисунке 4.

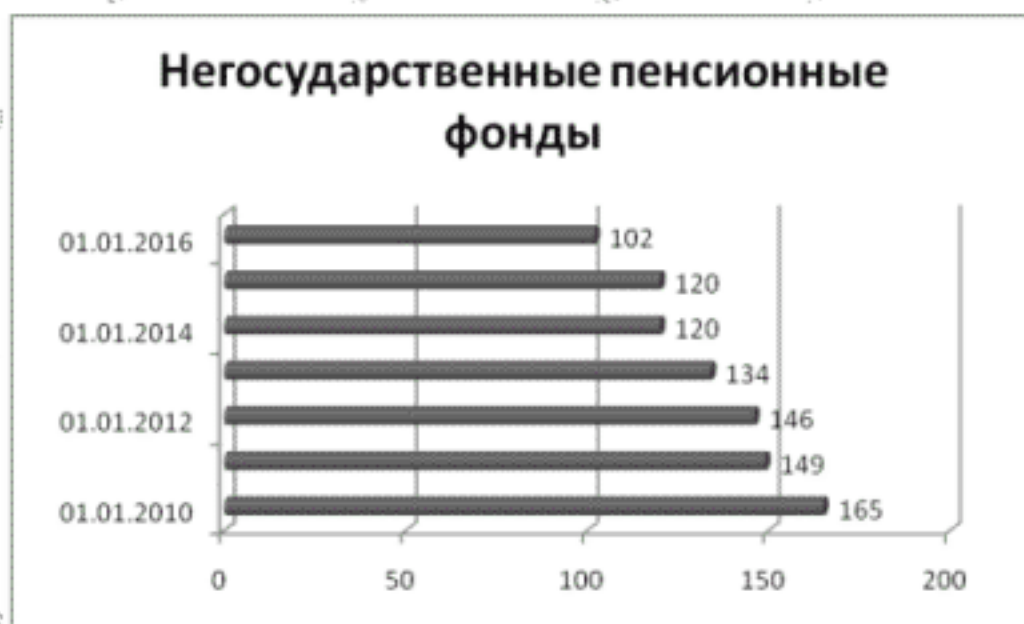


Рисунок 4 - Динамика количества негосударственных пенсионных фондов за 2010-2016 гг., ед.

За период 2010-2013 годы прослеживается снижение количества НПФ на рынке. В 2010 г. количество НПФ составляло 149, а к концу 2013 года составило 120. Пенсионные накопления составили 986 млрд. рублей. Пенсионные резервы НПФ были увеличены на 5,7%, до 801 млрд. рублей [4].

Число НПФ в 2014 г. остается на прежнем уровне. Размер пенсионных накоплений составил 1120 млрд. руб., пенсионные резервы достигли 877 млрд. руб. (+5%) [10].

Количество НПФ за 2015 год сократилось с 120 до 102. Пенсионные накопления составили 1737 млрд. руб., пенсионные резервы увеличились – 1013 млрд. руб. [13].

На современном этапе количество негосударственных пенсионных фондов, зарегистрированных в едином государственном реестре НПФ, сократи-

лось со 102 на 31.12.2015 до 98 на 31.03.2016 после отзыва лицензий у четырех фондов из-за нарушений ими законодательства. За январь-март 2016 г. реестр фондов – участников системы гарантирования пенсионных накоплений пополнился на четыре фонда и на 31.03.2016 включал в себя 36 НПФ (один из фондов был исключен в рамках реорганизации), на долю которых приходилось 1959,7 млрд. руб. (98,1% балансовой стоимости совокупных пенсионных накоплений НПФ). В 1 квартале 2016 г. объем пенсионных накоплений в НПФ по рыночной стоимости увеличился на 271,5 млрд. руб., до 1991 млрд. руб., впервые превысив объем накоплений в Пенсионный фонд Российской Федерации. Объем пенсионных резервов НПФ за 1 квартал 2016 г. увеличился до 1032,9 млрд. руб. по рыночной стоимости, что на 10,8% больше аналогичного показателя

теля 1 квартала 2015 года. Основным источником роста остается доход от инвестирования средств добровольного пенсионного обеспечения (за 1 квартал 2016 г. средневзвешенная доходность от размещения пенсионных резервов составила 11%), поскольку приток взносов по НПО нивелируется осуществляемыми выплатами. Так, в 1 квартале 2016 г. совокупный объем взносов достиг 21,2 млрд. руб., объем выплат пенсий по НПО составил 17 млрд. рублей. Количество участников добровольной пенсионной системы на 31.03.2016 составляло 5,7 млн. чел., количество получающих выплаты – 1,6 млн. человек. Общий объем пенсионных сбережений (с учетом накоплений в ПФР) сохранился на уровне 5,9% ВВП. При этом отношение пенсионных накоплений НПФ к ВВП по сравнению с 1 кварталом 2015 г. увеличилось на 0,9 п.п. и достигло 2,4% ВВП. Пенсионные резервы сохранились на уровне 1,3% ВВП. Основной причиной снижения послужила ситуация на рынке коллективного инвестирования [1].

Таким образом, на основании проведенного анализа, можно сделать вывод, что финансовый рынок претерпел значительные изменения, но его дальнейшее реформирование продолжается и на современном этапе.

Направления развития финансового рынка.

Главным реформатором рынка выступает Центральный Банк. Им сгруппированы действия направленные на развитие финансового рынка по следующим 10-ти основным направлениям [17]:

1. «Обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг, финансовой доступности и повышение финансовой грамотности населения Российской Федерации.

Ключевая мера для защиты прав потребителей – стандартизация предоставления финансовых услуг. ЦБ намерен оградить граждан от высокорискованных инструментов. Это связано с тем, что отдельные финансовые инструменты являются достаточно сложными, для граждан, поэтому они должны быть доступны только квалифицированным инвесторам. Банк России подготовил учебник по финансовой грамотности для средней школы, планирует также создание специального информационного ресурса, сайта.

Банк России считает своим приоритетом эффективность работы с жалобами потребителей. В связи с чем, создана онлайн-система для подачи обращений через сайт Банка России и всероссийские колл-центры. Это позволит повысить удовлетворенность потребителей в решении проблем, возникающих на финансовом рынке. Более того, жалобы – это и эффективный способ получения обратной связи, и улучшение регулирования надзорной практики, в конечном итоге улучшение продуктов и услуг на финансовом рынке. Именно поэтому проект по работе с жалобами назвали «Жалоба как подарок».

2. Повышение доступности финансовых услуг для населения и субъектов малого и среднего предпринимательства.

Повышение доступности финансовых услуг ЦБ рассматривает с точки зрения трех составляющих – ценовой, физической и ассортиментной доступности. ЦБ связывает ценовую доступность с задачей снижения инфляции, поскольку именно ее уровень определяет стоимость заемных ресурсов для потребителя. Повышение уровня физической доступности – это обеспечение доступа к финансовым сервисам в любой точке страны, и здесь очень важны современные цифровые технологии, которые позволят проводить практически любые операции дистанционно, вне зависимости от того, где находится потребитель. Планируется внедрять подход, в соответствии с которым финансовые институты будут

предлагать клиенту такой продукт, который будет учитывать его индивидуальные особенности, для того, чтобы человек мог сохранить и приумножить свои средства в любой жизненной ситуации.

3. Дестимулирование недобросовестного поведения на финансовом рынке.

Прежде всего, это касается «черных» кредиторов, фальсификаций финансовой отчетности, торговли с использованием инсайдерской информации и манипулирования рынком. ЦБ необходим целый комплекс действий и прежде всего обеспечение неотвратимости и соразмерности наказания для недобросовестных игроков, внедрение требований к деловой репутации менеджмента финансовых организаций.

4. Повышение привлекательности для инвесторов долевого финансирования публичных компаний, прежде всего за счет улучшения корпоративного управления.

В России доля долевого финансирования значительно превышает долю долевого финансирования. Но для развития долевого финансирования рынков капитала критически важным является качество корпоративного управления. Банк России разработал Кодекс корпоративного управления, и проводит стимулирование компании к его внедрению, и также рекомендует закрепить ключевые нормы уже на законодательном уровне. ЦБ намерен повысить ответственность топ-менеджеров, членов совета директоров, правления.

5. Развитие рынка облигаций и синдицированное кредитование.

В условиях ограниченного доступа к ресурсам внешнего рынка российские заемщики перешли на внутренний рынок, и в первую очередь на банковское кредитование. При этом у банков ограничен потенциал увеличения объемов кредитования, поскольку и объем капитала ограничен, что делает крайне актуальной задачу развития рынка облигаций. Здесь необходимо и совершенствование процедуры эмиссии ценных бумаг, в частности механизм выпуска облигаций по упрощенной схеме, и налоговые стимулы.

6. Совершенствование регулирования финансового рынка, в том числе применение пропорционального регулирования, оптимизация регуляторной нагрузки на участников финансового рынка.

Здесь важны и снижение регуляторной нагрузки на участников финансового рынка, и повышение эффективности надзора. Планируется внедрять систему пропорционального регулирования, то есть дифференцированного в зависимости от масштаба финансового института и уровня рисков, связанных с его деятельностью. Будем продолжать работу по снижению регуляторных барьеров, унифицировать требования, где это возможно, и устранять избыточное давление. Также необходимо постепенное внедрение механизма профессионального суждения по ряду регуляторных и надзорных вопросов.

7. Повышение квалификации лиц, профессиональная деятельность которых связана с финансовым рынком.

ЦБ считает необходимым проводить работу с уже практикующими профессионалами и внедрять лучшие современные подходы в обучении специалистов финансовой сферы. ЦБ совместно с министерством образования планирует совершенствовать профильные образовательные программы в бакалавриате, в магистратуре и внедрение системы сертификации и аттестации во всех сегментах финансового рынка, в первую очередь для специалистов по управлению рисками, активами, специалистов по кибербезопасности.

8. Стимулирование применения механизмов электронного взаимодействия на финансовом рынке.

Это позволит, с одной стороны, снизить издержки его участников, с другой стороны – расширить доступ к финансовым услугам для разного рода потребителей. Здесь фокус внимания также на вопросах киберпреступности, потому что нарастают риски, связанные с киберпреступностью. Банк России создал ситуационный центр по противодействию киберугрозам. Помогает участникам рынка определять потенциальные угрозы и выработать механизмы по их предотвращению. ЦБ ведет постоянный мониторинг новых технологий на финансовом рынке, готов оказывать поддержку финансовым институтам в развитии и внедрении перспективных технологий.

9. Международное взаимодействие в области выработки и внедрения правил регулирования глобального финансового рынка.

Для того чтобы внедрять лучшие практики и взаимодействовать с регуляторами других стран по обмену информацией, разрабатывать и внедрять признанные международные стандарты.

10. Совершенствование инструментария по обеспечению стабильности финансового рынка.

Повышение устойчивости финансовых институтов, внедрение специальных требований к системно значимым финансовым организациям, к инфра-

структуре финансового рынка, наиболее раннее выявление угроз для финансовой стабильности. Для этого разрабатывается система индикаторов финансовой стабильности и мониторинг этих рисков, также есть и развивается необходимый инструментарий по поддержке финансовой стабильности.» [17]

Заключение

По результатам исследования сделаны выводы; что общая тенденция изменений происходящих на финансовом рынке, как в составе участников, так и в финансовых аспектах осуществления деятельности является следствием продолжающейся работы со стороны Центрального банка, по повышению эффективности финансового рынка в разрезе основных его секторов. Предполагается, что динамика сокращения численного состава институциональных участников финансового рынка будет продолжаться, рынок будут вынуждены покинуть участники, не отвечающие требованиям ЦБ РФ. Но необходимо отметить, что современная политика ЦБ институциональных преобразований финансового рынка направлена не на снижение количества его участников, а на выведение с рынка слабых игроков. Предполагается, что сокращение не конкурентоспособных институтов финансового рынка положительно отразится на уровне конкуренции, на качестве предоставляемых услуг и в итоге на эффективность функционирования всего финансового рынка.

Библиографический список

1. Аналитические доклады за I полугодие 2016 года. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
2. Аристова Е.В. Роль финансового рынка в современной экономике. [Текст] / Е.В. Аристова // Финансовый рынок. - 2011. - № 44 (86) - С. 61-64.
3. Вершинина О.В. Страховой рынок России: состояние, проблемы и перспективы развития. [Текст] / О.В. Вершинина // Вестник Российского нового университета. 2011. № 2. С. 89-98.
4. Годовой отчет ЦБ РФ за 2010 – 2013 гг. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
5. Годовой отчет ЦБ РФ за 2010 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
6. Годовой отчет ЦБ РФ за 2011 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
7. Годовой отчет ЦБ РФ за 2012 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
8. Годовой отчет ЦБ РФ за 2013г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
9. Годовой отчет ЦБ РФ за 2014 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
10. Годовой отчет ЦБ РФ за 2014г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
11. Годовой отчет ЦБ РФ за 2015 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
12. Годовой отчет ЦБ РФ за 2015. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
13. Годовой отчет ЦБ РФ за 2015. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
14. Доклад Министерства экономического развития РФ «О текущей ситуации в экономике РФ по итогам 1 полугодия 2016 года» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/index>
15. Итоги развития страхового рынка в 2010 году [Электронный ресурс] // Центр стратегических исследований. Режим доступа: <http://www.fa.ru/.pdf>
16. Красавина Л. Н. Финансовый рынок как фактор инновационного развития экономики: системный подход [Текст] / Л.Н. Красавина // Банковское дело. - 2008. - № 8. - С.12-18.
17. Основные направления развития финансового рынка российской Федерации на период 2016–2018 годов. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onfr_2016-18.pdf.
18. Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России). Статистические данные по итогам деятельности страховщиков за 2011 год. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/contributors/insurance_industry/statistics/index.php%40id_4=221.html
19. Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России). Статистические данные по итогам деятельности страховщиков за 2012 год. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/contributors/insurance_industry/statistics/index.php%40id_4=221.html

20. Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России). Статистические данные по итогам деятельности страховщиков за 2013 год. [Электронный ресурс] // Режим доступа: -- http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/contributors/insurance_industry/statistics/index.php%40id_4=221.html

References

1. Analiticheskie doklady za 1 polugodie 2016 goda. [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Central'nogo banka RF. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
2. Aristova E.V. Rol' finansovogo rynka v sovremennoj ehkonomike. [Tekst] / E.V. Aristova // Finansovyj rynek: - 2011. - № 44 (86) -S. 61-64.
3. Vershinina O.V. Strahovoj rynek Rossii: sostoyanie, problemy i perspektivy razvitiya. [Tekst] / O.V. Vershinina // Vestnik Rossijskogo novogo universiteta. 2011. № 2. S. 89-98.
4. Godovoj otchet CB RF za 2010 – 2013 gg. [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Central'nogo banka RF. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
5. Godovoj otchet CB RF za 2010 g. [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Central'nogo banka RF. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
6. Godovoj otchet CB RF za 2011 g. [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Central'nogo banka RF. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
7. Godovoj otchet CB RF za 2012 g. [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Central'nogo banka RF. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
8. Godovoj otchet CB RF za 2013g. [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Central'nogo banka RF. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
9. Godovoj otchet CB RF za 2014 gg. [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Central'nogo banka RF. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
10. Godovoj otchet CB RF za 2014g. [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Central'nogo banka RF. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
11. Godovoj otchet CB RF za 2015 gg. [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Central'nogo banka RF. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
12. Godovoj otchet CB RF za 2015. [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Central'nogo banka RF. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
13. Godovoj otchet CB RF za 2015. [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Central'nogo banka RF. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru/publ/?prtid=god>
14. Doklad Ministerstva ehkonomicheskogo razvitiya RF «O tekushchej situacii v ehkonomike RF po itogam 1 polugodiya 2016 goda» [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Central'nogo banka RF. Rezhim dostupa: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/index>
15. Itogi razvitiya strahovogo rynka v 2010 godu [EHlektronnyj resurs] // Centr strategicheskikh issledovanij. Rezhim dostupa: <http://www.fa.ru/pdf>
16. Krasavina L. N. Finansovyj rynek kak faktor innovacionnogo razvitiya ehkonomiki: sistemnyj podhod [Tekst] / L.N. Krasavina // Bankovskoe delo. - 2008. - № 8. -S.12-18.
17. Osnovnye napravleniya razvitiya finansovogo rynka rossijskoj federacii na period 2016–2018 godov. [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sayt Central'nogo banka RF. Rezhim dostupa: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/ohfr_2016-18.pdf
18. Federal'noj sluzhby po finansovym rynkam (FSFR Rossii). Statisticheskie dannye po itogam deyatel'nosti strahovshchikov za 2011 god. [EHlektronnyj resurs] // Rezhim dostupa: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/contributors/insurance_industry/statistics/index.php%40id_4=221.html
19. Federal'noj sluzhby po finansovym rynkam (FSFR Rossii). Statisticheskie dannye po itogam deyatel'nosti strahovshchikov za 2012 god. [EHlektronnyj resurs] // Rezhim dostupa: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/contributors/insurance_industry/statistics/index.php%40id_4=221.html
20. Federal'noj sluzhby po finansovym rynkam (FSFR Rossii). Statisticheskie dannye po itogam deyatel'nosti strahovshchikov za 2013 god. [EHlektronnyj resurs] // Rezhim dostupa: -- http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/contributors/insurance_industry/statistics/index.php%40id_4=221.html

СТРУКТУРИРОВАННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СИРИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ ОТРАСЛИ

Мхд Шакер Ахмад Зейтун, аспирант, Российский университет дружбы народов
Аль Хумсси Ахмад, аспирант, Российский университет дружбы народов
Алкхаер Ияд, аспирант, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Аннотация: Структурированное финансирование представляет собой метод управления риском и капиталом в банковской сфере. Структурированные финансовые инструменты играют важную роль в поглощении убытков, особенно в период финансовой нестабильности, такой как текущий продолжающийся кризис в Сирии.

В статье изложены ключевые аспекты структурированного финансирования в банковской сфере. Цель состоит в том, чтобы проиллюстрировать важность секьюритизации в управлении риском и капиталом.

В качестве тематического исследования в Сирии для охвата аспектов структурированного финансирования в данной работе рассматриваются балансовые отчеты банков, посвященные возможностям структурированного финансирования в банковской отрасли Сирии.

Результаты показывают, что банки в Сирии могут иметь конкурентные позиции на рынке структурированного финансирования, и, несмотря на все стрессовые ситуации и кризисные проблемы, банки по-прежнему хорошо работают и способны получать приемлемый доход с достаточным уровнем капитала. В статье рекомендуется сирийским банкам искать позицию на структурированном рынке, чтобы быть очень устойчивым к финансовому стрессу.

Статья содержит много выводов и рекомендаций, побуждающих банки применять более эффективные подходы к управлению рисками, чтобы избежать неправильного управления рисками.

Ключевые слова: Банковская индустрия, Структурированные финансы, Инструменты структурированных финансов, Управление рисками.

Abstract: Structured Finance represents a technique to manage risk and capital in the banking industry. Structured Finance Instruments (SFI), plays an important role in absorbing losses, especially in the period of financial instability such as the current ongoing crisis in Syria.

This paper sets out the key aspects of the Structured Finance in the banking industry. The objective is to illustrate the importance of securitization in managing risk and capital.

As a case study in Syria to cover the aspects of Structured Finance, the paper examines the balance sheets of banks to address the potentials of structured finance in the banking industry in Syria.

Results illustrate that banks in Syria can have a competitive position in the structured finance market and despite all the stress and the crisis challenges, banks still perform well and able to generate acceptable earnings with an adequate level of capital. The paper recommends Syrian banks to seek a position in the structured market to be highly resilient to financial stress.

The paper ends up with many conclusions and recommendations to incentivize banks to adopt the more sophisticated approaches in managing risk to avoid a costly mismanagement of risk.

Keywords: Banking Industry, Structured Finance, Structured Finance Instruments, Risk Management.

INTRODUCTION

Failures in risk management is one of the primary drivers of the financial crisis. Regulators, investors and banks remain focused on risk management as the main source of resilience.

Financial crises are never exactly the same. The impact of the current ongoing crisis in Syria is profound. The lesson of history is that trust can be misplaced, leading to situations where the risk-takers build up excessive positions in credit and financial exposure, losing large amounts.

Risks tend to be extreme in their development and violent in their impact. In this regard, Structured Finance is one of the many tools to manage risk in the banking industry. Banks in Syria need to have an experience in the structured market to examine the advantages and disadvantages of structured finance transactions in managing risk. The expertise built in this field will allow banks to become a major player in the structured finance market.

Banks in Syria need to increase their experience in the structured finance business to be better prepared for potential future losses during the current ongoing crisis. The portfolio of loans that banks have can be securitized to offset risks. Banks that are involved in the structured finance business have greater flexibility to ride out a downturn and thus avoid insolvency.

PROBLEM STATEMENT

As the banking industry became more sophisticated, risk management became vast, complex and too technical. Structured Finance Transactions have proven to be a challenge to the banking industry.

Syrian Arab Republic is infamous as the country where the world of finance evolves rapidly. With financial changes ushering in a new era in banking, the current ongoing crisis in Syria has changed the way in which banks manage their businesses. The evolving of the banking industry in Syria is perhaps the most visible evidence of the economic changes in recent years.

As the crisis in Syria develops, the banking industry is feeling the heat, not only from regulators, but from depositors and investors, the structure of banking industry, its business model and risk management remained a major concern. This brings out the vital question whether Structured Finance can represent a new business model to manage risk in the banking industry in Syria.

The concentration in Syrian banks' operations is based around their aggressive push into fixed income assets which are identified as a priority to bring them into line with other businesses in terms of market position and quality. However, the exposure of Syrian banks to the structured finance markets is almost absent. Although the lending facility and mortgages market in Syria grew substantially, unfortunately, securitizing loans is not yet a feature of the market. There is a need to hedge against a quickly deteriorating market during the current ongoing crisis in Syria. Structured Finance is believed to be an opportunity to manage risk and hedge against such as crisis.

objectives and aims

The collapse of any Syrian bank will reveal to the market that the financial system is highly vulnerable to a "death spiral" of accelerated fund redemptions,

closure of credit, asset sales, falling prices, loss of counterparty confidence, requirements for more collateral, need to liquidate further the banks' holdings causing further price falls and so on. The effect is similar in nature to a bank run. The aim of this paper is to avoid an imbalance in the banking system in Syria, to consider whether structured finance can provide Syrian banks with the option to manage risk.

BACKGROUND AND SIGNIFICANCE

The banking industry in Syria is the result of many historic developments in the financial system, culture and infrastructure. Syrian banks played a pivotal role in the rescue of many failed institutions during the crisis, either to structure a lending facility, or to stabilize the financial system.

Syrian banks are no unique in the banking industry. Relative to the recent experience of neighboring countries, the Syrian banking system may seem to be an icon of risk. Syrian banks can be exposed heavily to most of the businesses during the current ongoing crisis.

The Syrian banking industry had been severely hit by the current ongoing crisis. Income had been decimated and losses were sometimes far greater even than historic income. Banks are being challenged by losses on investment portfolio, funding difficulties, and an increase in the need for collateral to cover derivatives positions.

RESEARCH DESIGN AND METHODS

The paper will discuss the risk management and structured finance potentials in the banking industry in

Syria. After setting the scene with a look at the banking industry in recent years, we explore some data and document some theories in preparation for the more technical discussion of securitization.

structured finance and securitization

Risk management is the main source of resilience in the banking industry. The lack of a resilient risk management can result in fragile financial profiles for many banks. Recent experience has shown that the aspects of risk management are fundamental to the resilience and stability of the banking industry.

Raising substantial new capital to make up for losses during the current ongoing crisis is no easy matter. Structured finance is a good way for banks in Syria to grow their business, raise new capital and manage risk. Securitization as a structured finance transaction has been always a major source of funding for banks and a way of saving capital as well. In a securitization, a pool of assets such as a pool of loans is sold to a special purpose entity (SPE), which issues bonds sold to investors for financing the acquisition.

Although, the mathematics and architect behind the structured finance business are a statistical black box to most, Structured Finance is simply a mechanism that allows assets to be sold on the capital markets, using the cash flows from assets for compensating investors in asset-backed notes (Structured Finance Instruments). Figure (1) provides an overview of a typical securitization transaction:

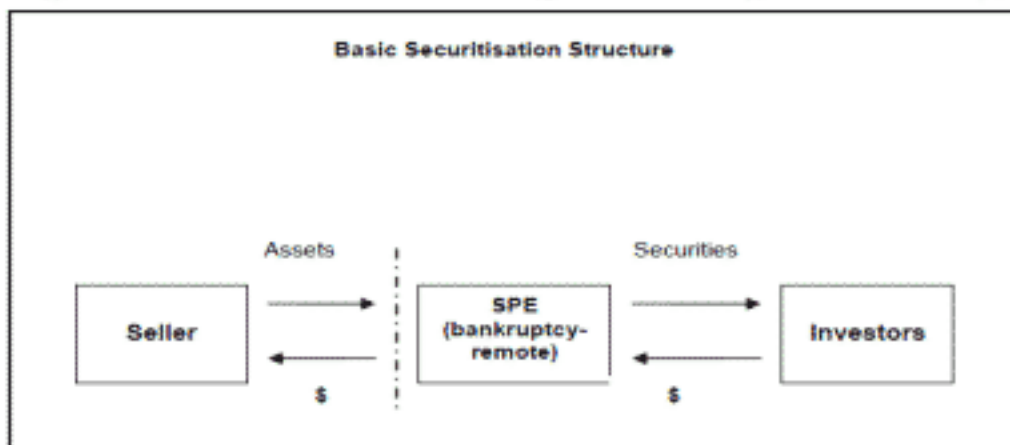


Figure (1): Basic Securitization Structure

Source: Bank of International Settlements, Report on Special Purpose Entities by Basel Committee on Banking Supervision, Switzerland, 2009.

Syrian banks have limited options to address a worsening market and a growing crisis of confidence. Initially, banks could try to sell the riskiest assets, but this would only depress the price of what are already illiquid assets, leading to panic selling and plummeting prices, with further deterioration in the ability to re-finance and harming the performance even further. Another alternative is to attempt to convince investors to remain in the market, or instead, in an attempt to stabilize the situation and convince investors not to pull out, banks could try to repackage risky and illiquid assets into a structured finance with a credit guarantee from a monoline credit insurer. This strategy seems to buy Syrian banks a bit of time.

Banks in Syria face the risks of an undiversified banking business model in Syria, in which the performance of lending to public sector is essential to performance and also survival. When the lending business turns, banks will bound to suffer losses. This business concentration is exacerbated by massive amounts of leverage and extremely vulnerable funding structures.

Concentration makes the product even more risky. Banks need to foresee the extent of risk concentration and profound systemic impact.

In order to grow and diversify their business, Syrian banks can apply sophisticated financial techniques. Securitization, for example, can allow a bank to fund its loans to the public sector at very attractive rates.

Banks in Syria have the opportunity to conduct an aggressive financial profile, restructuring millions of credit market assets by selling them at current fair value to an SPV which would reduce the volatility of accounting earnings from the assets' portfolio during the current ongoing crisis.

Loans and mortgages originated by the Syrian banks can be securitized through either RMBS or covered bond programs. Indeed, mortgages need to be insured and insurance must cover in this case 100% of the mortgage balance in the event of default. The securitized assets are removed from the balance sheets of banks, which frees up banks' resources and capital for expanding credit.

Syria insurance companies are not subject to the same regulatory capital requirement as banks, which offered an opportunity for banks to reduce their capital requirements by transferring credit risk throughout structured finance instruments to insurance companies, and hence, allowing banks to significantly reduce the regulatory capital they would be required to hold.

Banks in Syria need to embrace the securitization and repackaging techniques, which will create new opportunities in asset management during the current ongoing crisis. For instance, public sector loans can be refinanced through covered bond programs, which can be described as a form of "high standard" securitization.

Covered bonds enabled the low margin/low risk public sector lending business to become a scalable and profitable business. As there is no such thing as government bonds in Syria, covered bonds as a financing tool can be largely driven by the demand from central bank and institutional investors.

Any asset or pool of assets can be securitized. Originally, pools of mortgages were the first assets to be securitized. The pool securitized can be static, replenished periodically or managed. Figure (2) provides a view of the assets that can be securitized in a typical transaction:

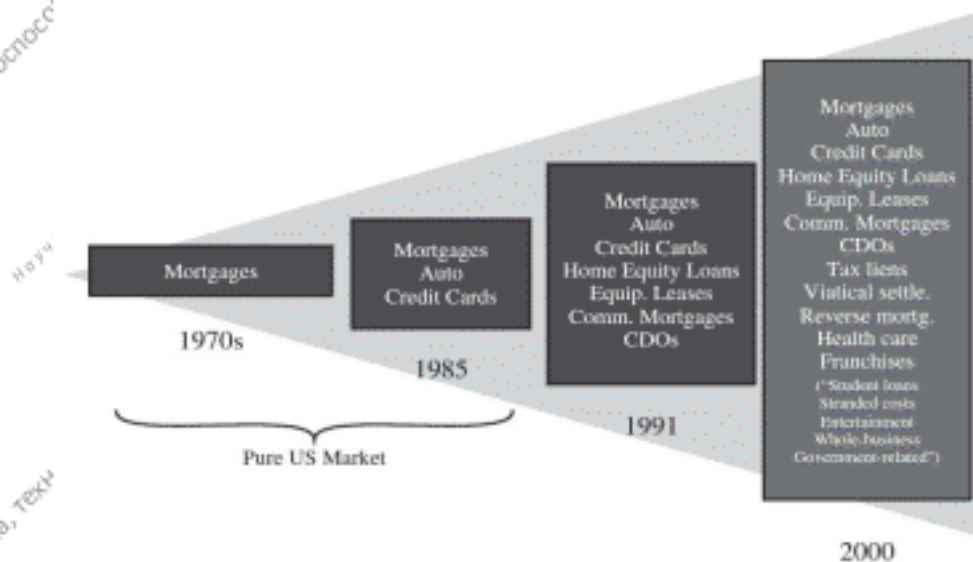


Figure (2): Assets that can be securitized

Source: Marjolin, B., 2007, Securitization – ESSEC presentation, Moody’s Investor Service, March 16, page 10.

Securitization involves several players. Figure (3) provides a view of the financial players involved in a typical transaction of structured finance:

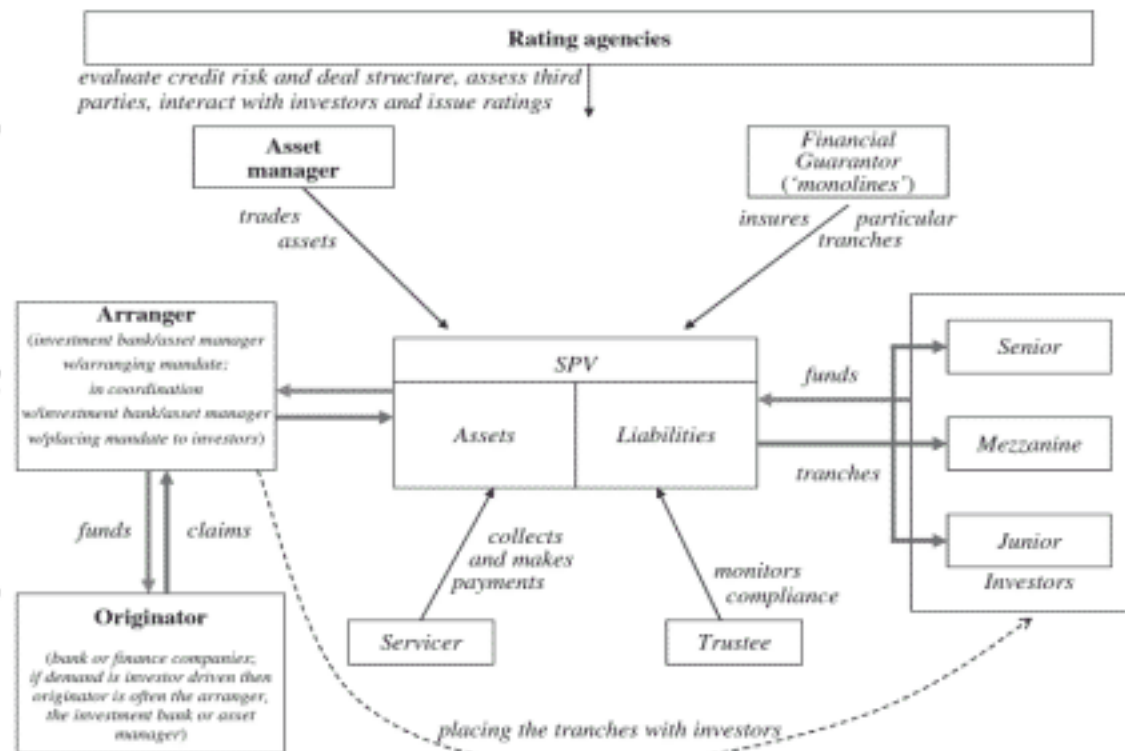


Figure (3): Financial Players Involved in Securitization

Source: Herwig, M. Langohr, and Patricia T. Langohr, 2008, The Credit Rating Agencies and Their Credit Ratings, What They Are, How They Work and Why They Are Relevant, John Wiley and Sons Ltd, England.

Any asset that generates cash flow can be securitized, it includes in Syria long term deposits in the assets side of the balance sheet, financial assets for trade, direct credit facility, financial assets for sale, financial assets held to maturity and fixed assets.

Figure (4) illustrates the ratio of assets that can be securitized to total assets in 4 out of 11 commercial banks in Syria, this ratio reach 54% in some banks which shows the opportunity that the banking industry has in structuring finance as a source of funding, saving capital and managing risk:

N	Bank Name	Assets that can be securitized to total assets
1	International Bank for Trade	31%
2	Bank of Syria and Overseas	21%
3	Banque Bemo Saudi Farnsi	44%
4	Arab Bank	54%

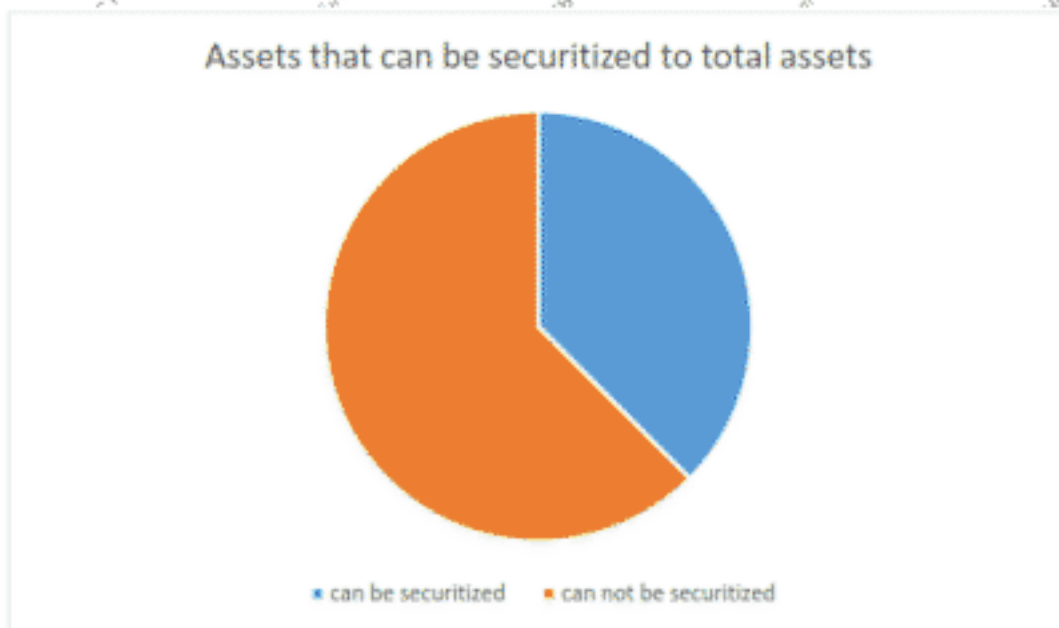


Figure (4): Ratio of assets that can be securitized to total assets
Source: prepared by the authors

CONCLUSIONS and recommendations

Having completed to consider the financial profile of banks in Syria, one can now conclude to:

- The banking industry in Syria is taking too many risks in too many areas and may suffer the consequences if risks were not managed properly. As the current ongoing crisis in Syria continue to develop, there is a need to more innovative methods such as securitization to detect potential failures and deficiencies in the banking industry.

- In spite of the on-going challenges during the current crisis in Syria, banks were able to achieve satisfactory results in recent years but the volume of structured finance for arbitrage and hedge purposes is very low in the banking industry in Syria. This can represent an opportunity to achieve a regulatory capital relief and reduce the regulatory capital requirements by repackaging and restructuring assets using

securitization techniques. with a sophisticated structured finance market, banks will have more financial flexibility by using securitization and whole-loan sales as funding channels. Structured finance instruments would be profitable for banks on the whole.

With no structured finance market, banks are more subject to adverse business, financial, and economic conditions during the current ongoing crisis in Syria. Banks in Syria need to access structured finance markets to improve their risk management in order to ensure better financial resources and ability to absorb shocks arising from financial and economic stress.

from origination of the loan, to the structuring, repackaging and distribution, structured finance offers Syrian banks a significant opportunity to accelerate their strategy of consolidation and diversification. Structured finance appears to have an attractive value with manageable risk for Syrian banks.

**Библиографический список
References**

1. Adrian Docherty and Franck Vliot, Better Banking (2014). Understanding and Addressing the Failures In Risk Management, Governance and Regulation, Wiley.
2. Cantor, R., Fons, J., Mann, C., Munves, D., and Viswanathan, J. (November 2005). An explanation of market implied ratings, Moody's Investors Service.
3. Central Bank of Syria, Annual reports, 2006-2011.
4. Commercial Bank of Syria, Annual reports, 2006-2014.
5. Copeland, T., Koller, T., & Murrin, J. Valuation (2000). Measuring and Managing the Value of Companies (3rd. ed.). John Wiley and Sons, Inc. New York.
6. Gross, S. (2007). Banks and shareholder value: An overview of bank valuation and empirical evidence on shareholder value for banks. Frankfurt am Main: Druck und Verlagshaus (DUV).
7. Herwig, M. Langohr, and Patricia T. Langohr (2008).The Credit Rating Agencies and Their Credit Ratings, What They Are, How They Work and Why They Are Relevant, John Wiley and Sons Ltd, England.

8. Joshua Rosenbaum and Joshua Pearl (2009). Investment Banking, Valuation Leveraged Buyouts, and Mergers & Acquisitions, Wiley & Sons, New Jersey.
9. O'Neill, L.C., President and Chief Rating Officer (March 26, 1999)– Standard & Poor's. Building the new global framework for risk analysis, Remarks to Professional bankers' association at World Bank Headquarters in Washington, D.C.
10. Oleg Deev (2011) Methods of Bank Valuation, a Critical Overview, Masaryk University, Faculty of Economics and Administration, Department of Finance, Czech Republic.
11. Penrose, J. (2005). General Counsel and Managing Director, Standard & Poor's, In Ganguin, B., and Billardello, J. Fundamentals of Corporate Credit Analysis, McGraw-Hill, New York.
12. PWC Corporation (2011). Company Valuation with Focus on Banking Valuation, Ukraine.
13. Vasicek, O.A. (March 22, 1984). Credit valuation, White Paper: KMV Corporation.

РОЛЬ ЧЕЛОВЕКА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ В ТРАКТОВКЕ КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Насырова С.И., к.э.н., доцент, Башкирский государственный университет

Аннотация: В статье проанализированы комплексные попытки гуманизации «экономического человека» в рамках развития общества с точки зрения классической школы политической экономии. Автор анализирует фрагментарные аспекты гуманизации универсальной модели «экономического человека» основных представителей классической политической экономии (У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, И. Бентам, Дж. С. Милль). Сформулирован вклад классиков в становлении роли человека в общественном развитии.

Ключевые слова: человеческое развитие, роль человека, классическая школа политической экономии.

Abstract: The article analyzes complex attempts of humanization of «economic man» in the framework of the development of society from the point of view of the classical school of political economy. The author analyzes fragmentary aspects of the humanization of the universal model of «economic man» by the main representatives of classical political economy (W. Petty, A. Smith, D. Ricardo, J. Bentham, J. S. Mill). The contribution of the classics in the formation of the human role in social development is formulated.

Keywords: human development, the role of the person, the classical school of political economy.

Формирование и становление концепции гуманизации экономического развития связано с эволюцией представлений роли человека, индивида в общественном производстве.

Исследование общественного и, в частности, человеческого развития на достаточно длительном этапе эволюции экономической теории было сосредоточено на накоплении богатства, акцентируя внимание на возможности формирования результатов производства только в материально-вещественной форме. При этом роль человека сводилась к потреблению части накопленного богатства и, тем самым, к уничтожению последнего. Данный подход имеет место для существования, однако если включить человека в воспроизводственный процесс, то можно сформулировать дальнейшее направление развития общества, в частности, человеческого развития, которое на протяжении длительного этапа времени является единственной ценностью, накапливается через богатство способностей и потребностей в противовес материальным благам, не сохраняющим за ряд веков своей ценности. В данном случае именно человеческий фактор, человеческий элемент становится богатством общества, определяющим его развитие.

Роль человека постепенно менялась, начиная от «человека экономического» (классическая экономическая школа), заканчивая многосторонним междисциплинарным исследованием представлений о нем, его роли в экономическом прогрессе, развитии, что в целом способствует формированию нового категориального аппарата стыковых дисциплин исследования поведения и роли человека.

Концепция человеческого развития окончательно сформировалась в конце 20 в., однако в ретроспективе данная тематика исследования начала формироваться со становлением экономической теории в целом.

В экономической науке с момента ее формирования особая роль отводилась исследованию человека в системе общественного развития как элемент, средство, источник прогресса экономики, в дальнейшем сменив акцент в сторону развития человека как конечной цели, где промежуточным звеном выступает общественное развитие.

Роль человека в рамках экономической теории определялась в результате формирования моделей человека, изложенных различными направлениями и школами экономической мысли, и которые в целом можно свести к трем основным типам [5, С. 233]:

1. модель человека, основанная на собственном экономическом интересе индивида через максимизацию результатов при минимальных затратах

(классическая школа политической экономии, маржинализм, неоклассическая школа);

2. модель человека, основанная на одновременном существовании не только экономических интересов индивида, но и социальных, и психологических (кейнсианство, историческая школа, институционализм);

3. модель человека, ориентированная на современные тенденции, когда в основе побудительных мотивов индивида лежат экономические, социальные, духовные и интеллектуальные потребности.

Остановимся на роли человека в учениях классиков.

Ключевым, господствующим мотивом человека на протяжении длительной истории развития экономической науки было материальное развитие, материально-вещественные ценности, накопление капитала. В целом можно сказать, что универсальный образ «экономического человека» прослеживается в глубоком материализме его деятельности, отсутствии гуманистического начала.

Основоположителем классической политической экономии У. Петти изначально сформулирован вопрос о роли человека в увеличении богатства страны и тем самым в развитии общества. У. Петти впервые в общественном развитии через производство выделил категорию «живые действующие силы», под которыми объединялись силы и способности человека, формирующиеся в результате развития общества, его деятельности. Отметим достаточно важный момент в отношении роли человека в экономике, что У. Петти предпринял попытку в своем учении сравнить человека, население с богатством страны.

Родоначальником классической школы политической экономии А. Смитом в соавторстве с А. Маршаллом, А. Льюисом была сформулирована концепция благосостояния (18-19 вв.). Ключевая идея основана на получении материально-вещественной выгоды, накоплении богатства, что и является двигателем прогресса. В целом, по А. Смиту, человек - это экономический агент, получающий личную выгоду, доход, который ведет к развитию производства, к росту общественного благосостояния в целом, т.е. человек с эгоистичными взглядами рассматривался как источник общественного развития.

А. Смит рассматривал способности человека как богатство и начало развития общества, причем последнее по мнению классика в целом означает радость и изобилие для всего его населения. Зачатки современной концепции человеческого развития присутствуют в модели «экономического человека» классика, который закладывал и неэкономический интерес, выражающийся в приятно-

сти/неприятности, постоянстве/непостоянстве занятия, легкости/трудности обучения, большом/малом престиже в обществе и вероятности успеха [7, С. 112].

Данная концепция господствовала достаточно долго, при этом многие исследователи, научные деятели именно с материально-вещественным богатством связывают динамичное развитие многих стран (США, Германия, Япония). Отметим, что данное направление было характерно для эпохи 16-20 вв., но не в современной действительности.

Согласно А. Смиту у человека возникает постоянное «стремление улучшить свое положение», что по мнению классика является первопричиной общественного богатства. Причем «улучшение положения» ассоциировалось с ростом потребления и с экономией индивидуальных трудовых ресурсов (труд рассматривался как антиблаго) [9, С. 27]. Вместе с тем человек рассматривался как ресурс для развития общества, накопления богатства, при этом потребление представлялось как процесс противоположенный производству. Соответственно, одновременно с предыдущими положениями, индивид с его потреблением благ ассоциировался с процессом уничтожения материально-вещественного богатства.

Последователем и дальнейшим новатором идей А. Смита стал Д. Рикардо, который считал, что развитие общества определяется развитием способностей человека, которые в свою очередь формируются в результате потребления жизненных благ. Д.

Рикардо, парирюя А. Смиту, отмечал, что процесс накопления капитала происходит одновременно с его потреблением, а недопотребление богатства с целью его преумножения глубокое заблуждение [1, С. 29-30].

В рамках классической школы английским философом И. Бентамом была предложена «утилитаристская» концепция «экономического человека», в основе которой лежит принцип пользы (выгоды) [2, С. 9-11], поскольку индивидом руководит, прежде всего, соотношение доходов и издержек от собственной деятельности, а также тот момент, что человек рассматривается в первую очередь как потребитель определенных благ. Для И. Бентама в основе любого действия индивида лежит собственный интерес (максимизация индивидуального благосостояния), который впоследствии путем суммирования формирует максимизацию благосостояния всего общества [4, С. 132].

Дж. С. Милль стал классиком, который логично завершил формирование абстрактной модели «экономического человека», оторванной от реальности, отметив, что первоосновой экономической деятельности является эгоистичный собственный интерес человека [6, С. 39]. При этом по мнению классика в поведении индивида прослеживается определенная ограниченность в стремлении к материально-вещественному обогащению, что связано с наличием ограничивающих экономическую деятельность факторов (основной фактор - лень человека).



Рисунок 1 - Комплексные попытки гуманизации «экономического человека» в рамках развития общества с точки зрения классической школы политической экономии

В целом представители классической школы указали на логическую взаимосвязь человеческого и общественного развития. Однако данная связь была достаточно размытой, поскольку не прослеживалась в трудах классиков признаков гуманности, напротив, в центр учения ставился «человек экономический» с личным интересом и стремлением к материальной выгоде [3, С. 58]. Так А. Смит утверждал: «Мы обращаемся не к гуманности их, а к эгоизму и всегда говорим им не о наших нуждах, но лишь об их выгодах» [8, С. 91].

В целом отметим, что классическая школа политической экономии внесла значительный вклад в становлении роли человека в общественном развитии, что выразилось в ряде положений (рис. 1): человек как основа общественного развития, развитие человека определяется через потребление материально-вещественных ценностей, развитие человека основывается на формировании его способностей, причем последние представляют собой не индивидуальное, личное богатство, а богатство всего общества.

Библиографический список

1. Аширова Г.Т. Современные проблемы оценки человеческого капитала // Вопросы статистики. 2003. - №3. - С. 29-30.
2. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства. М., 1998. С. 9-11.
3. Гульбина Н.И. Модель «экономического человека» в трактовке русских экономистов второй половины XIX - начала XX столетия // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2009. №1. С.58-65.
4. Комаровская Н.В. Эволюция «Homo economicus» // Вестник МГИМО Университета. 2016. №1 (46). С. 129-142.
5. Мастерских И.А. Сравнительный анализ модели экономического человека Адама Смита и современных моделей // В сборнике: Экономика. Общество. Человек. Материалы Международной научно-практической конференции. Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. 2014. С. 232-238.
6. Орехов А.М. Методы экономических исследований: Учеб. пособие. ИНФРАМ; Москва; 2009. С. 39.
7. Смирнова Е.А. Анализ моделей поведения человека в экономике // Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». №02 (16). 2013. С. 112-120.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Т. 1. М., 1993. С. 91.
9. Чаплыгина И.Г. «Экономический человек» Дж. С. Милля и А. Смита: методологический аспект // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. Том 7. Выпуск 2 (16). С.15-27.

References

1. Ashirova G.T. Sovremennye problemy ocenki chelovecheskogo kapitala // Voprosy statistiki. 2003. - №3. - С. 29-30.
2. Bentam I. Vvedeniye v osnovaniya npravstvennosti i zakonodatel'stva. M., 1998. S. 9-11.
3. Gul'bina N.I. Model' «ehkonomicheskogo cheloveka» v traktovke russkih ehkonomistov vtoroj poloviny XIX - nachala XX stoletiya // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. EHkonomika. 2009. №1. S.58-65.
4. Komarovskaya N.V. EHvolyuuciya «Homo economicus» // Vestnik MGIMO Universiteta. 2016. №1 (46). S. 129-142.
5. Masterskih I.A. Sravnitel'nyy analiz modeli ehkonomicheskogo cheloveka Adama Smita i sovremennykh modelej // V sbornike: EHkonomika. Obshchestvo. SChelovek. Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Belgorodskij gosudarstvennyj tekhnologicheskij universitet im. V.G. SHuhova. 2014. S. 232-238.
6. Orekhov A.M. Metody ehkonomicheskikh issledovanij: Ucheb. posobie.: INFRAM; Moskva; 2009. S. 39.
7. Smirnova E.A. Analiz modelej povedeniya cheloveka v ehkonomie // Izvestiya VUZov. Seriya «EHkonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom». №02 (16). 2013. S. 112-120.
8. Smit A. Issledovaniye o prirode i prichinah bogatstva narodov // Antologiya ehkonomicheskoy klassiki. T. 1. M., 1993. S. 91.
9. SChaplygina I.G. «EHkonomicheskij chelovek» Dzh. S. Milliya i A. Smita: metodologicheskij aspekt // Nauchnye issledovaniya ehkonomicheskogo fakul'teta. EHlektronnyj zhurnal. Tom 7. Vypusk 2 (16). S.15-27.

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНЫХ ОПЦИОНОВ). Часть 2

Орлов Ф.П., Финансовый Университет

Скалкин В.В., к.э.н., доцент, Финансовый университет

Аннотация: Это вторая часть статьи, которая анализирует процесс внедрения институциональных изменений в обществе на примере внедрения стандарта учета акционерных опционов в США и Евросоюзе. Описывается процесс разработки, принятия и внедрения учетного стандарта. Обращается внимание на столкновение интересов различных общественных групп в этом процессе и делаются выводы и рекомендации с целью совершенствования развития институциональных структур для решения аналогичных проблем в России.

Ключевые слова: акционерные опционы; опционы эмитента; стандарты финансового учета; процесс институциональных изменений; политическая экономика финансовых инноваций; группы общественных интересов; агентская проблема; процесс принятия, разработки и внедрения стандартов финансового учета; законодательное блокирование внедрения стандартов финансового учета; бэкдэйтинг.

Abstract: This is the second part of the article analyzes the process of institutional changes in society on the example of the introduction of accounting standard on stock options in the United States and the European Union. Describes the process of development, adoption and implementation of the accounting standard. Attention is drawn to the clash of interests of various social groups in this process and makes conclusions and recommendations to improve institutional structures to solve similar problems in Russia.

Keywords: stock options; stock options; accounting standards; the process of institutional change; political economy of financial innovation; public interest groups; Agency problem; the process of adoption, development and implementation of financial accounting standards; the legislative blocking implementation of financial accounting standards; backdating.

Попытки законодательного блокирования стандартов учета

Кроме того, исследования, проведенные в Университете Бригама Янга и Университете Миннесоты, обнаружили связи между прибыльными опционами и грантами, выплачиваемыми руководителями в качестве компенсации, и компаниями, которые сообщают о бухгалтерских нарушениях, имеют некорректные практики бухгалтерского учета, или участвуют в рискованных бизнес-стратегиях. Это исследование показало, что компании, которые компенсируют своих руководителей большими пакетами акций, как правило, участвуют в потенциально опасных бизнес-стратегиях, ведущих в сторону огромных расходов капитала или роста путем поглощения.

Джек Долмат-Коннелл, президент и генеральный директор DolmatConnell & Partners, утверждает, что с изменением правил бухгалтерского учета для акционерных опционов, многие фирмы используют необдуманные стратегии и просто избавляются от опционов в пользу зарезервированных акций. Но при этом, они могут быть подрывают их способность получить максимальную отдачу от ключевых работников и руководителей (смотри список литературы, пункт 17).

Исследование, проведенное DolmatConnell показывает, что из 100 крупнейших технологических компаний, высокопроизводительные фирмы на 65 процентов больше, чем малоэффективные компании предоставляют акционерные опционы своим руководителям и на 39 процентов меньше предоставляют ограниченные акции (смотри список литературы, пункт 18).

Палата Представителей Конгресса США взяла на себя инициативу по опционным издержкам в июле 2005, принимая законодательство, чтобы блокировать спорное предложение FASB. После бухгалтерских скандалов в Enron и WorldCom, FASB в марте 2005 года предложил потребовать у компаний регистрировать все виды платежей работникам, основанных на акциях, в качестве расходов.

Противники стандарта FASB утверждают, что учет всех издержек по акционерным опционам приведет к ошибкам в отчетах о прибыли, так как трудно присвоить определенное значение для опционов и препятствовать компаниям в предоставлении оп-

ционов сотрудникам (смотри список литературы, пункт 19).

Основная причина того, что компании сокращают деятельность опционов, потому что они расходуют акции на гранты, по результатам опроса, проведенного Deloitte & Touche LLP, одной из ведущих фирм, оказывающих профессиональные услуги, и мировым лидером в области консалтинга человеческого капитала.

Две трети (67 процентов) из 165 компаний, опрошенных Standard & Poor's 500, исчерпают все акции в течение 24 месяцев. В результате, компаниям будет необходимо получить одобрение инвесторов выпустить больше акций, когда большинство предприятий проводят свои ежегодные собрания акционеров. Тем не менее, ведущие институциональные инвесторы, такие как Vanguard, TIAA-CREF и другие акционеры все чаще голосуют против предложений о выпуске акций для долгосрочных планов компенсации по причине опасений, связанных с разбавлением акций.

Для того, чтобы заменить опционы, респонденты рассматривают широкий спектр альтернатив, в том числе денежные средства, зарезервированные акции, фантомные акции и т.д. Фантомные акции - это контрактные соглашения между корпорацией и получателем фантомных акций, дарующие их получателю право на получение денежного вознаграждения в назначенное время или в связи с назначенным событием в будущем, что платеж должен быть произведен в привязанной к рыночной стоимости эквивалентной количеству акций корпорации.

Верхние альтернативы включают прибыль до вычета процентов, налогов, износа и амортизации (EBITDA), роста чистой прибыли, прибыли на вложенный капитал, и рентабельность собственного капитала. Меньшее число компаний рассматривает такие меры как экономическая добавленная стоимость, рост доли рынка и разработка инновационных продуктов (смотри список литературы, пункт 20).

В 2004 году два сенатора от Демократической партии США оказали давление на президента Буша, чтобы тот сделал предложение в Сенат для блокирования правила, которое требовало от компаний

производить вычет опционов эмитента из их прибыли.

Мы пишем, чтобы призвать Вас активно поддержать и одобрить усилия за принятие данного законопроекта», написали они Джорджу Бушу-мл. Недавно Вы говорили о своем видении создания «общества собственников». Списание акционерных опционов на издержки, как предложил FASB, непосредственно угрожает возможности работников участвовать в признании плодов их собственного труда» (смотри список литературы, пункт 21).

Никакого непосредственного ответа от Белого дома, который бы официально занял позицию по законопроекту, не было. Еще в 2002 году Буш сказал в интервью, что, по его мнению, опционы эмитента не должны рассматриваться как корпоративные издержки. Несмотря на широкую поддержку со стороны многих групп, предложение FASB столкнулось с градом критики вскоре после того, как оно было опубликовано. Следует отметить, что ряд законодателей, особенно тех, кто представляли западные штаты, с высокой концентрацией высокотехнологических компаний, осуждали предложение и утверждали, что данное изменение в бухгалтерском учете будет урезать отчетную выручку компаниям и будет препятствовать высокотехнологическим компаниям привлекать и удерживать квалифицированных сотрудников. Компании же в целом, и стартап-компании, в частности, часто используют опционные гранты для набора новых работников и также стимулируют уже существующих.

Вопрос поднялся в июле 2005 года на Капитолийском холме, когда Палата представителей США, в порядке двухпартийного консенсуса, приняла законопроект путем голосования 312-111 и резко ограничила предложение FASB. Помимо всего прочего, законопроект, принятый Палатой, потребовал от компаний учитывать акционерные опционы как издержки только для первой пятерки руководителей, а не всем сотрудникам. Законопроект также освободил от соблюдения стандарта FASB SFAS 123R компании с годовым доходом менее 25 млн. долларов и предоставил недавно открытым акционерным обществам трехлетнюю отсрочку. Несмотря на эту явную победу противников предложения, обсуждение перешло в Сенат США, где банковский комитет Сената занимался рассмотрением законопроекта. Там за законопроект велась тяжелая борьба, поскольку председатель комитетов, Ричард Шелби, решительно выступал против каких-либо усилий по подрыву независимости FASB. В своем письме, калифорнийские сенатор Барбара Боксер и конгрессмен Анна Эшу, написали Джорджу Бушу: "Все, что нам нужно сейчас - это Ваша активная поддержка, чтобы продвинуть этот законопроект через Сенат, который имеет жизненно важное значение для нашей экономики".

Законопроект, продвигаемый коалицией, состоявшей из крупных высокотехнологических компаний, поставил все на свои места, в июле 2005 с 312-111 на голосовании в Палате представителей. Однако республиканские лидеры в Сенате не проявили никакого интереса, чтобы вывести это на повестку дня, и поэтому Боксер и Эшу обратились к президенту.

В законодательстве превалировало предложение FASB. Совет стремился заставить публично торгуемые компании учитывать, как издержки все формы платежей, основанных на акциях, в том числе и акционерные опционы.

Прошедшее через Белый дом, предложение, авторами которого являлись Эшу и Бейкер, ограничило требуемый учет опционов для тех, кто принадлежит к пяти ведущим руководителям корпорации. Это также позволило новым публично торгуемым

компаниям отложить учет опционов как расходов для руководителей высшего звена в течение первых трех лет.

На сегодняшний день в качестве предпочтительного метода выбрана модель определения цены опционов Блэка-Шоулза, которая, как говорят критики, завышает их стоимость. Хотя модель Блэка-Шоулза многими критиками считается ошибочной, FASB хочет, чтобы компании использовали ее или другую известную модель - биномиальную при расчете стоимости опционов. Высокотехнологические компании, Cisco (CSCO), Genentech (DNA) и Qualcomm (QCOM), предложили эту альтернативу, которая, по их мнению, должна была нивелировать занижение прибыли на 70%.

FASB не счел возражение о завышении стоимости опционов в качестве аргумента, но настораживает тот факт, что Совет отодвинул дату вступления в силу правил по учету затрат. Этот шаг дал в свое время политически сильным противникам шанс перегруппироваться и придумать новое поле для обсуждения после выборов в Конгрессе. В Палате Представителей уже на тот момент прошло предложение против учета опционов в качестве затрат и более половины членов Сената хотело, чтобы Комиссия по ценным бумагам и биржам вступила в обсуждения по этому вопросу. Главным препятствием на голосовании Сената стал Ричард Шелби, председатель комитета Сената по банковскому, жилищному строительству и городскому развитию.

Кто был против? Новые правила привели к трудностям в индустрии высоких технологий, которая опиралась на опционы для привлечения и удержания сотрудников. Это привело к интенсивному лоббированию индустрией высоких технологий и другими группами, которые утверждали, что математические модели, часто использующиеся при расчете стоимости опционов, пронизаны слишком субъективными переменными.

Лоббирование коалиции включало в себя компании Agilent Technologies, Cisco Systems, Coors Brewing, Dell, General Mills, Intel и Sun Microsystems. Кроме того, в этом был замешан Nasdaq, биржа, на которой размещаются акции многочисленных крупных высокотехнологических компаний; Национальная ассоциация производителей; и Деловой Круглый стол, который представлял топ-менеджеров крупнейших корпораций в США. Будущее далеко идущих планов работников по опционам эмитента, которые подпитывали инновационную экономику Силиконовой долины, на тот момент находилось у Комиссии по ценным бумагам и биржам.

Законопроект, в соавторстве с Дэвидом Дрейером, республиканцем из Южной Калифорнии, и Анной Эшу, демократом из Пало-Альто, должен был отложить новые правила, которые требовали от компаний учитывать акционерные опционы как издержки, по крайней мере, на три года. Одновременно обеспечивалась большая прозрачность для инвесторов, требуя от компаний раскрывать в разделе "прямой язык" информацию об опционах эмитента, особенно предназначенных для топ-менеджеров (прямой язык - plain English - это изложение основных положений финансовых отчетов общепотребительным языком, без употребления профессиональных бухгалтерских терминов). Откладывание введения в силу новых правил должно было дать толчок правительственному исследованию о воздействии опционных планов на экономику. Дрейер и Эшу впервые предложили свой законопроект по откладыванию введения в действие учетного стандарта по признанию опционов эмитента в качестве издержек на рассмотрение в 2003 г. В 2004 году два члена Палаты Представителей, наряду с другими соавторами, поддержали похожий законопроект,

который имел более сильный импульс. Данный законопроект был принят подавляющим большинством голосов 312-111, посылая тем самым ясный сигнал, что Конгресс понимает важность сохранения планов по учету опционов эмитента (смотри список литературы, пункт 22).

Однако Сенат не принял данный документ. Тем не менее, 53 сенатора направили письмо председателю SEC (Комиссия по ценным бумагам и биржам), выражающее озабоченность по поводу предлагаемых правил бухгалтерского учета. Это тоже должно было мотивировать SEC пересмотреть правила более тщательно, чтобы защитить как инвесторов, так и американскую конкурентоспособность.

У Комиссии и без того всегда много работы. Правила, которые оно анализировало, предложенные Советом по стандартам финансового учета, претерпели неудачи на нескольких уровнях. Самое главное, что они не предлагали другого точного способа определения стоимости акционерных опционов. Если бы программа была реализована, то данные правила привели бы к путанице у инвесторов и возможным махинациям со стороны компаний. Они бы также оказались очень дорогостоящими для компаний, которые, скорее всего, отвечали бы на это сокращением планов по выпуску опционов.

Почему они были против? Новые правила вместо того, чтобы заставить компании вычитать издержки на опционы из прибыли, могли резко ее уменьшить в некоторых компаниях. Противники учета акционерных опционов в качестве расходов выступили резко против: Если компании были вынуждены вычитать расходы на опционы из своей прибыли, то неточная информация смогла бы найти дорогу в финансовую отчетность. "Мандатное отнесение опционов эмитента к издержкам не сделает финансовую отчетность более точной, надежной и прозрачной", говорил Карен Керриган, председатель внепартийной адвокатской группы Комитета по выживанию малого бизнеса, поддерживая Комитет по финансовым услугам Палаты представителей.

Противники тогда предупредили о том, что вычит расходов на опционы из доходов будет сдерживать экономический рост. Они также утверждали, что оценивание эти расходов носит слишком субъективный характер, и можно заполнить финансовую отчетность с неточной информацией. Видные консерваторы, которые обычно выступали против участия государства в индустрии, призвали федеральных регуляторов и законодателей остановить бухгалтерскую профессию от принуждения компаний учитывать акционерные опционы как расходы.

Это "нанесет сокрушительный удар по экономике, ухудшая положение компаний - особенно малого бизнеса - которые создают большой процент новых рабочих мест - важный инструмент, на который они полагаются, нанимая, удерживая и подырая сотрудников на конкурентном мировом рынке" говорилось в письме, которое было подписано 17 консервативными группами, такими как Национальный союз налогоплательщиков и Американцы за налоговую реформу.

Старые правила требовали от компаний только определять стоимость опционов эмитента в пояснительной записке в своих годовых отчетах. Когда опционы учитываются как расходы, то это снижает прибыль компании, сообщаемую инвесторам.

В течение многих лет, Совет по стандартам финансового учета (FASB), частный, независимый совет, который устанавливает стандарты бухгалтерского учета, изучал вопрос, следовало ли принудительно изменить учет опционов эмитента. Но лоббистские давление всегда отговаривало его от этого.

В то же время, начиная с 2001 года, FASB действовал все более решительно из-за бухгалтерских скандалов в Enron Corp. и других компаниях, где руководителям было дано огромное количество акционерных опционов.

Кто был за введение новых правил? Против некоторых весьма влиятельных чиновников, которые выступали за учет опционов в качестве затрат, были, в том числе председатель Федеральной резервной системы, Алан Гринспен, председатель Комиссии по ценным бумагам и биржам, Уильям Дональдсон, инвестор-миллиардер Уоррен Баффет и бухгалтерские фирмы Большой четверки. Они также имели поддержку в бухгалтерской отрасли.

Лидеры четырех крупнейших бухгалтерских фирм направили письмо ранее в Конгресс, чтобы попросить законодателей не отменять ожидаемое предложение FASB, которое могло быть сделано в соответствии с законом. FASB в значительной степени финансируется за счет компаний бухгалтерской отрасли. Для адвокатов корпоративного управления, ограничение обязательного подсчета опционов пяти ведущих руководителей компании не обеспечивало истинную картину затрат.

"Если вы хотите изменить законодательство, то это может потворствовать технологическим компаниям, которые заполняют казну моей организации", сказал Патрик МакГэри, специальный консультант организации по оказанию институциональных услуг акционерам.

Председатель FASB, Роберт Херц, сообщил тогда депутатам, что если Конгресс выступит против решений Совета по опционам, то "это будет прямой конфликт с выраженными потребностями и требованиями многих инвесторов."

Председатель Комиссии по ценным бумагам и биржам, Уильям Дональдсон, и председатель Федеральной резервной системы, Алан Гринспен, поддерживают обязательное отнесение акционерных опционов к расходам. "Опционы эмитента являются 800-фунтовой гориллой, что до сих пор не сидит в клетке корпоративной реформы", сказал сенатор Карл Левин. Он и сенатор Джон Маккейн, запустили процесс принятия законодательства, требующего отнесения опционов к издержкам. "FASB должен действовать как можно быстрее, чтобы положить конец бесчестному учету акционерных опционов" (смотри список литературы, пункт 7).

Библиографический список References

1. DolmatConnell Study Finds Strong Incentives Boost Performance; High-Tech Companies Sticking With Stock Options; Outperform Those Offering Restricted Stock, Study Finds, June 14, 2005 09:40 AM Eastern Daylight Time
2. Study Shows Options May Still Be Best Driver of Performance -- Jessica Marquez © (C) 2005 Workforce Management. via ProQuest Information and Learning Company
3. The House and Senate are battling to session's end on new Internet access tax moratorium and blocking stock option expensing <<<http://www.internetnews.com> -- 10/07/04>>
4. Worries Over Stock Dilution, Not Expensing, Are Driving Companies to Scale Back Stock Options - Deloitte Publication date: 2004-02-10 © 2004, YellowBrix, Inc.
5. September 15, 2004 - Eshoo, Boxer Urge President to Push Stock Options Bill

6. February 17, 2005, WASHINGTON, D.C. — Rep. Anna G. Eshoo, D-Palo Alto, made the following remarks on the Introduction of H.R. 813, the Broad-Based Stock Option Plan Transparency Act.
7. Monday, March 29, 2004 - Congress may block stock-options mandate, Margy Gordon, The Associated Press

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Пханаван Сенг амхон, Российский Университет Дружбы Народов

Аннотация: Топливо-энергетические ресурсы (ТЭР) – это особый род материальных ресурсов, которые, являясь вспомогательным сырьем, выделяются в отдельную группу. Эта группа ресурсов непосредственно способствует процессу производства готовой продукции и является технологическим сырьем.¹

Большой энциклопедический словарь дает следующее определение топливно-энергетическим ресурсам – это совокупность различных видов топлива и энергии (продукция нефтедобывающей, газовой, угольной, торфяной и сланцевой промышленности, электроэнергия атомных и гидроэлектростанций, а также местные виды топлива), которыми располагает страна для обеспечения производственных, бытовых и экспортных потребностей.²

По прогнозу экспертов, к 2030 году на возобновляемые источники энергии будет приходиться 40% всей вырабатываемой в мире электроэнергии. Уголь, нефть и газ удовлетворяют 80% энергетической потребности в мире, но становятся причиной выброса в атмосферу углекислого и других парниковых газов, которые нагревают планету. Чтобы избавить человечество от топливной зависимости, потребуется «энергетическая революция». Она осуществима лишь при том условии, что мир будет инвестировать в возобновляемые источники энергии, сокращать выбросы углекислого газа и начнет экономить.

Ключевые слова: Топливо-энергетические ресурсы (ТЭР); Структура мирового энергопотребления; исторический метод изучения мировой энергетики; Энергетический фактор; Энергоемкость; Доля альтернативной энергетики; энергоресурсы; мировой баланс энергоносителей; Киотский протокол; возобновляемых источники энергии.

Abstract: Fuel and energy resources (FER) - is a special kind of material resources, as auxiliary raw materials, stand out in a separate group. This group resources directly contribute to the process of production of finished products and raw materials is a process.

Great Encyclopedic Dictionary gives the following definition of fuel and energy resources - a collection of various fuel and energy sources (production oil, gas, coal, peat and oil shale industry, energy atomic and hydroelectric power plants, as well as local fuel) available to the country for the production, domestic and export needs.

Experts predict that by 2030, renewable energy sources will account for 40% of all electricity generated in the world. Coal, oil and gas meet 80% of energy needs in the world, but it can become a cause of emission into the atmosphere of carbon dioxide and other greenhouse gases that heat the planet.

To save mankind from fuel dependency need "energy revolution." It is feasible only on condition that the world will invest in renewable energy, reduce carbon emissions and begin to save.

Keywords: Fuel and energy resources (FER); The structure of world energy consumption; historical method of studying of world energy; The energy factor; Energy consumption; The share of renewable energy; energy resources; World energy balance; The Kyoto Protocol; renewable energy sources.

Основным преимуществом возобновляемых источников является их экологическая чистота и неограниченность. Энергия солнца, ветра, геотермальная, приливная не ограничены в отличие от запасов нефти и газа.

Структура использования источников энергии изменяется с течением времени (рис. 1).

Очевидно, что основным мировым энергоисточником выступает нефть. Даже если ее доля снизилась с 46% в 1973 году до 31% в 2013 году, на нефть по-прежнему приходится наибольший удельный вес в общем объеме поставок первичной энергии. На следующих по значимости местах (втором и третьем) находятся уголь (29%) и природный газ (21%) соответственно.

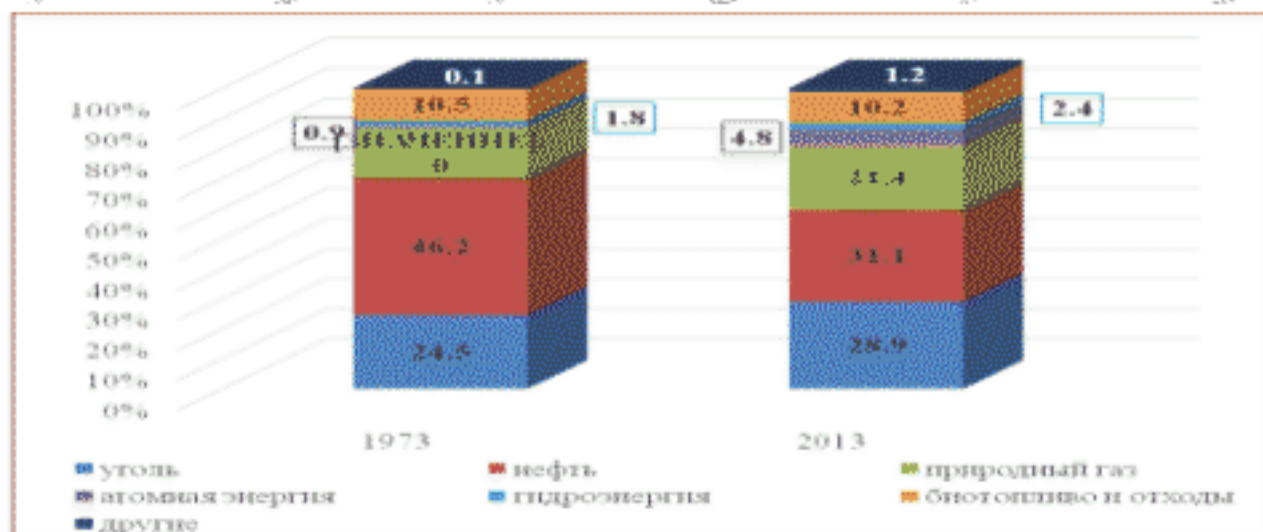


Рисунок 1 - Структура мирового энергопотребления (по натуральному объему в млн. тонн нефтяного эквивалента)

Источник: составлено автором на основе Key world energy statistics 2015 / International Energy Agency. – Paris. – 2015. – P.6.

В 2013 году основными производителями нефти, составляющими половину ее мировой добычи, были (табл. 1):

Таблица 1 - Первая десятка стран-производителей нефти

Место	Страна	Мтое
1	Саудовская Аравия	547,55
2	Российская Федерация	524,20
3	Соединенные Штаты Америки	475,95
4	Китайская Народная Республика	210,10
5	Канада	195,25
6	Венесуэла	163,94
7	Иран	161,47
8	Объединённые Арабские Эмираты	157,46
9	Кувейт	157,15
10	Мексика	152,19

Источник: составлено автором на основе InternationalEnergyAgency [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.iea.org/> (дата обращения 23.11.2016).

Уголь иногда называют топливом прошлого. Но на самом деле уголь составляет значительный объем в мировом энергообеспечении, при этом в 2013 году эта величина в 2,8 раза больше, чем в 1973 году, и на 75% больше, чем это было в 2000 году. В

итоге выросла его доля в общей структуре энергоисточников – на 4,4 процентных пункта.

Далее представлена первая десятка стран - угольных производителей (табл. 2).

Таблица 2 - Первая десятка стран-производителей угля

Место	Страна	Мтое
1	Китайская Народная Республика	1890,00
2	Соединенные Штаты Америки	477,19
3	Индонезия	281,06
4	Австралия	263,82
5	Индия	238,07
6	Российская Федерация	184,27
7	ЮАР	145,04
8	Польша	57,14
9	Колумбия	55,57
10	Казахстан	52,44

Источник: составлено автором на основе InternationalEnergyAgency [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.iea.org/> (дата обращения 23.11.2016).

Очевидно, что основным производителем угля является Китай, причем с большим отрывом от других стран. США и РФ, как и по всем основным традиционным источникам энергии, входят в десятку основных производителей. Важное значение в мировом производстве угля имеют такие страны, как Индонезия, Австралия, Южноафриканская Республика и Польша.

Третьим по значению в мировом энергопотреблении, как уже отмечалось, выступает природный газ, при этом его доля в общей структуре энергоисточников за период 1973-2013 годов возросла на 5,4 процентных пункта.

В географии газового производства также выделяются США и Россия, в десятку входят Канада, Китай и страны Ближнего Востока (табл. 3). Больше значение имеют Норвегия и Алжир.

Таблица 3 - Первая десятка стран-производителей природного газа

Место	Страна	Мтое
1	Соединенные Штаты Америки	566,85
2	Российская Федерация	563,12
3	Катар	145,24
4	Иран	133,49
5	Канада	130,31
6	Китайская Народная Республика	101,11
7	Норвегия	95,57
8	Алжир	68,89
9	Саудовская Аравия	66,93
10	Туркменистан	63,87

Источник: составлено автором на основе InternationalEnergyAgency [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.iea.org/> (дата обращения 23.11.2016).

В 2014 году мировое производство природного газа достигло рекордного уровня в 3,5 трлн. кубометров, что еще на 0,3% выше показателя, зарегистрированного в 2013 году. Господство нескольких стран еще более заметно по сравнению с другими энергоносителями - это пять ведущих крупных производителей газа (США, Российская Федерация, Катар, Исламская Республика Иран и Канада),

представляющие более половины мирового объема добычи газа.

Как отмечает Н.Ф. Чеботарев, в настоящее время на мировом рынке энергоресурсов нефть выступает энергоносителем общемирового значения, газ - в большей степени регионального, уголь - локального. При этом потребление углеводородов продолжает быстро расти и в ближайшем будущем вряд ли будет заменено альтернативными источниками

энергии. Однако наблюдается снижение обеспеченности мировой экономики запасами нефти и газа, поскольку присутствует недостаток нефтеперерабатывающих и транспортных мощностей и ограниченность дополнительных мощностей по добыче нефти. В итоге все-таки прогнозируется рост значимости проектов развития альтернативной энергетики и производства сжиженного природного газа.

Изложенные факторы ведут к обострению конкуренции на мировом рынке энергоресурсов. Так, основные энергопотребители - США, Евросоюз и Китай - концентрируют свои экономические и политические ресурсы для экспансии на одни и те же рынки, что, естественно, обуславливает рост конкуренции между ними.

Политические предпочтения в пользу низкоуглеродных технологий в энергетике подкрепляются издержками, так как добыча нефти и природного газа постепенно становится более дорогой, а стоимость технологий возобновляемых источников продолжает падать. Затраты на добычу нефти и природного газа возрастают, поскольку операторы вынуждены переходить на меньшие, более удаленные или более проблемные месторождения, хотя этот эффект смягчается улучшением технологий. В противоположность этому, сокращение затрат становится нормой для более эффективного оборудова-

ния, а также для ветровой энергетики и солнечных батарей, где происходит быстрое совершенствование технологий и существует обилие подходящих мест для их развертывания.

В.А. Тарасенко, применив исторический метод изучения мировой энергетики, предложила собственную периодизацию ее развития «на базе ряда факторов: изменения динамики энергопотребления и энергоёмкости мирового валового продукта; трансформации производственной структуры мировой энергетики, приводящей к поэтапной смене доминирующего энергоресурса; смене технологических укладов, определяющих закономерности развития мирового хозяйства и энергетики; перехода от индустриального к постиндустриальному типу общества, сопровождающемуся постепенным свертыванием энергоёмких отраслей и их заменой высокотехнологичными производствами».

Потребление энергетических ресурсов напрямую связано с состоянием экономики. Отражением использования энергетических ресурсов является показатель энергоёмкости, который дает представление об интенсивности потребления определенного ресурса и рассчитывается, как количество потребляемого ресурса на единицу прироста ВВП.

Величина энергоёмкости неравномерна в страновом разрезе (рис. 2).

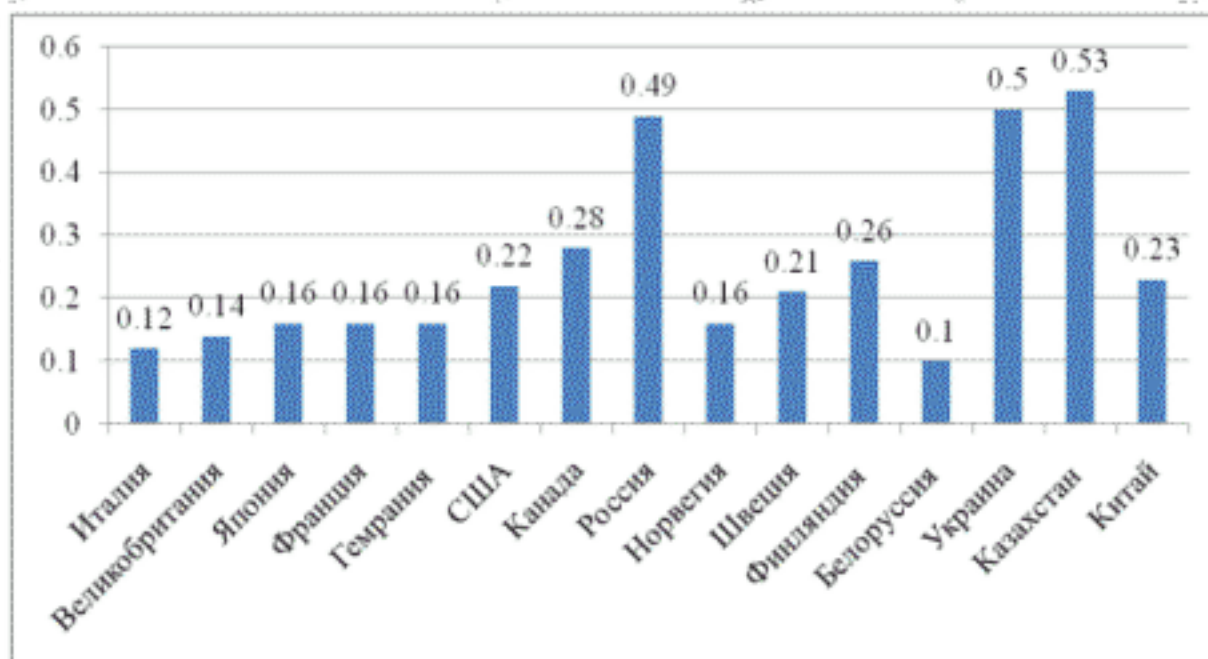


Рисунок 2 - Энергоёмкость по странам в 2014 году
 Источник: составлено автором на основе InternationalEnergyAgency [Электронный ресурс]. -URL: <http://www.iea.org/> (дата обращения 23.11.2016).

InternationalEnergyAgency [Электронный ресурс]. -URL: <http://www.iea.org/>

Фундаментальные геополитические интересы ведущих мировых игроков реализуются в условиях быстрых и многочисленных перемен многих условий национального, регионального и глобального социально-экономического развития. Более того, эти перемены происходят в обстановке, требующей качественной коррекции устоявшейся в течение многих десятилетий рыночной организации экономической деятельности вообще. Продолжающийся мировой финансово-экономический кризис с неясными перспективами выхода из него требует продуманных решительных комплексных действий по предупреждению худших из возможных сценариев.

У государств - основных геополитических игроков нет согласованного подхода к решению этого исторического вызова. Очевидно, с одной стороны, нахождение «работающего» ответа важно для эко-

номики мира в целом, с другой - от быстроты и степени эффективности выхода конкретных стран из общей для всех системной проблемы зависит их геополитическая ситуация в пост-кризисный период.

Одной из причин сложностей и неопределённости ситуации являются деформации модели глобальной системы энергообеспечения, возникшие в результате неконтролируемого взрывообразного роста искажённого финансового отражения реального мирового энергооборота. В результате трансформации, произошедших за период с 2004-2014 гг., структура энергопотребления приобрела более сбалансированный характер за счет сокращения доли нефти (рис. 3, рис. 4), однако, за этот же период усилились структурные проблемы энергетики.

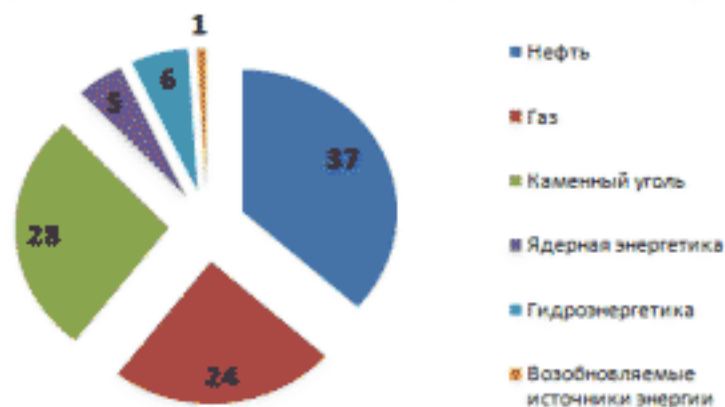


Рисунок 3 - Структура мирового энергобаланса на 2004 г.
 Источник: составлено автором на основе BP Statistical Review of World Energy, June 2015 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (дата обращения 12.11.2016)

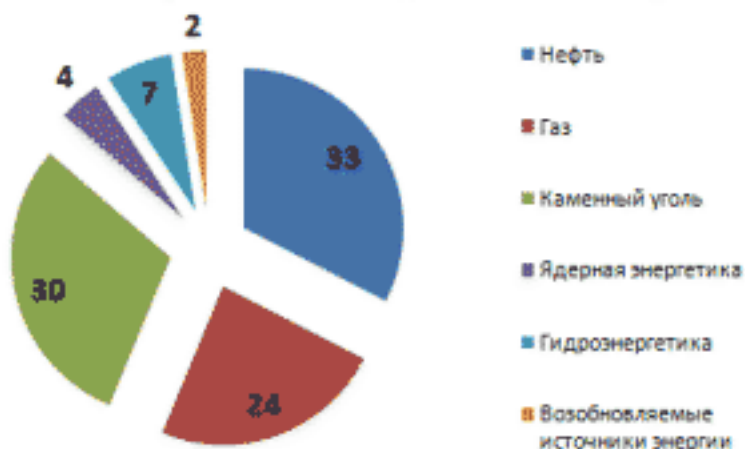


Рисунок 4 - Структура мирового энергобаланса на 2014 г.
 Источник: составлено автором на основе BP Statistical Review of World Energy, June 2015 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (дата обращения 12.06.2016)

С точки зрения геополитики в области энергетики технологический и промышленный прогресс во многом изменил устоявшееся значение целого ряда факторов – энергетического сырья, его ресурсов, товарного вида энергоносителей, их транспортиров-

ки и использования. Постепенно альтернативные и возобновляемые источники энергии стали играть заметную роль в энергобалансе некоторых стран (рис. 6).

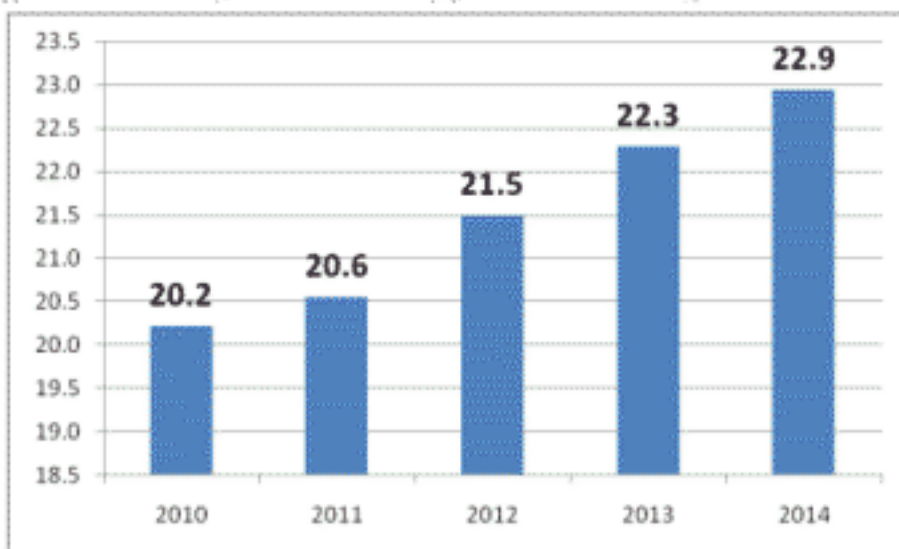


Рисунок 6 - Доля альтернативной энергетики
 Источник: Enerdata [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.enerdata.ru/> (дата обращения 12.11.2016).

В ближайшее время стоит ожидать самых необычных решений проблемы замены главных энергоресурсов, так, например, США намерены к 2030 году увеличить удельный вес ветровой энергетики до 20 % с 1% в настоящее время. Многие страны осуществляют всестороннюю поддержку внедрения альтернативных источников энергии (ускоренная амортизация, освобождение от таможенных пошлин и акцизов и др.). Однако, по мнению МЭА, эти нововведения лишь незначительным образом облегчат проблему дефицита энергии в мире.

В конечном счёте политические и практические решения государств и компаний в энергетической области, особенно (но не только) в контексте их международного взаимодействия, так или иначе либо реагируют на геополитические реальности, либо направлены на их изменение в благоприятном для себя направлении.

Таким образом, энергоресурсы играют огромную роль в мировой экономике, велики и различия их использования в разных странах.

Еще одна тенденция заключается в том, что «мировой баланс энергоносителей будет меняться в сторону использования более экологичных видов топлива, таких как природный газ. В Северной Америке он все чаще используется для производства электроэнергии, а также в промышленности и на транспорте. Япония планирует увеличить долю природного газа в своем энергобалансе в рамках стратегии, принятой после фукусимской аварии, после которой был введен мораторий на использование атомной энергии. В европейской энергетике, несмотря на некоторое сокращение использования определенных видов дорогостоящих источников возобновляемой энергии, также сохранится тенденция к внедрению экологически чистых видов топлива.» [11]

К 2035 году прогнозируется увеличение доли газа в мировом энергетическом балансе с 21 до 25%. При этом конкуренция между различными видами газа будет усиливаться, особенно с учетом сланцевого газа.

С учетом нестабильности нынешней мировой экономики и наличия кризисных (рецессивных) явлений неопределенность в отношении величины спроса на энергоносители будет сохраняться. Объемы сравнительно новых «нетрадиционных» видов газа, включая сланцевое топливо, метан угольных пластов, также оказывают влияние на глобальные рынки энергоносителей.

«Запасы сланцевого газа сегодня есть как минимум в 14 европейских странах, включая Украину, Германию, Францию, Польшу и Великобританию, однако ни одна из них пока не приступила к разработке месторождений. На промышленный уровень его добыча выйдет приблизительно к 2025 году. Три четверти всех запасов сланцевого газа в Европе сосредоточены в четырех странах: России, Польше, Украине и Франции. Согласно оценкам ряда компаний, себестоимость его добычи в Европе может значительно превышать аналогичный показатель в США. В Европе она оценивается в диапазоне 8-12 долл. за млн. БТЕ, в то время как в Соединенных Штатах составляет 3-7 долл.»⁸

Также, согласно прогнозам, «к 2050 году в мире как минимум половина (до 70%) электроэнергии будет производиться с использованием возобновляемых источников энергии. К концу века переход на «чистую энергию» завершится полностью. Этот процесс расширения использования возобновляемых источников энергии называют декарбонизацией экономики, способствующей снижению углеродоемкости ВВП. Сокращение промышленного применения нефти, газа, угля становится сутью новой энергетической политики ведущих стран, долгосрочным

глобальным трендом в развитии зеленой экономики». [13]

Переход на возобновляемые источники энергии имеет не только экономическую подоплеку, но и экологическую. В октябре 2014 года лидеры Евросоюза согласовали климатические и энергетические цели до 2030 года, обязавшись сократить внутренние выбросы парниковых газов минимум на 40%. На недавней встрече «семёрки» (США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада) принято решение прекратить использование ископаемого топлива и в течение XXI столетия осуществить декарбонизацию национальных экономик.¹⁰

«В итоге роль углеводородной энергетики будет постепенно сокращаться, тем самым подвергая сомнению надёжность и эффективность миллиардных вложений с горизонтом свыше 30 лет в традиционный нефтегазовый сектор».

Так, Китай на сегодня является мировым лидером по объёму инвестиций в возобновляемые источники энергии. По мнению главы китайского нефтяного гиганта «Sinopet», углеводородное топливо в будущем перестанет быть ключевым бизнесом компании. Помимо нефти и газа значимыми источниками энергии в будущем станут возобновляемые источники, которым будет уделяться возрастающее внимание.¹²

«В настоящее время на КНР приходится четверть производимой в мире энергии из возобновляемых источников (включая ГЭС). В 2014 году Китай вышел в мировые лидеры по инвестициям в ветряные мельницы и солнечные батареи и по уже существующим мощностям. Цель: к 2020 году удовлетворять пятую часть энергопотребностей страны за счет возобновляемых источников.»¹³

Во Франции более 80% электроэнергии производится с помощью неуглеводородных источников — атомной энергии, энергии ветра, солнца, воды. При этом доля так называемых «зелёных» источников растёт.

Показателен пример Дании и Нидерландов, официально объявивших о переводе к 2050 году всех энергетических мощностей на возобновляемые источники. Постепенно увеличивается выработка чистой электроэнергии в Германии. Ей принадлежит почти половина солнечных и почти треть ветровых установок в Европе.¹⁴

Образцом декарбонизации энергетического сектора может служить Финляндия, где доля атомных электростанций составляет 17%, а возобновляемых источников энергии - 30%, что двукратно превышает среднеевропейский показатель. При этом к 2020 году прогнозируется рост доли возобновляемых источников до 38% всей потребляемой энергии, доли атомной энергии - в два раза.

В Норвегии половину электроэнергии вырабатывают ГЭС, в Швеции основные и равнодолевые поставщики - ГЭС и АЭС. Общая тенденция в развитии энергетики скандинавских стран - минимум сжигаемого газа, нефти и угля. Такие тенденции характерны для большинства развитых стран.

Тем не менее, «глобальный процесс декарбонизации будет длительным и сложным. Потребуется обоснованное планирование и разработка долгосрочных национальных низкоуглеродных стратегий, прежде всего, в странах с наибольшим объемом выбросов. Глобальная декарбонизация экономики - в ряду важнейших проблем XXI века и фундаментальных условий устойчивого развития. Среди необходимых важнейших условий её успешного решения - наличие достаточных финансовых инвестиций, освоение новых эффективных технологий, долгосрочное взаимодействие и сотрудничество государств».¹⁵

Воеводкина Ю.С. Классификация и значение топливно-энергетических ресурсов в производственной деятельности предприятия // Интернет-журнал «Науковедение». - Выпуск 2, март - апрель, 2014 [Электронный ресурс]. - URL: <http://naukovedenie.ru> (дата обращения 22.11.2016).

² Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. - URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/295066> (дата обращения 23.11.2016).

³ InternationalEnergyAgency [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.iea.org/> (дата обращения 23.11.2016).

⁴ World Outlook Energy 2015 / International Energy Agency. - Paris. - 2015. - P. 9.

⁵ Тарасенко В.А. Изменения в структуре мировых топливно-энергетических ресурсов и их влияние на энергетическую политику России / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - М. - 2014. - С.12.

⁶ Тимакова Т.А. Роль энергетических ресурсов в современной мировой экономике // Экономика и Право. - 2014. - №11. - URL: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep14-11/1322-a> (дата обращения 26.11.2016).

⁷ Титов Д. На мировом энергетическом рынке грядут перемены // «Экономика и жизнь». - №24 (9540). - 19 июня 2014. - URL: <http://www.eg-online.ru/article/249762/> (дата обращения 30.11.2016).

⁸ Титов Д. В Европе сланцевый газ потеснит традиционный через десять лет // Экономика и жизнь. - №02 (9518). - 17 января 2014. - URL: <http://www.eg-online.ru/article/235808/> (дата обращения 30.11.2016).

⁹ Тарлаевский В. Декарбонизация экономики // Экономика и жизнь. - 12 августа 2015. - URL: <http://www.eg-online.ru/article/287725/> (дата обращения 30.11.2016).

¹⁰ Росбизнесконсалтинг - информационное агентство. - 11 июня 2015. - URL: <http://www.rbc.ru/> (дата обращения 30.11.2016).

¹¹ Коммерсант - газета. - 15 июня 2015. - URL: <http://www.kommersant.ru/daily> (дата обращения 30.11.2016).

¹² Forbes.ru - финансово-экономический журнал. - 31 июля 2015. - URL: <http://www.forbes.ru/> (дата обращения 30.11.2016).

¹³ Коммерсант - газета. - 15 июня 2015. - URL: <http://www.kommersant.ru/daily> (дата обращения 31.05.2016).

¹⁴ Росбизнесконсалтинг - информационное агентство. - 11 июня 2015. - URL: <http://www.rbc.ru/> (дата обращения 31.05.2016).

¹⁵ Тарлаевский В. Декарбонизация экономики // Экономика и жизнь. - 12 августа 2015. - URL: <http://www.eg-online.ru/article/287725/> (дата обращения 31.05.2016).

Библиографический список

1. Воеводкина Ю.С. Классификация и значение топливно-энергетических ресурсов в производственной деятельности предприятия // Интернет-журнал «Науковедение». - Выпуск 2, март - апрель, 2014 [Электронный ресурс]. - URL: <http://naukovedenie.ru> (дата обращения 22.11.2016).
2. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. - URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/295066> (дата обращения 23.11.2016).
3. InternationalEnergyAgency [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.iea.org/> (дата обращения 23.11.2016).
4. World Outlook Energy 2015 / International Energy Agency. - Paris. - 2015. - P. 9.
5. Тарасенко В.А. Изменения в структуре мировых топливно-энергетических ресурсов и их влияние на энергетическую политику России / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - М. - 2014. - С.12.
6. Афанасьева М.В. Оценка эффективности и устойчивости развития корпоративного сектора мирового энергетического комплекса / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - М. - 2015. - С. 15.
7. Тимакова Т.А. Роль энергетических ресурсов в современной мировой экономике // Экономика и Право. - 2014. - №11. - URL: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep14-11/1322-a> (дата обращения 26.11.2016).
8. BPStatisticalReviewofWorldEnergy, June 2015
9. URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (дата обращения 12.06.2016)
10. URL: <http://www.enerdata.ru/> (дата обращения 12.11.2016).
11. Титов Д. На мировом энергетическом рынке грядут перемены // «Экономика и жизнь». - №24 (9540). - 19 июня 2014. - URL: <http://www.eg-online.ru/article/249762/> (дата обращения 30.11.2016).
12. WorldBank [Электронный ресурс]. - URL: <http://data.worldbank.org/> (дата обращения 12.11.2016).
13. Тарлаевский В. Декарбонизация экономики // Экономика и жизнь. - 12 августа 2015. - URL: <http://www.eg-online.ru/article/287725/> (дата обращения 30.11.2016).
14. Росбизнесконсалтинг - информационное агентство. - 11 июня 2015. - URL: <http://www.rbc.ru/> (дата обращения 30.11.2016).
15. Коммерсант - газета. - 15 июня 2015. - URL: <http://www.kommersant.ru/daily> (дата обращения 30.11.2016).
16. Forbes.ru - финансово-экономический журнал. - 31 июля 2015. - URL: <http://www.forbes.ru/> (дата обращения 30.11.2016).

References

1. Voevodkina Yu.S. Klassifikatsiya i znachenie toplivno-energeticheskikh resursov v proizvodstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya // Internet-zhurnal «Naukovedenie». - Vypusk 2, mart - april', 2014 [Elektronnyj resurs]. - URL: <http://naukovedenie.ru> (data obrashcheniya 22.11.2016).
2. Bol'shoy ehnciklopedicheskij slovar' [Elektronnyj resurs]. - URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/295066> (data obrashcheniya 23.11.2016).
3. InternationalEnergyAgency [Elektronnyj resurs]. - URL: <http://www.iea.org/> (data obrashcheniya 23.11.2016).
4. World Outlook Energy 2015 / International Energy Agency. - Paris. - 2015. - P. 9.

5. Tarasenko V.A. Izmeneniya v strukture mirovyyh toplivno-ehnergeticheskikh resursov i ih vliyaniye na ehnergeticheskuyu politiku Rossii / Avtoreferat dissertatsii na soiskaniye uchenoy stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk. – M. – 2014. – S.12.
6. Afanas'eva M.V. Ocenka ehfektivnosti i ustojchivosti razvitiya korporativnogo sektora mirovogo ehnergeticheskogo kompleksa / Dissertatsiya na soiskaniye uchenoy stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk. – M. – 2015. – S. 15.
7. Timakova T.A. Rol' ehnergeticheskikh resursov v sovremennoj mirovoj ehkonomie // EHkonomika i Pravo. – 2014. – №11. – URL: <http://www.vlpsd.ru/nauteh/index.php/---ep14-11/1322-a> (data obrashcheniya 26.11.2016).
8. BP Statistical Review of World Energy, June 2015
9. URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (data obrashcheniya 12.06.2016)
10. URL: <http://www.enerdata.ru/> (data obrashcheniya 12.11.2016).
11. Titov D. Na mirovom ehnergeticheskom rynke gryadut peremeny // «EHkonomika i zhizn'». – №24 (9540). – 19 iyulya 2014. – URL: <http://www.eg-online.ru/article/249762/> (data obrashcheniya 30.11.2016).
12. WorldBank [Elektronnyy resurs]. – URL: <http://data.worldbank.org/> (data obrashcheniya 12.11.2016).
13. Tarlavskiy V. Dekarbonizatsiya ehkonomiki // «EHkonomika i zhizn'» – 12 avgusta 2015. – URL: <http://www.eg-online.ru/article/287725/> (data obrashcheniya 30.11.2016).
14. Rosbizneskonsalting – Informacionnoe agentstvo. – 11 iyulya 2015. – URL: <http://www.rbc.ru/> (data obrashcheniya 30.11.2016).
15. Kommersant – gazeta. – 15 iyulya 2015. – URL: <http://www.kommersant.ru/daily> (data obrashcheniya 30.11.2016).
16. Forbes.ru – finansovo-ehkonomicheskij zhurnal. – 31 iyulya 2015. – URL: <http://www.forbes.ru/> (data obrashcheniya 30.11.2016).

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭНЕРГЕТИКИ В СТРАНАХ С ОТСТАЛОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Пханаван Сенг ампхон, Российский Университет Дружбы Народов

Аннотация: В статье рассмотрены особенности и проблемы развития отраслей энергетики в странах с отсталой экономикой.

Ключевые слова: Отсталая экономика; развитые и развивающиеся страны; наименее развитых стран; беднейшие страны; ВВП; экономический рост; Производство энергии; Внешней торговли; процесс развития в области энергетики.

Abstract: In the article the features and problems of development of energy sectors in countries with underdeveloped economies.

Keywords: backward economy; developed and developing countries; the least developed countries; the poorest countries; GDP; the economic growth; Energy production; Chronic deficits; foreign trade; the process of development in the field of energy.

Первоначально следует определить с перечнем стран, которые следует относить к категории «с отсталой экономикой». Рассмотрим распределение

регионов мира ООН на группы развитых и развивающихся (таб. 1).

Таблица 1 - Распределение регионов мира на категории развитых и развивающихся по классификации ООН

Развитые регионы	Развивающиеся регионы
Северная Америка (Канада, США)	Африка
Европа	Америка за исключением Северной Америки
Япония	Карибы
Австралия и Новая Зеландия	Центральная Америка
	Южная Америка
	Азия за исключением Японии
	Океания за исключением Австралии и Новой Зеландии

Источник: Composition of macro geographical (continental) regions, geographical sub-regions, and selected economic and other groupings [Электронный ресурс]. – URL: <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm> (дата обращения 12.11.2016).

Согласно данной классификации, по данным Всемирного банка, показатели развития данных категорий стран следующие (табл. 2).

Таблица 2 - Основные показатели экономического развития по группам стран

Показатели	Развитые страны			Развивающиеся страны		
	2000	2010	2014	2000	2010	2014
ВВП по ППС, млрд. долл.	23108	33712	37925	25029	54688	70672
Численность населения, млн. чел.	784	834	848	5332	6090	6412
Подушевой доход, тыс. долл.	29,5	40,4	44,7	4,7	9,0	11,0

Источник: составлено автором на основе WorldBank [Электронный ресурс]. – URL: <http://data.worldbank.org/> (дата обращения 12.11.2016).

Сравнение категорий развитых и развивающихся стран важно проводить не в абсолютных величинах показателей, а в расчёте на душу населения.

Картина мировой экономики меняется с течением времени в сторону перераспределения мирового ВВП в пользу развивающихся стран. Если в 2000 году соотношение ВВП по паритету покупательной способности (ППС) развитых и развивающихся стран было примерно 1:1,08 соответственно, то есть почти наполовину, то в 2014 году – уже 1:1,86, то есть на долю развивающихся стран приходилось почти в 2 раза больше ВВП по ППС.

Однако население развивающихся стран растёт быстрее, чем в развитых. Если в 2000 году его численность в развивающихся превышала аналогичный показатель развитых стран в 6,8 раза, то в 2014 году – уже в 7,6 раза.

Соотношение показателя ВВП к численности населения показывает уровень благосостояния территории. Безусловно, по данному показателю различия между исследуемыми двумя группами стран значительны, хотя постепенно данный разрыв со-

кращается. Так, в 2000 году в группе развитых стран на 1 жителя приходилось 29,5 тыс. долларов ВВП по ППС, в развивающихся – лишь 4,7 тыс. долларов, что ниже в 6,3 раза. К 2010 году эта разница составила уже 4,5 раза, к 2014-му – 4,1 раза.

Это подтверждают и более быстрые темпы экономического роста в развивающихся странах по сравнению с развитыми, несмотря на кризисные явления в мировой экономике, о чем свидетельствует статистика Международного валютного фонда.

Так, по данным МВФ, в 2015 году реальный экономический рост в развивающихся странах составил 4%, в то время как в развитых в два раза меньше – 2%. На графике ясно видно, что превышение темпов экономического роста развивающихся стран по сравнению с развитыми наблюдалось с переменным успехом и в 80-е годы прошлого столетия; в 90-е годы это превышение стало более уверенным, а в первом десятилетии настоящего века темпы экономического роста развивающихся стран ушли в стабильный и существенный отрыв от развитых (рис.1).

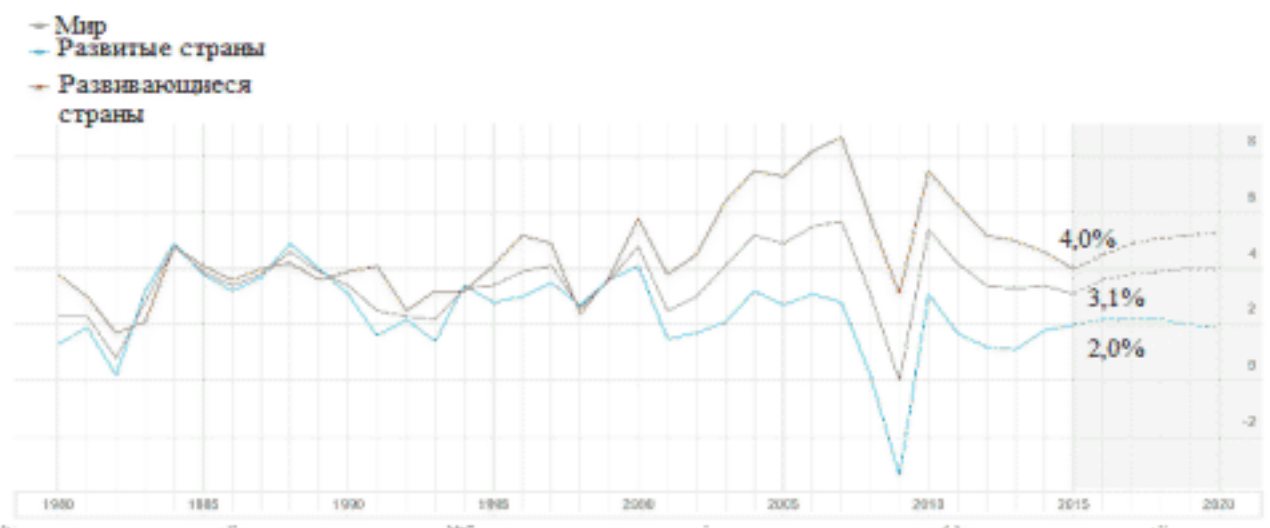


Рисунок 1 - Прирост реального ВВП (в процентах к предыдущему году)
 Источник: International Monetary Fund [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/datamapper/Index.php> (дата обращения 13.11.2016).

Следует только отметить, что перечни стран, включенных в группы развитых и развивающихся, по методологии МВФ, отличаются от таковых по методологии ООН. МВФ к категории развитых стран причисляет новые индустриальные страны – Сингапур, Гонконг, Тайвань, Корею, а также Израиль, и не включает некоторые восточноевропейские страны.¹

К слабо развитым или наиболее отсталым странам относят африканские страны к югу Сахары и Океанию.

Совокупный объем энергопроизводства в странах-не ОЭСР в 2014 г. достиг величины 9662 млн. тонн нефтяного эквивалента с общим объемом предложения 8062 Мтое и 1,35 тое на душу населения против 4144 Мтое производства, 5273 Мтое предложения и 4,16 тое на человека в странах ОЭСР.²

Очевидно, что несмотря на высокие абсолютные значения относительный показатель наличия энергии в развивающихся странах значительно уступает

аналогичному показателю стран ОЭСР (меньше в 3,1 раза), что свидетельствует о значительном отставании развивающихся стран по уровню и качеству жизни населения. Это при том, как уже говорилось, что в данную группировку входят государства с уровнем развития экономики, близким к развитым странам, – страны БРИКС, азиатские тигры и др. Значит, уровень обеспеченности энергией в беднейших странах в несколько раз ниже уровня стран ОЭСР – в целом по Азии энергопредложение на душу населения составляло в 2014 г. 0,72 тое, в Африке – 0,67.³

Структура производства энергии в странах-неОЭСР близка к таковой в странах ОЭСР, однако имеет и отличия: 33% составляет сырая нефть (в ОЭСР – 26%), 31% – уголь (24%), 19% – природный газ (25%), 12% – биотопливо (7%), 2% – гидроэнергия (3%), 1,5% – ядерная энергия (12%), 0,9% – геотермальная, солнечная и прочие виды энергии (2,4%) (рис. 2).

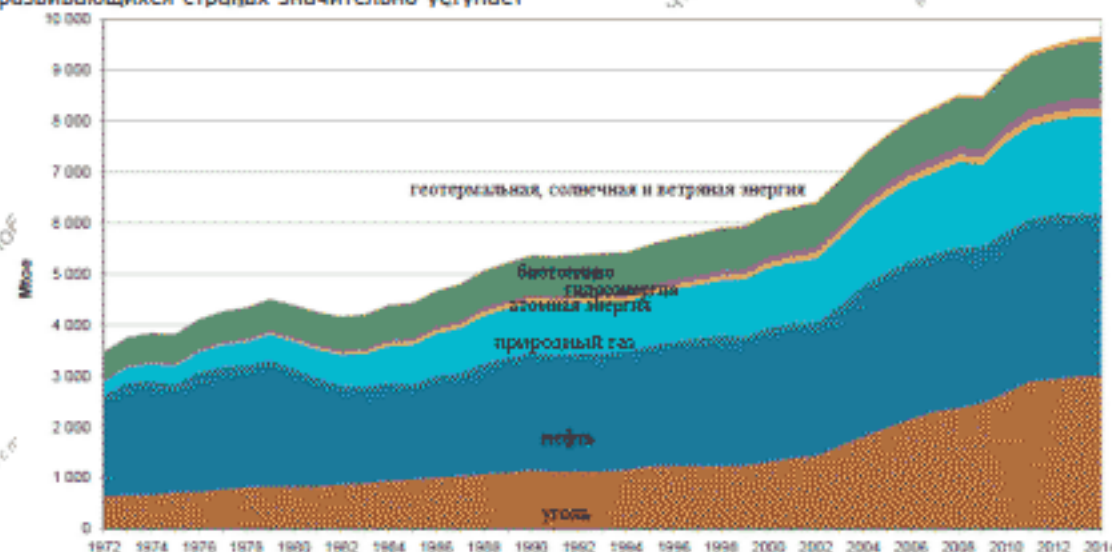


Рисунок 2 – Производство энергии в странах-не ОЭСР
 Источник: Non-OECD Total: Indicators for 2014 / IEA. URL: <http://www.iea.org/statistics/statisticsearch/report/?year=2014&country=NONOECDTOT&product=indicators> (дата обращения 28.11.2016).

В развивающихся странах более значим уголь как источник энергии (особенно в Китае), в то время как в развитых странах – более экологичный

природный газ. В развивающихся странах высокая доля биотоплива как альтернативного источника энергии, в развитых странах высок удельный вес

атомной энергетики по причине наличия технологических возможностей.

Развивающиеся страны Азии будут локомотивом дальнейшего развития международной торговли нефтью и нефтепродуктами – их потребление вырастет почти на 70%, и основные потоки Ближнево-

сточной нефти и нефти других добывающих стран будут перенаправлены именно на этот рынок.

Основной прирост газопотребления (85%) обеспечат также развивающиеся страны, в основном за счет электроэнергетики и промышленности (рис. 3).⁴

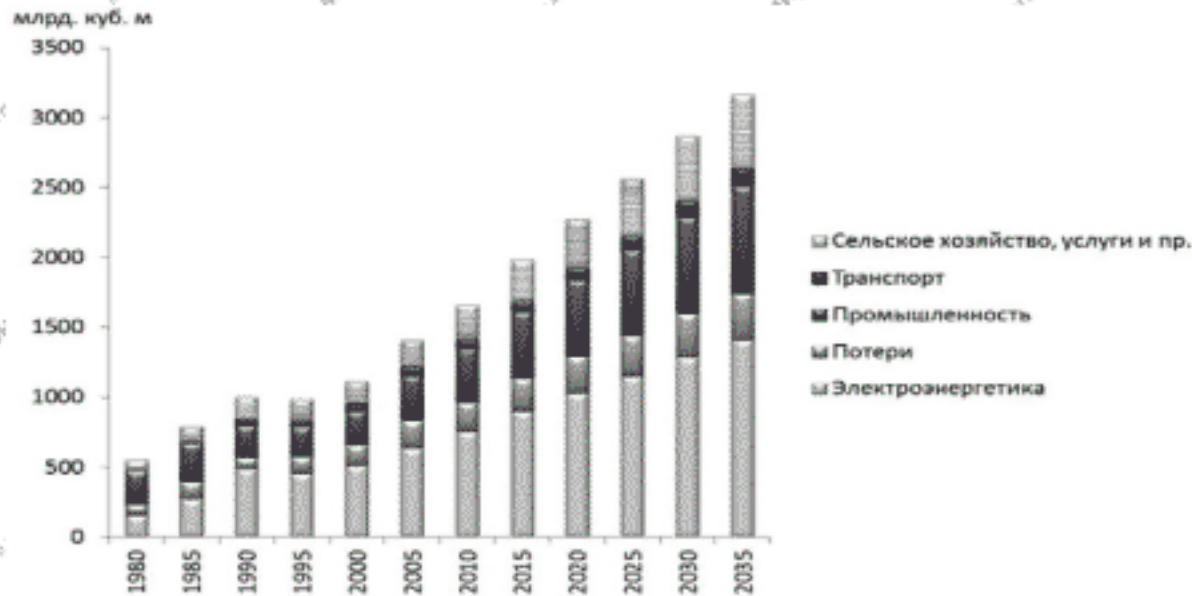


Рисунок 3 - Прогноз спроса на газ по секторам потребления в странах-не ОЭСР. Источник: Макаров А. А., Митрова Т. А., Кулагин В. А. Долгосрочный прогноз развития энергетики мира и России // Экономический журнал ВШЭ. - 2012. - №2. - С.189.

Что касается электрической энергии как ее основного конечного варианта, то в странах-не ОЭСР на первом месте среди источников находится уголь, на втором и третьем местах – природный газ и гид-

роресурсы, невелики объемы нефти и атомной энергии и совсем незначительны объемы альтернативных источников, таких как биотопливо, геотермальная, солнечная и ветряная энергии (рис. 4).

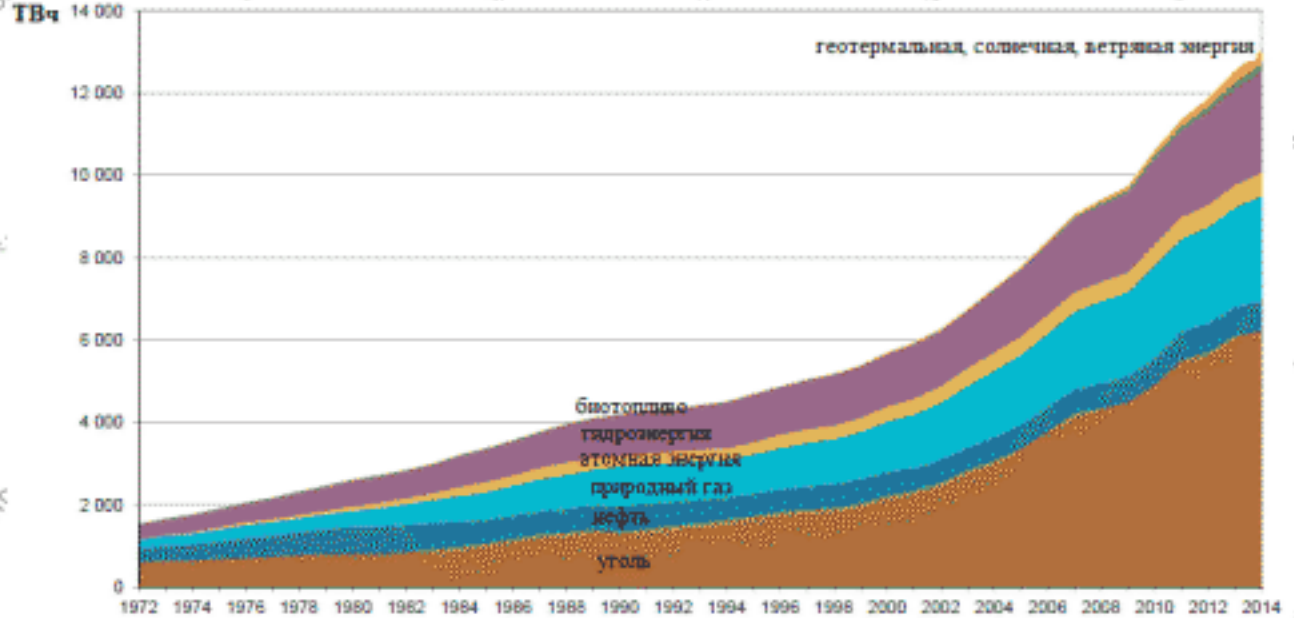


Рисунок 4 – Производство электроэнергии в странах-не ОЭСР по источникам топлива. Источник: Non-OECD Total: Indicators for 2014 / IEA. - URL: <http://www.iea.org/statistics/statisticsearch/report/?year=2014&country=NONOECDTOT&product=Indicators> (дата обращения 28.11.2016).

Так, в Африке к югу от Сахары доступ к электричеству, по данным Всемирного банка, имеет лишь около 25% населения. Это значительно ниже, чем 50% в Южной Азии и 80% в Латинской Америке, на Ближнем Востоке и в Северной Африке. По

оценкам того же Всемирного банка, в 25 из 54 стран Африки наблюдается энергетический кризис. Наряду с ненадежностью обеспечения электроэнергией, во многих африканских странах она обходится до-

роже, чем в большинстве развивающихся экономик.³

По прогнозам, к 2020 г. лидирующее место по производству биодизеля займет Аргентина с долей на рынке 25% (3,2 млрд.литров), на втором месте будет Бразилия–3,0 млрд.литров. Быстрый рост производства биодизеля прогнозируется для Малайзии (1,3 млрд. литров), Таиланда, Индии и Индонезии (1–1,5 млрд. литров).

Другим препятствием развитию внешней торговли развивающихся стран биотопливом является политика субсидий, которую широко применяют развитые страны для стимулирования собственного производства этого продукта. В США, например, согласно оценкам, на эти цели ежегодно направляется от 5,5 до 7,3 млрд. долл. в год. Имеются и технические барьеры, типа национальной сертификации продукта, требования к его химическому составу и др.

Важнейшим фактором развития биотопливной промышленности в развивающихся странах является государственная политика. Без соответствующих стимулов и субсидий эта отрасль не может выдерживать конкуренции с традиционными источниками энергии. Правительства развивающихся стран, как правило, идут на значительные бюджетные жертвы, рассматривая развитие альтернативной энергетики в качестве стратегически важной задачи по ликвидации энергетической уязвимости собственной экономики, уменьшению рисков, связанных стран экспортом топлива в условиях резкого удорожания фрахта, минимизации эффектов вредных выбросов.⁴

В целом эксперты ООН отмечают, что в большинстве наименее развитых стран объемы производства и доступ к энергоресурсам являются недостаточными, что серьезно сдерживает темпы развития наименее развитых стран. Обеспечение доступа к недорогостоящим, надежным и возобновляемым источникам энергии и соответствующим технологиям на взаимно согласованных условиях и эффективное использование и распределение энергии будут иметь чрезвычайно важное значение для укрепления производственного потенциала, что является ключевым фактором обеспечения поступательного экономического роста и устойчивого развития.

Действия наименее развитых стран и их партнеров по процессу развития в области энергетики должны выстраиваться по следующим направлениям:

1. Действия наименее развитых стран:

- обеспечить уделение энергетическому сектору приоритетного внимания при распределении бюджетных средств;

- принять комплексные политику, стратегии и планы в области укрепления энергетической безопасности в целях создания мощного энергетического сектора, обеспечивающего доступ к недорогостоящим, экологически устойчивым и надежным источникам энергии для всех и способствующего обеспечению поступательного и охватывающего все слои населения экономического роста на справедливой основе и устойчивого развития;

- повышать эффективность производства, передачи и распределения энергии и экологически чистого использования энергоресурсов;

- расширять электроэнергетическую инфраструктуру и увеличивать мощности для производства электроэнергии, особенно с использованием возобновляемых источников энергии, включая, в частности, гидроэнергию, геотермальную энергию и энергию приливов, солнца, воды и биомассы.

2. Действия партнеров по процессу развития:

- предоставлять расширенную финансовую и техническую поддержку наименее развитым странам в целях повышения эффективности производства, передачи и распределения энергии и экологически устойчивого использования энергоресурсов, с тем чтобы обеспечить доступ к энергоресурсам для всех;

- поддерживать усилия наименее развитых стран по развитию энергетического сектора в области производства энергии, ее распределения и повышения энергоэффективности, в том числе в плане использования возобновляемых источников энергии, других чистых источников энергии и природного газа, в частности посредством оказания финансовой и технической помощи и содействия инвестициям частного сектора в соответствии с национальными приоритетами и потребностями;

- содействовать передаче соответствующих и доступных технологий на взаимно согласованных условиях в целях разработки технологий использования чистых и возобновляемых источников энергии на основе соответствующих международных соглашений.⁵

Итак, энергетика в странах «с отсталой экономикой» имеет определённые особенности и проблемы, которые требуют своего первоочередного решения, поскольку недостатки энергосферы могут выразиться в нестабильности социально-экономического развития данных стран.

³ International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.imf.org/external/datamapper/Index.php> (дата обращения 13.11.2016).

⁴ Indicators for 2014 / IEA. – URL: <http://www.iea.org/statistics/statisticssearch/report/?year=2014&country=NONOECDTOT&product=Indicators> (дата обращения 28.11.2016).

⁵ Key world energy statistics 2016 / International Energy Agency. – Paris. – 2016. – P.49.

Макаров А. А., Митрова Т. А., Кулагин В. А. Долгосрочный прогноз развития энергетики мира и России // Экономический журнал ВШЭ. – 2012. – №2. – С.178, 180, 186, 188.

⁶ Кокшаров А. Тщетная попытка: Обама // Эксперт Онлайн, 2013. 08 июля [Электронный ресурс]. – URL: <http://expert.ru> (дата обращения 27.11.2016).

⁷ Кузнецова Г. В. Производство биотоплива в развивающихся странах: проблемы и перспективы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – №45. – С.54-59.

⁸ Программа действий для наименее развитых стран на десятилетие 2011–2020 годов. Глава 2 / ООН. – С. 23–24.

Библиографический список

1. Composition of macro geographical (continental) regions, geographical sub-regions, and selected economic and other groupings [Электронный ресурс]. – URL: <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm> (дата обращения 12.11.2016).
2. World Bank [Электронный ресурс]. – URL: <http://data.worldbank.org/> (дата обращения 12.11.2016).
3. International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.imf.org/external/datamapper/Index.php> (дата обращения 13.11.2016).

4. Indicatorsfor 2014 / IEA. – URL: <http://www.iea.org/statistics/statisticsearch/report/?year=2014&country=NONOECDTOT&product=Indicators> (дата обращения 28.11.2016).
5. Key world energy statistics 2016 / International Energy Agency. – Paris. – 2016. – P.49.
6. Макаров А. А., Митрова Т. А., Кулагин В. А. Долгосрочный прогноз развития энергетики мира и России // Экономический журнал ВШЭ. – 2012. – №2. – С:178, 180, 186, 188.
7. Кокшаров А. Тщетная попытка Обамы // Эксперт Онлайн, 2013, 08 июля [Электронный ресурс]. – URL: <http://expert.ru> (дата обращения 27.11.2016).
8. Программа действий для наименее развитых стран на десятилетие 2011–2020 годов. Глава 2 / ООН. – С: 23-24.

References

1. Composition of macro geographical (continental) regions, geographical sub-regions, and selected economic and other groupings [Электронный ресурс]. – URL: <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm> (дата обращения 12.11.2016).
2. WorldBank [Электронный ресурс]. – URL: <http://data.worldbank.org/> (дата обращения 12.11.2016).
3. InternationalMonetaryFund [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.imf.org/external/datamapper/index.php> (дата обращения 13.11.2016).
4. Indicatorsfor 2014 / IEA. – URL: <http://www.iea.org/statistics/statisticsearch/report/?year=2014&country=NONOECDTOT&product=Indicators> (дата обращения 28.11.2016).
5. Key world energy statistics 2016 / International Energy Agency. – Paris. – 2016. – P.49.
6. Makarov A. A., Mitrova T. A., Kulagin V. A. Dolgosrochnyj prognoz razvitiya ehnergetiki mira i Rossii // Ekonomicheskij zhurnal VSHEN. – 2012. – №2. – S.178, 180, 186, 188.
7. Koksharov A. Tshchetnaya popytka Obamy // Ekspert Onlajn, 2013, 08 iyulya [Электронный ресурс]. – URL: <http://expert.ru> (дата обращения 27.11.2016).
8. Programma dejstvija dlya naimenee razvityh stran na desyatiletie 2011–2020 godov. Glava 2 / OON. – S. 23-24.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ КАК ВАРИАНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЛЬНЯНОГО КЛАСТЕРА СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Рыбченко Т.И., к.с.-х.н., начальник, Департамент Смоленской области по сельскому хозяйству и продовольствию
Шевцова Т.П., к.э.н., доцент, Смоленская ГСХА

Аннотация: В статье выявлена специфика налогообложения кластеров в АПК, особенности взаимодействия участников льняного кластера, противоречия интересов кластерных образований и региональных бюджетов. Построена модель анализа влияния налоговых преференций на суммы поступлений в региональный бюджет от предприятий кластерной структуры с учетом интересов региона и участников кластера. Определены направления налогового планирования в кластере, которое должно сводиться не столько к снижению сумм налогов, сколько к повышению эффективности функционирования объединившихся участников. На основе анализа регионального налогового законодательства Смоленской области и других областей Центрального федерального округа, сформулированы предложения по внесению изменений и дополнений в законы о налоговых льготах по имущественному, транспортному, земельному налогу и налогу на прибыль организаций для участников льняного кластера.

Ключевые слова: налогообложение кластеров, налоговые льготы, региональные налоги, распределение прибыли, производство и переработка льна.

Abstract: The article reveals the specifics of taxation of clusters in the agricultural sector, the peculiarities of interaction of participants of the flax cluster, conflicts of interest cluster formations and regional budgets. Built model analyzing the impact of tax preferences on the amount of revenue to the regional budget from the enterprises of the cluster structure taking into account the interests of the region and cluster members. Identified areas of tax planning in the cluster, which should be not so much to reduce taxes, how to improve the functioning of the united participants. Based on the analysis of regional tax legislation Smolensk region and other regions of the Central Federal district, proposals for amendments and additions to the laws on tax incentives on property, transport, land tax and tax on profit of organizations for the participants of the flax cluster.

Keywords: taxation of clusters, tax incentives, regional taxes, distribution of profits, production and processing of flax.

Развитие кластерного подхода в сельском хозяйстве требует уточнения правовой основы их налогообложения, разработки новых, или внесения изменений в действующие законодательные акты и нормативные документы.

Вопросам налогообложения интегрированных формирований в сельском хозяйстве уделяют внимание многие ученые, в последние годы их исследовали И.В. Гашенко [2], Кантемирова М.А. [3], Косинский П.Д. [4], Оробинская И.В. [5,6].

Кластер - это интеграционное объединение ряда предприятий, которое может осуществляться в рамках одной отрасли, тогда его можно считать горизонтальной интеграцией, а может включать участников из смежных отраслей, тогда это - вертикальная интеграция. Обязательным участником кластерного образования являются научно-исследовательские центры, они способствуют увеличению инновационной активности и повышению эффективности развития структуры. Но, как подчеркивает О.А. Фролова: «формальное включение в состав кластеров НИИ и ВУЗов отнюдь не гарантирует активизацию инновационных процессов в кластерах» [10]. Совокупная конкурентоспособность и финансовая устойчивость объединенных предприятий делает кластер более привлекательным с инвестиционной точки зрения, что также стимулирует внедрение инноваций в производство. [9]

Налоговый кодекс России содержит льготу по налогообложению в виде нулевой ставки по налогу на прибыль для организаций-резидентов технико-внедренческой особой экономической зоны, а также организаций-резидентов туристско-рекреационных особых экономических зон, объединенных решением в кластер. Также законодательно предусматривает возможность предоставления льгот по регио-

нальным и местным налогам для участников инновационных территориальных кластеров.

Проблемы налогообложения кластеров заключаются в том, что отраслевые льготы здесь не всегда применимы. Государство заинтересовано поддерживать развитие кластеров с участием предприятий и организаций АПК путем предоставления налоговых преференций. Ограничивающим фактором в данном случае является усиление позиций на рынке участников кластеров и отрицательное влияние за счет большей конкурентоспособности других предприятий, что особенно важно для регулирования развития АПК.

Налоговая система современной России имеет очень ограниченные возможности для стимулирования развития процесса кластеризации экономики как особого типа предпринимательской активности. Действующее в России налоговое законодательство достаточно сложно, в результате большинство предприятий обязано вести и налоговый учет, и параллельно с ним бухгалтерский учет. Построение системы управленческого учета в рамках кластерной структуры является новым направлением научных исследований, а практический опыт, как правило, относится к сфере коммерческой тайны объединившихся участников кластера.

В 2012 году в Смоленской области было организовано некоммерческое партнерство - Смоленский льняной кластер, в который входят: льносеющие хозяйства, предприятие по первичной переработке льна, машиностроительный завод по изготовлению современного класса сельскохозяйственных машин, в том числе и льноуборочной техники, льнокомбинат по выпуску готовых льняных тканей и торговая сеть, реализующая готовую продукцию потребителю (рисунок 1).

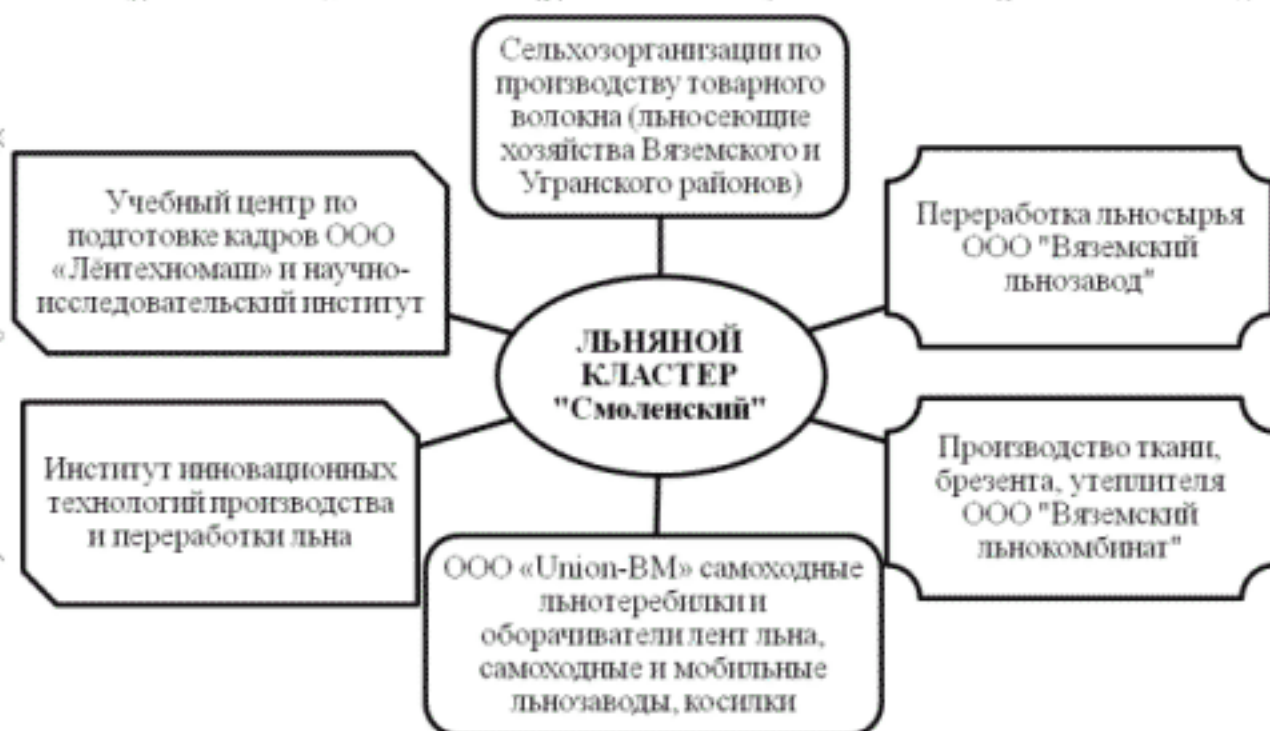


Рисунок 1 – Состав льняного кластера Смоленской области

Экономический механизм процесса формирования и налогообложения прибыли в кластере имеет ряд особенностей. С одной стороны, участники кластера осуществляют самостоятельную хозяйственную деятельность, отвечают по своим долгам, выполняют все необходимые платежи и самостоятельно распоряжаются своими доходами. Прибыль предприятий участников кластера распределяется согласно требованиям законодательства, доступная в бюджеты разных уровней в виде налогов. Федеральная часть ставки налога на прибыль не может быть изменена, но региональные органы власти имеют право предоставить определенные допускаемые законодательством льготы (по ставке налога на прибыль в бюджет региона, освобождение от налога на имущество и т.д.) для предприятий кластера. Сельскохозяйственные организации, будучи участниками кластера, не являются плательщиками налога на прибыль организаций, находясь на специальном налоговом режиме, в соответствии с которым налоговая база по прибыли уже формируется в льготном порядке.

Задачей налогового планирования предприятий участников кластера является не минимизация налоговых выплат, а оптимизация бремени и структуры налогов со всех точек зрения. Целью корпоративного налогового менеджмента в совместной деятельности предприятий кластера должно быть увеличение прибыли после налогообложения. Основная нагрузка в сельском хозяйстве приходится на федеральные налоги и социальные взносы [7], но возможности оптимизации как раз можно искать в региональных налогах. Некоторые авторы отмечают, что налоговая нагрузка при общей системе налогообложения может быть даже ниже, чем при применении ЕСХН при определенных условиях [8].

Формирование кластеров позволяет применять законные способы оптимизации налоговых платежей, которые предусмотрены налоговым законодательством РФ. К ним относится использование налоговых льгот, специальных налоговых режимов, повышенных коэффициентов амортизации и аморти-

зационной премии, создание резервов по сомнительным долгам, возможность получения отсрочек по уплате налогов и т.д. [11]

При построении налогообложения предприятий кластера следует обязательно учитывать интересы как самих предприятий, так и бюджетов регионов. Интересы кластера, безусловно, поддерживаются снижением ставок по налогам в региональный бюджет. [3]

Однако для того, чтобы при этом общая сумма поступлений налогов в региональный бюджет не снижалась, необходимо увеличение объема деятельности предприятий кластера после их объединения (рисунок 2).

Это позволит увеличить налоговую базу и даже при снижении ставки налогов приведет к росту поступлений в региональный бюджет от участников кластера.

Снижение ставок налогов для кластеров в региональный бюджет приведет к росту прибыли, остающейся в их распоряжении, которую они смогут использовать для модернизации собственного производства, а это будет способствовать росту их конкурентоспособности. В кластерной структуре общий налоговый режим окажется более привлекательным, чем применение ЕСХН [4].

В настоящее время закон Смоленской области от 30.09.2015 № 111-з освобождает от уплаты налога на имущество организаций инвесторов в части имущества, построенного, реконструированного, приобретенного в результате реализации одобренного инвестиционного проекта Смоленской области. Этот же закон также устанавливает ставку налога на прибыль организаций инвесторам в размере 13,5 процента в отношении налога, зачисляемого в областную бюджет. Это пока единственная льгота в законодательстве региона, которую можно применить для льняного кластера. В законодательстве многих регионов Центрального федерального округа существует большее количество льгот как для инвесторов вообще, так и для сельского хозяйства в частности.



Рисунок 2 – Влияние изменений налоговой базы и ставок региональных налогов на суммы поступлений в бюджет от предприятий кластера

Участникам льняного кластера Смоленской области можно предложить льготы со стороны регионального законодательства по направлениям, представленным в таблице 1.

В итоге за счет дополнительно высвобождаемых финансовых ресурсов, полученных в результате использования налоговых льгот, агропромышленные предприятия, используя инновационные технологии, смогут нарастить объемы производства про-

дукции и улучшить свое финансово-хозяйственное положение [1].

Кроме предоставления участникам кластера данного перечня налоговых льгот, государство должно оказывать финансовую поддержку за счет средств федерального и регионального бюджетов, путем субсидирования процентной ставки по кредитам и предоставления субсидий в целом.

Таблица 1 - Состав налоговых льгот для участников льняного кластера Смоленской области

Наименование	Содержание льготы		
	Для организаций АПК плательщиков единого сельскохозяйственного налога (производителей льносырья)	Для организаций на общем режиме налогообложения (производителей льноуборочной техники)	Для организаций, осуществляющих переработку льносырья
Налог на прибыль организаций	Предусмотрено освобождение от уплаты налога на прибыль организаций в соответствии с пунктом 3 статьи 346 НК РФ	Предлагается установление региональной ставки налога в размере 13,5% в отношении прибыли от реализации операций, определяемых целями кластерной структуры	
Единый сельскохозяйственный налог	В соответствии с главой 26.1 НК РФ	Не признаются плательщиками единого сельскохозяйственного налога	
Налог на имущество организаций	Предусмотрено освобождение от уплаты налога на имущество организаций в соответствии с п. 3 ст. 346.1 НК РФ	Предлагается освобождение от уплаты налога в отношении имущества, учитываемого на балансе организаций, объединенных в кластерную структуру, на пять лет с года, в котором принято к учету новое имущество, используемое для функционирования кластерной структуры	
Транспортный налог	Предусмотрено освобождение от налогообложения сельскохозяйственной техники в соответствии с п. 2 ст. 358 НК РФ	Предлагается освобождение от налогообложения транспортных средств, зарегистрированных у предприятий кластерной структуры, на пять лет с момента постановки на учет транспортных средств, приобретенных в период функционирования кластерной структуры	
Земельный налог	Предлагается освобождение от налогообложения земельных участков, занятых посевами льна	Предлагается освобождение от налогообложения земельных участков, вновь приобретаемых предприятиями, входящими в состав кластерной структуры, сроком на пять лет с момента возникновения права собственности на каждый земельный участок	

В современных условиях хозяйствования сельскохозяйственные товаропроизводители, особенно имеющие узкую производственную специализацию, для обеспечения расширенного воспроизводства должны постоянно поддерживать высокий технологический уровень производства продукции. Обеспечить его можно лишь используя высокопродуктивные сорта, соблюдая технологию возделывания льна, применяя современную высокопроизводительную технику, тем самым свести к минимуму природно-климатические риски при получении высокого стабильного и качественного урожая льна. Без государственной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям обеспечить высокую финансовую устойчивость производства будет практически невозможно.

В целом внедрение кластерного подхода является непереносимым условием для массового притока инвестиций в агропромышленный сектор экономики, что так необходимо для поддержки отрасли, поскольку именно развитие АПК является гарантией

обеспечения продовольственной безопасности страны.

С учетом вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Федеральное налоговое законодательство России не достаточно стимулирует развитие кластеров в аграрной сфере, вместе с тем, имеются возможности регулирования этих вопросов на региональном уровне.

2. Налоговые льготы можно предоставить по земельному, транспортному, имущественному налогу, а также налогу на прибыль в части отчислений в региональный бюджет. Они должны быть дифференцированы для сельскохозяйственных товаропроизводителей, предприятий переработки и производителей техники.

3. Паритет интересов государства и бизнеса будет достигнут за счет роста эффективности деятельности участников кластера, в том числе благодаря государственной поддержке на первоначальном этапе развития кластерной структуры.

Библиографический список

1. Белокопытов, А.В. Расширенное воспроизводство - основа устойчивого развития АПК региона / А.В. Белокопытов // Достижения науки и техники АПК. - 2016. - Т. 30. - №3. - С. 9-14
2. Гашенко, И.В., Оробинская, И.В. Особенности налогового регулирования деятельности участников интегрированных формирований АПК в Центрально-Черноземном регионе / И.В. Гашенко, И.В. Оробинская // Региональная экономика: теория и практика. - 2015. - №26 (401) - С.37-50.
3. Кантемирова, М.А. Особенности налогообложения интегрированных пространственно-организованных структур / М.А. Кантемирова // Фундаментальные исследования. - 2013- №10. - С. 627-631
4. Косинский, П.Д. Совершенствование налоговых отношений в агропродовольственном кластере региона / П.Д. Косинский, Н. С. Бондарев, Г. С. Бондарева // Региональная экономика: теория и практика. - 2013. - № 5 (284). - С. 22-29.
5. Оробинская, И.В. Интегрированные формирования АПК, как субъекты налоговых правоотношений: особенности применения льгот / И. В. Оробинская // Налоги и налогообложение. - 2013. - № 4. - С. 245-255.
6. Оробинская, И.В. Оценка и выбор наиболее эффективного режима налогообложения для интегрированных формирований АПК / И. В. Оробинская // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2013. - № 3. - С. 50-52.
7. Рыманов, А.Ю. Налогообложение российских сельскохозяйственных товаропроизводителей / А. Ю. Рыманов // Все для бухгалтера. - 2010. - №8 - С.27-29.
8. Селезнева, И.А., Селезнев, Н.В. Проблемы налогового учета и перспективы развития системы налогообложения сельскохозяйственных организаций / И.А.Селезнева, Н.В. Селезнев // Международный бухгалтерский учет. - 2015. - №20 (362) - С. 30-39.
9. Тюрин, Ю.Г., Троянская, М.А. Кластеры в налогообложении: барьеры и стимулы / Ю.Г.Тюрин, М.А. Троянская // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2016. - №3. - С. 251-259.
10. Фролова, О.А. Агропромышленные кластеры: Российская модель / О. А. Фролова // Вестник НГИЭИ. - 2011. - №2 (3). - С.129-136.
11. Шевцова, Т.П. Обзор и анализ изменений налогового законодательства для сельскохозяйственных товаропроизводителей / Т.П. Шевцова, Г.В. Мальцева, М.В. Белокопытов // Теория и практика современной науки. - 2016. - № 9 (15). - С. 397-400.

References

1. Belokopytov, A.V. Rasshirennoe vosproizvodstvo - osnova ustojchivogo razvitiya APK regiona / A.V. Belokopytov // Dostizheniya nauki i tekhniki APK. - 2016. - T. 30. - №3. - S. 9-14
2. Gashenko, I.V., Orobinskaya, I.V. Osobennosti nalogovogo regulirovaniya deyatel'nosti uchastnikov integrirovannykh formirovaniy APK v Central'no-Chernozemnom regione / I.V. Gashenko, I.V. Orobinskaya // Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika. - 2015. - №26 (401) - S.37-50.
3. Kantemirova, M.A. Osobennosti nalogoblozheniya integrirovannykh prostranstvenno-organizovannykh struktur / M.A. Kantemirova // Fundamental'nye issledovaniya. - 2013- №10. - S. 627-631
4. Kosinskij, P.D. Sovershenstvovanie nalogovykh otnoshenij v agroprodovol'stvennom klaster'e regiona / P.D. Kosinskij, N. S. Bondarev, G. S. Bondareva // Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika. - 2013. - № 5 (284). - S. 22-29.
5. Orobinskaya, I.V. Integrirovannye formirovaniya APK, kak sub'ekty nalogovykh pravootnoshenij: osobennosti primeneniya l'got / I. V. Orobinskaya // Nalogi i nalogoblozhenie. - 2013. - № 4. - S. 245-255.
6. Orobinskaya, I.V. Ocenka i vybor nalbolee ehffektivnogo rezhima nalogoblozheniya dlya integrirovannykh formirovaniy APK / I. V. Orobinskaya // Ekonomika sel'skohozyajstvennykh i pererabatyvayushchih predpriyatij. - 2013. - № 3. - S. 50-52.
7. Rymanov, A.YU. Nalogoblozhenie rossijskikh sel'skohozyajstvennykh tovaroproduzitelej / A. YU. Rymanov // Vse dlya buhgaltera. - 2010. - №8 - S.27-29.
8. Selezneva, I.A., Seleznev, N.V. Problemy nalogovogo ucheta i perspektivy razvitiya sistemy nalogoblozheniya sel'skohozyajstvennykh organizacij / I.A.Selezneva, N.V. Seleznev // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uch. - 2015. - №20 (362) - S. 30-39.
9. Tyurina, YU.G., Troyanskaya, M.A. Klaster'y v nalogoblozhenii: bar'ery i stimuly / YU.G.Tyurina, M.A. Troyanskaya // Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra. - 2016. - № 3. - S. 251-259.

10. Frolova, O.A. Agropromyshlennye klasteri: Rossijskaya model' / O. A. Frolova // Vestnik NGIEHI. - 2011. - №2 (3) - S.129-136.
11. Shevcova, T.P. Obzor i analiz izmenenij nalogovogo zakonodatel'stva dlya sel'skohozyajstvennyh tovaroproizvoditelej / T.P. Shevcova, G.V. Mal'ceva, M.V. Belokopytov // Teoriya i praktika sovremennoj nauki. - 2016. - № 9 (15).- S. 397-400.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рябова Е.Ю., к.э.н., доцент, СТИК (филиал) АНО ВО БУКЭП

Глаз О.В., к.э.н., доцент, СТИК (филиал) АНО ВО БУКЭП

Казакова И.Н., к.э.н., доцент, СТИК (филиал) АНО ВО БУКЭП

Дудко С.В., к.э.н., доцент, СТИК (филиал) АНО ВО БУКЭП

Аннотация: Предпринимательство представляет собой сложный экономический и социальный феномен, прошедший большой путь развития, и в этом качестве он допускает множество интерпретаций. В древние и средние века основным направлением приложения предпринимательской инициативы было купечество и мореплавание, связанное с территориальным перемещением товаров и извлечением прибыли из разницы цен в разных географических точках (такой способ извлечения дохода в современной терминологии носит название арбитража).
Ключевые слова: Предпринимательство, товарное производство, теория предпринимательства, предпринимательская деятельность.

Abstract: Entrepreneurship is a complex economic and social phenomenon that has passed a long way of development, and as such it allows for multiple interpretations. In ancient and medieval times the main focus of the application of entrepreneurship was a merchant and seafaring associated with territorial movement of goods and profit from the difference in prices in different geographical locations (this method of extraction of income in modern terminology is called arbitrage).

Keywords: Entrepreneurship, commodity production, theory of an entrepreneurship, business activity.

Предпринимательство - это сложный экономический процесс, прошедший большой путь развития. [1]

В условиях острого социально-экономического кризиса начала 90-х годов и вызванного им резкого спада традиционной занятости и появления безработицы как социального явления, развитие предпринимательства даже в форме самозанятости было для России весьма актуальным, поскольку позволяло хотя бы частично сглаживать нарастающую социальную напряженность. В условиях деградирующей экономики массовое распространение получили в основном самые простые виды предпринимательства. [4]

Сегодня любой вид бизнеса в России, независимо от его направленности, будь это торговля, промышленность, сельское хозяйство, ресторанный бизнес, либо любой другой, способный приносить прибыль, характеризуется высокой конкурентностью. В подобных условиях деятельности наступает определенный момент, когда руководство любой организации понимает, что дальнейшее развитие компании невозможно без притока инвестиций. Приток инвестиций в организацию дает ей дополнительные конкурентные преимущества. [2]

Любой руководитель найдет массу причин для привлечения инвестиций и столько же способов вложения инвестиционных средств: как правило, это осуществление различных производственных проектов предприятия, к которым могут относиться проекты по освоению новых продуктов, усиление их экологичности, продвижения продуктов предприятия, расширение производства в связи с выходом на новые рынки (захват новых рынков), внедрение более прогрессивных технологий для снижения издержек, модернизация старого оборудования и приобретение нового, освоение новых технологий производства продукции и т.д. Несмотря на многообразие целей, на которые могут привлекаться инвестиционные средства, все же основной характеристикой инвестиций остается повышение финансовой эффективности предприятия, т.е. результатом инвестиционных вложений должно быть повышение финансовой эффективности предприятия. [6]

Привлечение инвестиций в организацию дает ей дополнительные конкурентные преимущества и зачастую является мощнейшим средством роста.

Основной и наиболее общей целью привлечения инвестиций является повышение эффективности деятельности предприятия, то есть результатом любого выбранного способа вложения инвестиционных средств при грамотном управлении должен являться рост стоимости предприятия и других показателей ее деятельности. [3]

В совокупности понятий, формирующих состояние инвестиционной сферы, или иначе, инвестиционный климат в экономике, системообразующей категорией является инвестиционная привлекательность страны в целом, региона, отрасли, предприятия. [5]

Достаточно значительная часть факторов, индикаторов и показателей инвестиционной привлекательности является общей для большинства структурных уровней экономики страны. Например, доля убыточных предприятий, в общем их количестве по определенной отрасли сельского хозяйства, объем внутренних и внешних инвестиционных ресурсов предприятий, темпы изменения прибыли и объемов продукции сельскохозяйственного производства.

Такой несомненный фактор инвестиционной привлекательности, как частота и диапазон изменений Банком России ставки рефинансирования, применим лишь для измерения динамики инвестиционной привлекательности страны в целом (макрэкономический уровень) [2].

Для определения максимальной эффективности инвестиционного решения, введено понятие инвестиционной привлекательности предприятия. Понятие достаточно новое, в экономических публикациях появилось относительно недавно и используется преимущественно при характеристике и оценке объектов инвестирования, рейтинговых сопоставлениях, сравнительном анализе процессов. Исследование различных точек зрения на его трактовку позволило установить, что в современных представлениях нет единого подхода к сущности этой экономической категории.

К одной из наиболее распространенных точек зрения относится сопоставление инвестиционной привлекательности с целесообразностью вложения средств в интересующее инвестора предприятие, которая зависит от ряда факторов, характеризующих деятельность субъекта. Определение хотя и корректное, но достаточно размытое, и не дает оснований рассуждать об оценке. [7]

Библиографический список

1. Вержбицкая И.В. The economic importance of the analysis of counterparties to prevent intentional bankruptcy / И.В. Вержбицкая, Е.Ю. Рябова, О.А. Миргородская // Современный научный вестник. 2015, Т. 3. № 1. С. 73-82.
2. Глаз В.Н., Вержбицкая И.В., Рябова Е.Ю. Экономический анализ и бухгалтерская экспертиза на предприятиях торговли // Экономика и предпринимательство. 2015, № 5-1 (58-1). С. 585-588
3. Еременко Н.В. Предпринимательская деятельность: новые подходы к управлению и повышению конкурентоспособности // Новый университет, 2015, №4.
4. Казакова И.Н. Значение инвестиций для экономики России в условиях экономического кризиса // Вестник университета №5, М.: ГУУ, 2010.
5. Рябова Е.Ю. Анализ инвестиционной привлекательности Ставропольского края // В сборнике: Производственные, инновационные и информационные проблемы развития региона 2014, С. 219 -220.
6. Рябова Е.Ю., Вержбицкая И.В. Инвестиционная привлекательность предприятий в системе учетных координат // В сборнике: Материалы I Ежегодных международных научно-практических чтений Ставропольского института кооперации (филиала) БУКЭП сборник международных конференций профессорско-преподавательского состава и аспирантов СТИК (филиала) БУКЭП. Под общей ред. В.Н. Глаза, С.А. Турко. 2015, С. 28-29.
7. Рябова Е.Ю., Миргородская, О.А. Экономическая среда предпринимательства и производственный потенциал // В сборнике: Роль и место информационных технологий в современной науке. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016, С. 165-168.

References

1. Verzhbickaya I.V. The economic importance of the analysis of counterparties to prevent intentional bankruptcy / I.V. Verzhbickaya, E.YU. Ryabova, O.A. Mirgorodskaya // Sovremennyy nauchnyj vestnik. 2015, T. 3. № 1. S. 73-82.
2. Glaz V.N., Verzhbickaya I.V., Ryabova E.YU. Ekonomicheskij analiz i buhgalterskaya ehkspertiza na predpriyatiyah torgovli // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2015, № 5-1 (58-1). S. 585-588
3. Eremenko N.V. Predprinimatel'skaya deyatel'nost': novye podhody k upravleniyu i povysheniyu konkurentosposobnosti // Novyy universitet, 2015, №4.
4. Kazakova I.N. Znachenie investitsij dlya ehkonomiki Rossii v usloviyah ehkonomicheskogo krizisa / Vestnik universiteta №5, M.: GUU, 2010.
5. Ryabova E.YU. Analiz investitsionnoj privlekatel'nosti Stavropol'skogo kraja // V sbornike: Proizvodstvennyye, innovatsionnyye i informatsionnyye problemy razvitiya regiona 2014, S. 219 -220.
6. Ryabova E.YU., Verzhbickaya I.V. Investitsionnaya privlekatel'nost' predpriyatij v sisteme uchetnykh koordinat // V sbornike: Materialy I Ezhegodnyh mezhdunarodnyh nauchno-prakticheskikh chtenij Stavropol'skogo instituta kooperacii (filijala) BUKENP sbornik mezhdunarodnyh konferencij professorsko-prepodavatel'skogo sostava i aspirantov STIK (filijala) BUKENP. Pod obshchej red. V.N. Glaza, S.A. Turko, 2015, S. 28-29.
7. Ryabova E.YU., Mirgorodskaya, O.A. Ekonomicheskaya sreda predprinimatel'stva i proizvodstvennyj potencial // V sbornike: Rol' i mesto informatsionnyh tekhnologij v sovremennoj nauke. Sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Otvetstvennyj redaktor: Suklasyan Asatur Al'bertovich. 2016, S. 165-168.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Сколубович А.Ю., ассистент, Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет

Романчук Н.В., соискатель, Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет

Аннотация: В статье рассмотрены актуальные вопросы развития государственно-частного партнерства в Российской Федерации. Выделен ряд проблем реализации ГЧП-проектов в субъектах России. Оценено современное состояние и выявлены проблемы реализации ГЧП-проектов. Приведены примеры проектов в определенных субъектах Российской Федерации. В рамках статьи представлен рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню развития ГЧП по методике комплексной оценки, разработанной Центром развития ГЧП. **Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, ГЧП-проекты, рейтинг, методика.

Abstract: The article considers topical issues of development of public-private partnership in the Russian Federation. Highlighted a number of implementation challenges HRU projects in the regions of Russia. Estimated current state and the problems of implementation of PPP projects. Examples of projects in certain Russian regions. The article presents a rating of Russian regions by the level of PPP development, the integrated assessment methodology developed by the PPP development Center.

Keywords: state-private partnership, PPP projects, rating, methodology.

Эффективность развития государственно-частного партнерства (ГЧП) в условиях смешанной экономики доказывается опытом не только зарубежных стран, а также многогранным опытом современной России, где со второй половины 2000-х годов этому аспекту уделяется большое внимание в научных исследованиях и экономической деятельности.

В Федеральном законе от 13 июля 2015 г. N 224-ФЗ "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" государственно-частным партнерство трактуется как взаимодействие общественного партнера, с одной стороны, и частного партнера - с другой. Партнерство осуществляется на основании заключаемого, по результатам конкурсных процедур соглашения о государственно-частном партнерстве. Целью настоящего Федерального закона является создание правовых условий для привлечения инвестиций на основе государственно-частного партнерства в экономику Российской Федерации, а также повышение качества предоставляемых населению услуг, и обеспечение их доступности [8].

Государственно-частное партнерство, чаще всего, выступает как феномен смешанной экономики, а с другой стороны - как экономический и политический инструмент в современных условиях общественного производства, т.к. является средством для обеспечения постоянного роста экономики на всех уровнях [2; 3, 18-29].

Следует отметить, что ГЧП отличается от прочих взаимоотношений между государством и частным бизнесом. Например, поддержка предприятий (кредитование, субсидирование, налогообложение и т.п.) не является формой партнерства. Также отсутствуют явные признаки ГЧП, как разделение рисков и софинансирование. Также, ГЧП не следует рассматривать как институт национализации, либо приватизации, т.к. природа этих явлений различна. Государственно-частное партнерство - это, прежде всего, форма сосуществования различных экономик, а приватизация и национализация - это процессы, характеризующие переходную экономику. Государственно-частное партнерство является создателем моделей отношений собственности, ран-

жирует способы финансирования и методы управления. В связи с чем, ГЧП-проекты предполагают не только объединение ресурсной базы государства и частного бизнеса, а также набор полномочий всех сторон исходя из критериев эффективности использования общих ресурсов.

Общие черты ГЧП:

1. ГЧП-проекты осуществляются в зоне конкретного государства;
2. развитие производственной и социальной инфраструктуры;
3. направленно на осуществление специфических форм софинансирования (совместные, частные и государственные инвестиции);
4. частные компании обеспечены более обширными возможностями в управлении проектами;
5. использование индивидуальных форм распределения ответственности между партнерами;
6. разграничение рисков между участниками проекта [3, 18-29; 6].

К формам ГЧП относят:

1. государственные контракты (на различные виды оказания услуг и поставки продукции);
 2. концессионные соглашения (строительство, управление и передача в собственность заказчику);
 3. совместные предприятия [6].
- Таким образом, природа государственно-частного партнерства представлена задачей, исключительной важности, т.к. позволяет четкое представление о совокупности его характеристик и форм.

В современной России государственно-частное партнерство регулируется нормативными и законодательными документами [5; 9, 10-15]. Особое внимание уделяется введению собственных нормативно-законодательных баз в регионах Российской Федерации. Например, на территории 68 субъектов РФ уже приняты и работают «Методические рекомендации по развитию институциональной среды в сфере государственно-частного партнерства в субъектах РФ», разработанные Центром развития государственно-частного партнерства совместно с Министерством экономического развития еще в 2014 году.

Региональная структура ГЧП в России представлена на рисунке 1.

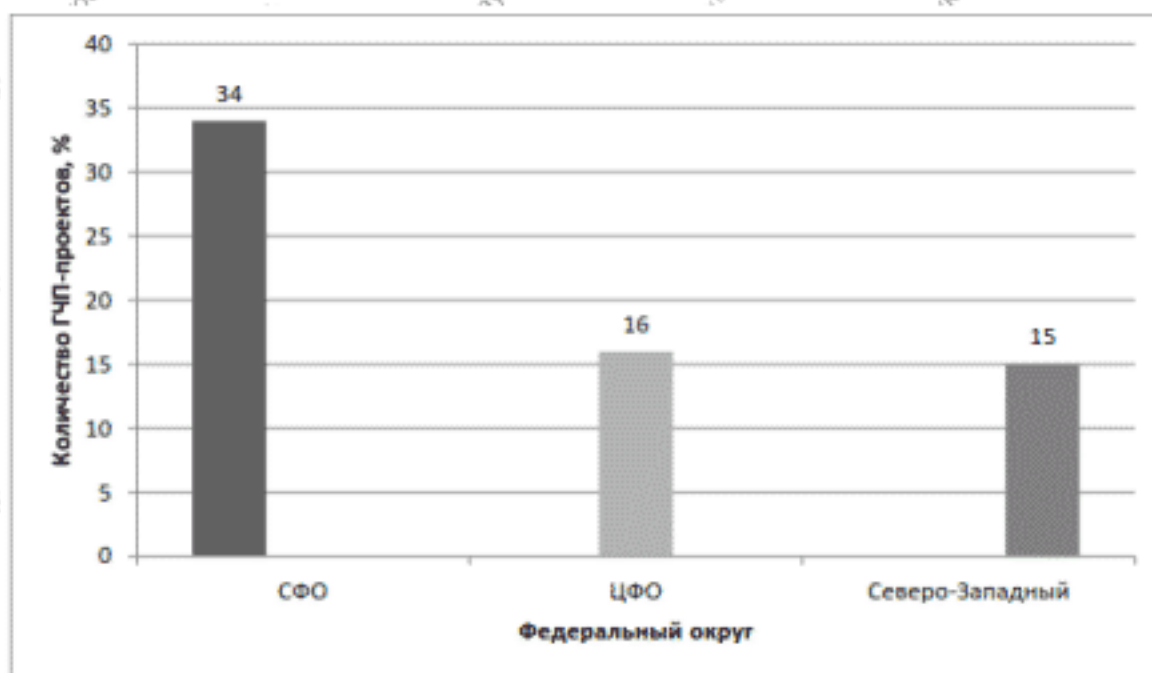


Рисунок 1 - Структура ГЧП в регионах России на 1 марта 2015 г. [7, 99-112]

Рисунок 1 наглядно демонстрирует лидерство Сибирского федерального округа, доля ГЧП-проектов составляет 34% или около 106 проектов; на втором месте располагается Центральный федеральный округ – 16% или около 50 проектов; замы-

кает тройку лидеров Северо-Западный федеральный округ с 15% или 48 проектами.

На рисунке 2 представлена методика оценки уровня развития ГЧП в субъектах РФ.



Рисунок 2 - Схема методики комплексной оценки уровня развития ГЧП в регионах России [7, 99-112]

В связи с временными ограничениями регионального и муниципального бюджетов, государственно-частное партнерство становится оптимальным решением для реализации многих проектов с минимальным участием области и муниципалитетов. Новосибирская область занимает одно из лидирующих мест по развитию ГЧП.

Государственно-частное партнерство в России, на данный момент, развивается и от развитости институциональной среды ГЧП зависит привлекательность инвестиционной среды. Привлекательность инвестиционной среды можно рассматривать как комплекс ключевых условий, таких как: наличие нормативно-правовой базы; наличие подразде-

лений по развитию ГЧП, либо ответственных органов власти; план развития с учетом рисков.

Каждый реализованный ГЧП-проект повышает управленческий опыт, инновационные компетенции, оказывает положительное влияние на дальнейшее развитие в регионе механизмов ГЧП, а также повышает инвестиционную привлекательность.

В Федеральном законе от 13.07.2015г. №224-ФЗ (ред. от 13.07.2016г.) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» отражены и обозначены объекты ГЧП. Наиболее актуальные среди них: относит имущество, входящее в состав дорожной и транспортной инфраструктуры, системы коммунального хозяйства, объектов энергоснабжения, объектов связи и телекоммуникаций, жилищного строительства, социального обслуживания [8].

При помощи концессионного соглашения (одна из форм государственно-частного партнерства) в городе Новосибирске бала произведена реконструкция здания детского сада по ул. Танковая 29, 29/1. Здание находилось в критическом состоянии. Общий объем инвестиций составил более 60 млн. рублей. В результате, здания детских садов были отреставрированы и введены в эксплуатацию.

Еще одним известным примером ГЧП является строительство школы №211 по ул. Тюленина 26/1. В начале учебного года 2013 года школа приняла более 1225 учеников, среди которых около 150 первоклассников. Общая стоимость проекта с учетом покупки учебного оборудования составила 950 млн.руб. В школе предусмотрены 4 учебных корпуса, также имеется концертный зал на 600 мест, бассейн, спортивные залы, библиотека с читальным залом. Застройщиком является компания «Энергомонтаж».

Инвесторам предлагается несколько вариантов:

1. Детский сад на ул. Котовского в Ленинском р-не. В роли инвесторов выступали 3 новосибирских предприятия и мэрия.

2. Коммерческий детский сад на ул. Гоголя в Центральной р-не. Инвесторы строят объект самостоятельно, могут установить повышенную стоимость, часть которой датирует мэрия.

3. Детский сад в Первомайском р-не. Строится инвесторами самостоятельно, после чего передается на баланс муниципалитету, который в свою очередь выкупает объект в течение определенного соглашения периода.

Еще одним известным примером, можно указать реконструкцию Медицинского центра «Авиценна» на ул. Коммунистической, д. 17. Здание было получено по концессии, раньше в нем располагался роддом №1. После реставрации, в счет концессионной платы ЗАО «МЦ «Авиценна» проводит бесплатные процедуры ЭКО. Соглашение было заключено на 20 лет, корпус остается в муниципальной собственности, общий объем инвестиций – 97,5 млн. руб. Помимо всего, здание является памятником архитектуры.

Концессионное соглашение включает пункт, в котором содержится информация о недопустимости расходования бюджетных средств на содержание объекта. Сроки действия концессионного соглашения на прямую зависят от объема инвестиций (как правило срок соглашения не превышает 40 лет).

Другая форма ГЧП – инвестиционная деятельность. С помощью этой формы, была осуществлена реконструкция административных и производственных зданий по ул. Кропоткина и строительство, пока единственной в городе, механизированной парковки в здании Дома быта. Доля собственности

каждого из этих объектов принадлежит муниципалитету.

Инвестиционный фонд является важнейшим инструментом ГЧП, он призван возглавлять отечественную инвестиционную политику. В целях модернизации отечественной экономики, фонд предоставляет все необходимые возможности частному бизнесу для реализации экономических идей [10, 42-56].

Общая стоимость проектов города Новосибирска и области превышает 1 трлн. рублей, а количество проектов - более 50.

Инвестиционный фонд выступает в роли катализатора для частных инвестиций. Инвестиционные проекты, которые финансируются за счет выделения бюджетных средств фонда, направлена на социально-экономическое развитие, развитие инфраструктурных объектов.

Широкое распространение ГЧП в мире получило благодаря проектам связанными со строительством, железных дорог и автомагистралей, аэропортов, при создании уникальных зон технико-экономического развития и многих других крупных проектов производственной и социальной инфраструктуры.

Телекоммуникации и связь, является важным элементом стратегии государства. Телекоммуникационный инструмент ГЧП используется в развивающихся странах, где объем оказываемых подобных услуг постоянно растет. В России, развитие рынка телекоммуникаций зависит от мировых тенденций: ГЧП является важным инструментом экономического роста для регионов и страны в целом. В России в области влияния ГЧП включены и телекоммуникации, а приоритетов в этой области становятся беспроводные и оптоволоконные каналы связи. В крупнейшие мировые телекоммуникационные операторы входят и Российские. Доходы таких компаний оценивается более 500 млрд. рублей, а количество абонентов связи ежегодно увеличивается в 80 раз [1, 17-22; 4, 12-18].

В топливно-энергетической сфере, примером ГЧП служат проекты «Сахалин-1» и «Сахалин-2», которые осуществились по форме соглашения о разделе продукции. Такая форма соглашения позволяет инвестору предпринимать крупные и долговременные инвестиции. Главной целью соглашения о разделе продукции является, разведка и разработка ресурсов путем замены налогового и лицензированного режимов на договоры и положения, которые способны сохранить свою силу в течение всего периода реализации проекта. В процессе реализации проекта задействованы около трех морских добывающих платформ, некоторые из них являются крупнейшими в мире. Также была сооружена система трубопроводов, построены объекты по переработке и хранению ресурсов.

Главные проблемы заключаются в финансировании проектов, отсутствии понимания и единства при реализации ГЧП-проектов. Такое поведение характерно для региональных предпринимателей и органов власти. Для решения этих проблем, эксперты рекомендуют создать региональные центры ГЧП, которые смогли бы поспособствовать в подготовке, запуске и управлению проектами ГЧП.

В обязанности центров должно входить:

- отбор проектов, которые реализуются только на условиях ГЧП;

- учитывать оценку эффективности проектов;

- представление проектов региональным властям;

- разработка и утверждение контрактной документации;

- создание финансовых условий для помощи в конечной реализации проектов;

- контроль над реализацией и регулированием проектов и главных условий.

По свидетельствам практики, в России подобный центр был создан еще в сентябре 2014 году в Санкт-Петербурге. Создание таких центров крайне необходимо для полноценного развития государственно-частного партнерства в целом.

Понимание государственно-частного партнерства как особого способа координации совместных

действий государства и бизнеса позволяет выявить совокупность его характерных черт и форм, оценить все преимущества, которые приносит каждый из партнеров в совместно реализуемый проект и, исходя из этого, максимально эффективно решать конкретные задачи по обеспечению устойчивого роста российской экономики.

Библиографический список

1. Есина Ю.Л., Агафонова Е.Е. Инструменты частно-государственного партнерства как фактор инновационной активности малого бизнеса в регионе // Российское предпринимательство. 2012. № 3 (201). С. 17-22.
2. Кунченко Н.Е., Точеная Т.И. Государственное частное партнерство как современный фактор регионального развития. Режим доступа: <http://regec.ru/articles/2013/vol3/5.pdf> (дата обращения 12.04.2016г.).
3. Макаров И.Н. Государственно-частное партнерство в системе взаимодействия бизнеса и государства: институциональный подход // Российское предпринимательство. 2013. № 24 (246). С. 18-29.
4. Манько Н.Н. Государственно-частное партнерство как эффективный инструмент поддержки национальной инновационной системы // Российское предпринимательство. 2012. № 16 (214). С. 12-18.
5. Оценка развития ГЧП в России. Мнение бизнеса: докл. Центра развития государственно-частного партнерства при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ. Режим доступа: <http://www.pppcenter.ru/assets/files/presentations/Opros.pdf> (дата обращения 17.04.2016г.).
6. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства за 2014-2015 годы: докл. Мин. эконом. развития РФ и Центра развития государственно-частного партнерства при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ. Режим доступа: http://www.pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG-Block_26-03-2015_web.pdf (дата обращения 20.04.2016г.).
7. Савченко И.И., Сидорова Н.Г., Кочева Е.В., Матев Н.А. Государственно-частное партнерство в России: современное состояние и проблемы развития // Известия ДВФУ. Экономика и управление. 2015. № 1. с. 99 - 112.
8. Федеральный закон от 13.07.2015г. №224-ФЗ (ред. от 13.07.2016г.) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/ (дата обращения 15.10.2016г.).
9. Ходос Д.В., Степанова Л.В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы развития // Российское предпринимательство. 2012. № 11 (209). С. 10-15.
10. Холодная Н.Д. Государственно-частное партнерство - новый тип отношений в Российской экономике // Вопросы государственного и муниципального управления. 2009. № 2. С. 42-56.

References

1. Esina YU.L., Agafonova E.E. Instrumenty chastno-gosudarstvennogo partnerstva kak faktor innovacionnoj aktivnosti malogo biznesa v regione // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2012. № 3 (201). S. 17-22.
2. Kunchenko N.E., Tochenaya T.I. Gosudarstvennoe chastnoe partnerstvo kak sovremennyj faktor regional'nogo razvitiya. Rezhim dostupa: <http://regec.ru/articles/2013/vol3/5.pdf> (data obrashcheniya 12.04.2016g.).
3. Makarov I.N. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v sisteme vzaimodejstviya biznesa i gosudarstva: Institucional'nyj podhod // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2013. № 24 (246). S. 18-29.
4. Man'ko N.N. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak effektivnyj instrument podderzhki nacional'noj innovacionnoj sistemy // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2012. № 16 (214). S. 12-18.
5. Ocenka razvitiya GCHP v Rossii. Mnenie biznesa: dokl. Centra razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva pri podderzhke Torgovo-promyshlennoj palaty RF. Rezhim dostupa: <http://www.pppcenter.ru/assets/files/presentations/Opros.pdf> (data obrashcheniya 17.04.2016g.).
6. Rejting regionov Rossii po urovnyu razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva za 2014-2015 gody: dokl. Min. ehkonom. razvitiya RF i Centra razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva pri podderzhke Torgovo-promyshlennoj palaty RF. Rezhim dostupa: http://www.pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG-Block_26-03-2015_web.pdf (data obrashcheniya 20.04.2016g.).
7. Savchenko I.I., Sidorova N.G., Kocheva E.V., Matev N.A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Rossii: sovremennoe sostoyanie i problemy razvitiya // Izvestiya DVFU. EHkonomika i upravlenie. 2015. № 1. s. 99 - 112.
8. Federal'nyj zakon ot 13.07.2015g. №224-FZ (red. ot 13.07.2016g.) «O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, municipal'no-chastnom partnerstve v Rossijskoj Federacii i vnosenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii». Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/ (data obrashcheniya 15.10.2016g.).
9. Hodos D.V., Stepanova L.V. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Rossii: problemy razvitiya // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2012. № 11 (209). S. 10-15.
10. Holodnaya N.D. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo - novyj tip otnoshenij v Rossijskoj ehkonomike // Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya. 2009. № 2. S. 42-56.

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КЛАСТЕРА НА РЫНКЕ ГАЗОМОТОРНОГО ТОПЛИВА

Уразметова Л.Р., аспирант, Уфимский государственный нефтяной технический университет

Сулейманов И.Н., к.т.н., доцент, Уфимский государственный нефтяной технический университет

Аннотация: Представлен предпроектный анализ кластера, в составе которого рассмотрено «взвешивание» целей и факторное моделирование. Представлена авторская модель кластера по степени подчиненности. Проведена минимизация локальных целей. Классифицированы многоцелевые альтернативы. Выделены управляющие факторы. Представлен прогноз развития системы при различных стратегиях и выбор стратегии.
Ключевые слова: кластер, локальная цель, управляющий фактор, целевой фактор, экспертная оценка.

Abstract: Submitted by the pre-project analysis of the cluster, which is considered as a part of "weighing" of the purposes and factorial modeling. Author's model of the cluster according to the degree of subordination. Spend minimizing local purposes. Classified multipurpose alternatives. Obtained control factors. Presents forecast of development of the system for different strategies and selection strategies.

Keywords: cluster, the local goal, controlling factor, target factor, expert evaluation.

Реструктуризация предприятий, которое набирает обороты в современных условиях, осуществляется с помощью государства и определяет приоритеты и течение изменений всей системы предприятий, отраслей. В настоящее время существует огромная потребность в приоритетах развития сектора экономики в области газомоторного топлива, в которой будут сосредоточены усилия не только государства, но и бизнеса, а они, в свою очередь, будут определять результативность экономики на данном этапе развития. Итак, одной из главных задач структурной реструктуризации рынка газомоторного топлива является ее развитие с помощью создания кластера [2].

Кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [1].

Рассмотрим кластер как организационную систему, которая имеет основные цели. Участники кластера имеют свои цели, которые объединяются в общие. Проведем предпроектный анализ данной системы.

Намеченные цели кластера представим как дерево целей (рис.1). Главная цель является увеличение прибыли и т.п. Список целей показан в таблице 1.

Таблица 1 – Цели дерева

Обозначение	Содержание
C_0	Получение максимальной прибыли
C_1	Снизить стоимость топлива
C_2	Усовершенствовать потребительские свойства топлива
$C_{1.1}$	Снизить себестоимость топлива
$C_{1.2}$	Повысить рыночный спрос на топливо
$C_{2.1}$	Улучшить гарантийное и последующее обслуживание автотранспортных средств
$C_{2.1.1}$	Создание собственной сети сервисных центров
$C_{2.1.2}$	Реализация сервисного обслуживания через другие фирмы
$C_{1.1.1}$	Снизить транспортные расходы
$C_{1.1.2}$	Внедрить новые технологии
$C_{1.1.3}$	Усовершенствовать управление и организацию труда
$C_{1.2.1}$	Достичь преимуществ перед конкурентами
$C_{1.2.2}$	Увеличить расходы на рекламу

За основу дерева берем нулевой уровень (получение максимальной прибыли), следующий уровень это C_1 и C_2 и т.д.

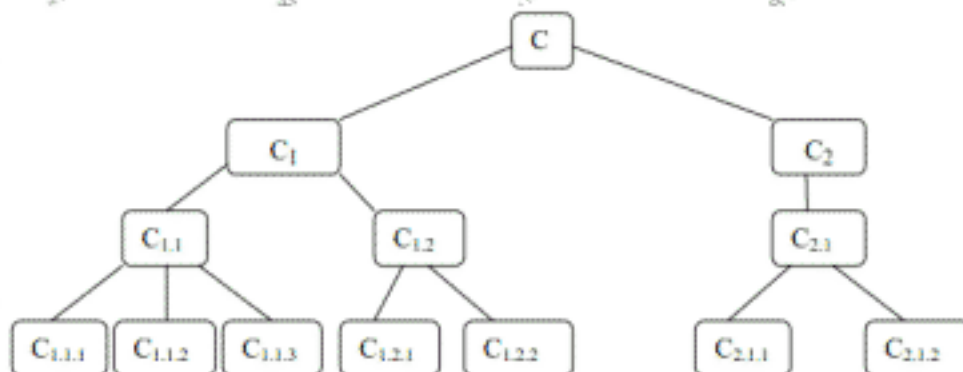


Рисунок 1 – Дерево целей

Допустим, что N - число локальных целей, а k - число уровней достижимости каждой цели равно, N_k - наборы значений уровней достижимости локальных целей. Каждая цель оценивается определенным весом.

Определим вес целей с помощью метода попарных сравнений. Сравнительная значимость целей оценивается числом баллов по шкале, согласованной с экспертами. Шкала выбрана в диапазоне от 1

до 7, где 1 - это одинаковая значимость целей, а 7 - существенное преобладание одной цели над другой.

Строки квадратной матрицы $R = \|r_{ij}\|$ - «потoki» фрагмента дерева. В матрице указывается заданный вес родительской вершины фрагмента.

Для фрагмента нулевого ранга квадратная матрица представлена в табл.2.

Таблица 2 - Матрица попарных сравнений для фрагмента нулевого уровня

$W_0=1$	C_1	C_2	Вес цели
C_1	1	3	0,75
C_2	1/3	1	0,25

Система линейных уравнений имеет вид:

$$W_1 = \frac{1}{2}(W_1 + 3W_2)$$

$$W_2 = 1 - W_1$$

Следовательно: $W_1=0,75; W_2=0,25$.

Находим решение линейных уравнений для остальных уровней. Каждая подчиненная цель исходного фрагмента дерева целей является верши-

ной фрагмента, который расположен ниже, вычисления продолжают до вычисления весов локальных целей системы.

В результате мы получаем веса всех целей и можем проанализировать результат. Итоги проведения попарного сравнения представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Результаты проведения попарного сравнения

Обозначение	Содержание	Вес цели
C_0	Получение максимальной прибыли	1
C_1	Снизить стоимость топлива	0,75
C_2	Усовершенствовать потребительские свойства топлива	0,25
$C_{1.1}$	Снизить себестоимость топлива	0,56
$C_{1.2}$	Повысить рыночный спрос на топливо	0,19
$C_{2.1}$	Улучшить гарантийное и последующее обслуживание автотранспортных средств	0,25
$C_{2.1.1}$	Создание собственной сети сервисных центров	0,04
$C_{2.1.2}$	Реализация сервисного обслуживания через другие фирмы	0,21
$C_{1.1.1}$	Снизить транспортные расходы	0,04
$C_{1.1.2}$	Внедрить новые технологии	0,41
$C_{1.1.3}$	Усовершенствовать управление и организацию труда	0,11
$C_{1.2.1}$	Достичь преимуществ перед конкурентами	0,03
$C_{1.2.2}$	Увеличить расходы на рекламу	0,16

Далее проведем минимизацию числа локальных целей кластера. Для этого в таблице 4 представлена когнитивная карта. Ее составляет эксперт, диапазон которой варьируется от 0 до 1.

Строки и столбцы таблицы - локальные цели, цели C_i соответствует вес W_i . На пересечении строки C_i и столбца C_j ($i, j = 1, \dots, N$) записывается экспертная оценка $+a_{ij}$, если достижение цели C_i усиливает достижение цели C_j , и оценка $-a_{ij}$, если, наоборот, ослабляет. Коэффициент a_{ij} , где $0 \leq a_{ij} \leq 1$, отражает силу воздействия цели C_i на цель C_j . Если цели не влияют друг на друга ($a_{ij} =$

0) либо характер их взаимодействия неизвестен, то клетку (C_i, C_j) таблицы оставляем пустой [3].

Числовая шкала оценки взаимовлияния целей выбрана в диапазоне от 0 до 1, а именно 0 - отсутствие взаимовлияния, 0,1 - очень слабое, 0,3 - слабое, 0,5 - среднее, 0,7 - сильное, 1 - полное.

Определим степень достижимости глобальной (C_0) и локальной (C_i) цели (табл.4):

$$J(C) = \sum_{j=1}^N \sum_{i=1}^N S_{ij} \cdot W_j$$

$$J(C_i) = \frac{\sum_{j=1}^N S_{ij} \cdot W_j}{\sum_{j=1}^N \sum_{i=1}^N S_{ij} \cdot W_j}$$

Таблица 4 - Когнитивная карта взаимовлияния локальных целей

	$C_{1.1.1}$	$C_{1.1.2}$	$C_{1.1.3}$	$C_{1.2.1}$	$C_{1.2.2}$	$C_{2.1.1}$	$C_{2.1.2}$	
$C_{1.1.1}$	+1,0		+0,3		+0,5	+1,0		0,04
$C_{1.1.2}$	+0,2	+1,0	+0,7		+0,9	+0,2	+0,9	0,41
$C_{1.1.3}$	+0,7	+0,7	+1,0	+0,5	+0,9	+0,7	+0,7	0,11
$C_{1.2.1}$			+0,3	+1,0	+0,5			0,03
$C_{1.2.2}$		+0,5	+0,5	-0,2	+1,0	+0,7		0,16
$C_{2.1.1}$	+1,0		+0,3		+0,5	+1,0	+0,7	0,04
$C_{2.1.2}$	+0,1	+0,5	+0,9		+0,9		+1,0	0,21

Результаты произведения веса цели S_{ij} представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Данные для расчета $J(C_0)$.

	$C_{1,1,1}$	$C_{1,1,2}$	$C_{1,1,3}$	$C_{1,2,1}$	$C_{1,2,2}$	$C_{2,1,1}$	$C_{2,1,2}$	W_i
$C_{1,1,1}$	0,04	0,00	0,01	0,00	0,02	0,04	0,00	0,04
$C_{1,1,2}$	0,08	0,41	0,29	0,00	0,37	0,08	0,37	0,41
$C_{1,1,3}$	0,08	0,08	0,11	-0,06	0,10	0,08	0,08	0,11
$C_{1,2,1}$	0,00	0,00	0,01	0,03	0,02	0,00	0,00	0,03
$C_{1,2,2}$	0,00	0,08	0,08	-0,03	0,16	0,11	0,00	0,16
$C_{2,1,1}$	0,04	0,00	-0,01	0,00	0,02	0,04	0,03	0,04
$C_{2,1,2}$	0,02	0,11	0,19	0,00	0,19	0,00	0,21	0,21

Найдем значение $J(C_0)$:

$$J(C_0) = 0,26 + 0,67 + 0,70 + 0,05 + 0,87 + 0,35 + 0,68 = 3,59$$

Итак, $J(C_0) = 3,59$, а значения $J(C_i)$ приведены в табл. 6

Таблица 6 - Предпочтенные локальные цели

C_i	$C_{1,1,1}$	$C_{1,1,2}$	$C_{1,1,3}$	$C_{1,2,1}$	$C_{1,2,2}$	$C_{2,1,1}$	$C_{2,1,2}$
$J(C_i)$	0,07	0,19	0,19	0,01	0,24	0,10	0,19
e_i	-	e_1	e_2	-	e_3	-	e_4

Множество всех локальных целей обозначим через C , подмножество удаляемых целей – через C^* , а его мощность – через $|C^*|$.

Степень достижимости подмножества целей $C^* = \{C_{1,1}, \dots, C_{2,k}\}$ с учетом их взаимовлияния определяется соотношением:

$$J(C^*) = J(C_{1,1}) + \dots + J(C_{2,k}).$$

Максимально допустимое значение $J(C^*)$ обозначим через Δ .

Задачу минимизации сформулируем следующим образом: найти C^* с таким, чтобы совместно выполнялись условия:

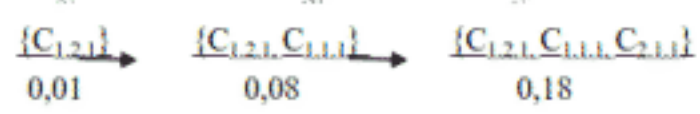
$$J(C^*) \leq \Delta,$$

$$|C^*| = \max.$$

Выбор наиболее значимых локальных целей системы осуществляется путем удаления наименее значимых из множества локальных целей.

Работа алгоритма наглядно иллюстрируется в виде цепочки членов, соединенных стрелками. В числителе члена указывается состояние (состав) подмножества C^* на данном шаге минимизации, в знаменателе – соответствующая степень достижимости $J(C^*)$ [3].

Таким образом, $\Delta = 0,25$ и цепочка представлена так:



Итак, результатом проведенной минимизации числа локальных целей системы кластера является множество $E = \{e_1, e_2, e_3, e_4\}$, где:

- e_1 – внедрить новые технологии;
- e_2 – усовершенствовать управление и организацию труда;
- e_3 – увеличить расходы на рекламу;
- e_4 – реализация сервисного обслуживания через другие фирмы.

Таким образом, методика минимизации локальных целей для рассматриваемого кластера позволит определить направление развития кластера и уменьшить число представленных локальных целей.

Далее проведем классификацию многоцелевых альтернатив. В кластере выделим две линии развития – это снижение стоимости топлива и усовершенствование потребительских свойств топлива.

Классификация определяется с помощью сортировки на эллипсы решений множества альтернатив $A = \{a_i\}, i = 1, \dots, N$, где a_i – значение набора целей (e_1, \dots, e_N) ; $B = (N)^k, k$ – число уровней цели.

Множество альтернатив A распределяются на классы L_1, \dots, L_k исходя из временных ограничений V_i и на имеющиеся ресурсы Φ :

$$\bigcup_{i=1}^k L_i = A, L_{i_1} \cap L_{i_2} = \emptyset$$

$$i, i_1, i_2 \in \{1, \dots, k\}, r \in B, i_1 \neq i_2$$

В данном случае $k=3$, где 1 – это низкий уровень, 2 – это средний и 3 – это высокий уровень достижения цели.

Согласно таблицы представлено два класса решений:

$$L_1(\Phi \leq \Phi_0, V \leq V_0) \text{ и } L_2(\Phi > \Phi_0, V > V_0)$$

где Φ_0, V_0 – варьируемые пороговые значения капиталовложений и временем на выполнения.

Выполним сортировку альтернатив по классам L_1 и L_2 .

С помощью бинарных отношений, которым систематизируется множество A , устанавливается так: альтернатива $a_i = e_{i_1}, \dots, e_{i_N}$ преобладает над альтернативой $a_j = e_{j_1}, \dots, e_{j_N}$, если для любого $g = 1, \dots, N^*$ имеет место $e_{i_g} \geq e_{j_g}$ и имеется по меньшей мере одно $h = 1, \dots, N^*$ такое, что $e_{i_h} > e_{j_h}$.

Классификация альтернатив осуществляется согласно алгоритма Ларичева.

В первом пункте вычисляются число доминантных альтернатив D_i и D_j для каждого a_i варианта сравнения, где D_i – число альтернатив, D_j – число альтернатив, над которыми преобладает a_i . Далее из множества предпочитают альтернативы с условием, что $|D_i - D_j| = \min$. В итоге выбираем максимальные значения.

Если еще остались несколько альтернатив, то выбираем произвольную альтернативу a_r , которую представляем эксперту. Он соответственно относит альтернативу a_r к определенному классу и затем изымает a_r из множества A .

Если альтернатива a_r относится к классу L_1 , то из множества A исключаем также все альтернативы, которые преобладают альтернативой a_r и отвечают классу L_2 . Если альтернатива a_r – к классу L_2 , то из множества A исключаем все альтернативы, доминирующие по отношению к a_r , соответствуют классу L_1 . При $|A| > \emptyset$ – возвращаемся к первому пункту, при $|A| = \emptyset$ – заканчиваем классификацию.

Для определения класса доминантных альтернатив применим квадратную таблицу, строки и столб-

цы - альтернативы, которые соответствуют определенному классу (табл.11).

Табл.7 рассматривается построчно и в пустые ячейки ставится знак «+» если $(a_i, a_j): i \neq j$, соответственно, если альтернатива a_i доминирует над альтернативой a_j . Если a_i не преобладает над a_j и в

клетку (a_i, a_j) , ставится знак «-». Незаполненной считается клетка, если в ней нет ни одного знака. Знака «-» сокращает работу и время на анализы пар альтернатив [1, С. 29].

Альтернативы являются доминантными $A^* = \{3322, 3232, 3223, 2332, 2323, 2233\}$.

Таблица 7 - Определение доминантных альтернатив

	3322	3232	3223	2332	2323	2233	3222	2232	2222	2231	1322	2223
3322							+					
3232								+				
3223									+			
2332										+		
2323											+	
2233									+			+
3222	-									+		
2232												
2222												
2231												
1322												
2223												

В предпочтенном классе L_i для определенной доминантной альтернативы $a_p \in A^*$, вычисляем интегральный показатель:

$$G(a_p) = \sum_{i=1}^n \mu(e_i) \cdot W(e_i)$$

Для определенной локальной цели $e_i, i = 1, \dots, l$ соотносим экспертную функцию принадлежности $\mu(e_i, l)$.

Затем для определенной доминантной альтернативы вычисляется показатель G , который определяется как сумма произведений весов целей $e_i, i = 1, \dots, 4$ на соответствующие значения функций принадлежности μ (табл.8).

Таблица 8 - Показатель G

Альтернатива	Расчет показателя G	Значение G
3322	$0,3 \cdot 0,41 + 0,6 \cdot 0,16 + 0,5 \cdot 0,21 + 0,9 \cdot 0,11$	0,42
3232	$0,3 \cdot 0,41 + 0,8 \cdot 0,16 + 0,25 \cdot 0,21 + 0,9 \cdot 0,11$	0,40
3223	$0,3 \cdot 0,41 + 0,8 \cdot 0,16 + 0,25 \cdot 0,21 + 0,8 \cdot 0,11$	0,41
2332	$0,75 \cdot 0,41 + 0,6 \cdot 0,16 + 0,25 \cdot 0,21 + 0,9 \cdot 0,11$	0,56
2323	$0,75 \cdot 0,41 + 0,6 \cdot 0,16 + 0,5 \cdot 0,21 + 0,8 \cdot 0,11$	0,60
2233	$0,75 \cdot 0,41 + 0,8 \cdot 0,16 + 0,25 \cdot 0,21 + 0,8 \cdot 0,11$	0,58

Следовательно, отдаем предпочтение альтернативе 2323, показатель G равен 0,60. Эта альтернатива свидетельствует о среднем уровне внедрения новых технологий и преимуществ перед конкурентами; о высоком уровне управления и организации труда и реализации системы сервисного обслуживания через другие фирмы.

Итак, методика классификации и оптимизации многоцелевых альтернатив позволила определить направление развития кластера и позволила найти решение с определением баланса.

Таблица 9 - Управляющие факторы

Обозначение	Содержание
Φ_1	Направленность на потребителя
Φ_2	Уровень вовлечения работников
Φ_3	Системный подход к управлению организацией
Φ_4	Квалификация работников
Φ_5	Взаимовыгодные отношения с поставщиками
Φ_6	Материально-техническая база

Наиболее существенные из факторов Φ_i определяются по их рейтингу, который установлен на основе экспертной оценки b_{ij} влияния управляющего фактора Φ_i на цель e_j (с учетом уровня ее достижимости при ограничениях на ресурсы):

$$b_{ij} = (z_i, \beta_j),$$

где $z_i \in \{+, -\}$, знак «+» определяет приближение к цели, знак «-» удаление от нее;

Для проведения предварительного прогноза развития системы на заданном интервале проведем факторное моделирование организационной системы кластера.

Выделим два вида факторов - целевые $e_i, i = 1, \dots, l$, и управляющие $\Phi_j, j = 1, \dots, m$, влияющие на достижимость целевых.

Факторное моделирование организационных систем начнем с выбора управляющих факторов, которые оказывать влияние достижимость.

Обозначим управляющие факторы Φ_1, \dots, Φ_m , влияющие на достижимость целей e_1, \dots, e_l (табл.9).

β_j - степень влияния фактора Φ_j на цель e_i , выбираемая согласно эталонной шкале.

Интегральная оценка влияния фактора Φ_i на все цели $e_j, j = 1, \dots, m$ определяется по формуле:

$$B_i = \sum (b_{ij} \cdot W_j),$$

где W_j - вес цели e_j (табл.7).

Результаты представлены в таблице 10.

Таблица 10- Рейтинги управляющих факторов

Управляющие факторы	Вес цели				Интегральная оценка фактора	Рейтинг фактора	Выбранные управляющие факторы
	0,41	0,11	0,16	0,21			
	Выбранные цели и уровень их достижимости						
$e_1=2$	$e_2=3$	$e_3=2$	$e_4=3$				
Φ_1	+0,7	+0,8	+0,9	+0,8	0,69	6	I_1
Φ_2	+0,3	+0,7	+0,7	+0,8	0,48	3	I_4
Φ_3	+0,5	+0,8	+0,9	+0,9	0,63	4	I_2
Φ_4	+0,7	+0,9	+0,7		0,50	5	I_3
Φ_5		+0,3	+0,5	+0,8	0,28	1	I_6
Φ_6	+0,3		+0,7	+0,3	0,30	2	I_5

Используем метод попарного сравнения для определения весов управляющих факторов I_1, \dots, I_6 (табл.11).

Таблица 11 - Матрица попарных сравнений управляющих факторов

	I_1	I_2	I_3	I_4	I_5	I_6	Вес W_i
I_1	1	3	1	3	5	1	0,28
I_2	1/3	1	1/3	1/3	1	3	0,01
I_3	1	3	1	1	1/5	1/3	0,02
I_4	1/3	7	3	1	1/3	1/5	0,04
I_5	1/5	1	5	3	1	1/5	0,03
I_6	1	3	3	5	5	1	0,62

На основе матрицы попарных сравнений управляющих факторов составим систему линейных уравнений:

$$\begin{cases} W_1 = \frac{1}{6}(W_1 + 3W_2 + W_3 + 3W_4 + 5W_5 + W_6) \\ W_2 = \frac{1}{6}(\frac{1}{3}W_1 + W_2 + \frac{1}{3}W_3 + \frac{1}{3}W_4 + W_5 + 3W_6) \\ W_3 = \frac{1}{6}(W_1 + 3W_2 + W_3 + W_4 + \frac{1}{5}W_5 + \frac{1}{3}W_6) \\ W_4 = \frac{1}{6}(\frac{1}{3}W_1 + 7W_2 + 3W_3 + W_4 + \frac{1}{3}W_5 + \frac{1}{5}W_6) \\ W_5 = \frac{1}{6}(\frac{1}{5}W_1 + W_2 + 5W_3 + 3W_4 + W_5 + \frac{1}{5}W_6) \\ W_6 = 1 - W_1 - W_2 - W_3 - W_4 - W_5 \end{cases}$$

Решение системы дает веса W_i , указанные в правом столбце табл.9.
Общая характеристика найденных управляющих и целевых факторов организационной системы кла-

стера с указанием количественных и качественных базовых начальных значений факторов и весов факторов приведена в табл.12.

Таблица 12 - Характеристика управляющих и целевых факторов организационной системы

Фактор i, e_i	Содержание	Базовое начальное значение	Вес фактора
i_1	Ориентация на потребителя	0,3 (слабая ориентация)	0,28
i_2	Квалификация работников	0,5 (средняя квалификация)	0,01
i_3	Системный подход к управлению организацией	0,5 (средний уровень)	0,02
i_4	Степень вовлечения работников	0 (неудовлетворительный)	0,04
i_5	Взаимовыгодные отношения с поставщиками	0,5 (средний уровень)	0,03
i_6	Материально-техническая база	0,5 (средний уровень)	0,62
e_1	Внедрить новые технологии	0,1 (очень слабо внедряются)	0,41
e_2	Усовершенствовать управление и организацию труда	0,3 (слабое усовершенствование)	0,11
e_3	Увеличить расходы на рекламу	0,3 (слабое увеличение)	0,16
e_4	Осуществление сервисного обслуживания через другие фирмы	0,7 (выше среднего уровня)	0,21

Далее построим когнитивную карту взаимодействия факторов. Для этого предположим, что в сформированной системе вероятны следующие альтернативные стратегии развития R_1, R_2, R_3 .

Стратегия R_1 будет ориентирована на определенный сектор рынка, например А; кластер остается на прежнем уровне. Стратегия R_2 ориентирована на переход в сектор В с коренным реформированием кластера. Стратегия R_3 ориентирована на сектор А с

синхронным наращиванием наличия в секторе В с частичным реформированием кластера.

Предложенные стратегии определяются общей когнитивной картой с заданными базовыми начальными значениями рассматриваемых факторов (табл.10), каждая из которой имеет свое приращение управляющих факторов $\Delta I_i(y_0) \quad i = 1, \dots, 6$ (табл.13).

Таблица 13 – Когнитивная карта взаимовлияния факторов

I_i, E_j	I_1	I_2	I_3	I_4	I_5	I_6	E_1	E_2	E_3	E_4
I_1	+1,0		+0,5	+0,7	+0,7	+0,7	+0,7	+0,8	+0,7	+0,8
I_2	+0,3	+1,0		+0,7		+0,5	+0,7	+0,8	+0,5	+0,7
I_3	+0,5	+0,5	+1,0	+0,6	+0,8	+0,9	+0,7	+0,6	+0,6	+0,9
I_4			+0,7	+1,0	+0,7	+0,6	+0,5	+0,7	+0,3	+0,5
I_5	+0,5	+0,3	+0,8		+1,0	+0,9	+0,8	+0,7	+0,5	+0,5
I_6	+0,8	+0,5	+0,5			+1,0		+0,3	+0,3	+0,8
E_1		+0,3		+0,3			+1,0	+0,1	+0,5	+0,8
E_2	+0,5	+0,8	+0,7	+0,5	+0,3		+0,5	+1,0	+0,7	+0,8
E_3	+0,5				+0,5	+0,7			+1,0	+0,7
E_4	+0,3		+0,3		+0,3	+0,7		+0,3	+0,7	+1,0

Временной интервал моделирования системы $[y_0, y_k]$ выступает как цепь распределенных по оси времени моментов y , где $y_0 \leq y \leq y_k$. Состояние системы S в момент y определяется как набор числовых значений управляющих и целевых факторов:

$$S(y) = \{i_1(y), \dots, i_n(y), e_1(y), \dots, e_r(y)\}$$

Значение управляющего фактора $i_i(y)$ представлено так:

$$i_i(y) = i_i^*(y) + \Delta i_i(y),$$

где $i_i^*(y)$ - значение фактора, устанавливаемого в результате внутренних взаимодействий в системе при переходе от предыдущего момента $y-1$ к y ;

$\Delta i_i(y)$ - приращение фактора, положительное или отрицательное, при внешнем управляющем воздействии на систему в момент y [3].

В рассматриваемом примере $\Delta i_i(y) = 0$.

Последовательность $\Pi = S(y_0), \dots, S(y_k)$ состояний системы на заданном интервале $[y_0, y_k]$ обозначим как прогноз ее развития.

Динамика системы инициируется внешними управляющими воздействиями и взаимодействиями факторов между собой.

На основе когнитивной карты (табл.18) при различных стратегиях R_1, R_2, R_3 строится взвешенные знаковые графы.

Начальные приращения управляющих факторов $\Delta i_i(y_0)$ при различных стратегиях представлены в табл.14, начальные условия функционирования системы при различных стратегиях представлены в табл.15.

Таблица 14 – Начальные приращения управляющих факторов

$\Delta i_i(y_0)$	Стратегия		
	R_1	R_2	R_3
$\Delta i_1(y_0)$	0	+0,6	+0,5
$\Delta i_2(y_0)$	0	+0,2	+0,1
$\Delta i_3(y_0)$	0	+0,4	+0,3
$\Delta i_4(y_0)$	0	+0,6	+0,3
$\Delta i_5(y_0)$	0	+0,4	+0,2
$\Delta i_6(y_0)$	0	+0,4	+0,1

Таблица 15 – Начальные условия функционирования системы

$i_i(y_0)$ $e_j(y_0)$	Стратегия		
	R_1	R_2	R_3
$i_1(y_0)$	0,3	0,9	0,8
$i_2(y_0)$	0,5	0,7	0,6
$i_3(y_0)$	0,5	0,9	0,8
$i_4(y_0)$	0	0,6	0,3
$i_5(y_0)$	0,5	0,9	0,7
$i_6(y_0)$	0,5	0,9	0,6
$e_1(y_0)$	0,1	0,1	0,1
$e_2(y_0)$	0,3	0,3	0,3
$e_3(y_0)$	0,3	0,3	0,3
$e_4(y_0)$	0,7	0,7	0,7

Далее проведем прогнозирование развития организационной системы на временном интервале $[y_0, y_k]$ по определенной стратегии $R_v, v \in 1, \dots, r$. Результаты представлены в итоговой таблице 16.

На завершающем этапе определяется финальное состояние исследуемой системы при различных

стратегиях R_1, R_2, R_3 , которое оценивается индексом результативности стратегии, вычисляемых на целевых факторах:

$$I(R_v) = \sum (e_j(y_k) * W_j).$$

Таблица 16 – Итоговые значения факторов при стратегиях R_1 , R_2 , R_3

Тенденция	Стратегия			Вес фактора
	R_1	R_2	R_3	
$i_1(y_c)$	1,86	3,14	2,22	0,21
$i_2(y_c)$	1,69	2,14	1,78	0
$i_3(y_c)$	1,95	3,36	2,69	0,01
$i_4(y_c)$	1,5	2,44	1,94	0,02
$i_5(y_c)$	1,83	3,02	2,46	0,03
$i_6(y_c)$	3,02	4,53	3,66	0,73
$e_1(y_c)$	2,05	3,02	2,5	0,41
$e_2(y_c)$	3,01	3,7	3,04	0,11
$e_3(y_c)$	3,08	3,4	2,94	0,16
$e_4(y_c)$	4,2	4,72	3,99	0,21
$I(R_c)$	2,55	3,18	2,67	-

Из представленных альтернативных стратегий развития R_1 , R_2 , R_3 выбираем стратегию R_2 (ориентирована на переход в сектор В с коренным реформированием кластера.), так как у нее максимальное значение индекса результативности по сравнению со стратегиями R_1 и R_3 , стратегия R_2 считается оптимальной. Также проведено сценарное моделирование развития ситуации.

Таким образом, разработанная модель кластера позволит разработать предварительный прогноз

развития системы бизнес-планирования с учетом совокупности факторов, которые в модели будут являться потенциально возможными рычагами воздействия на ситуацию. Рекомендуемая модель имеет универсальный характер; отличается комплексностью; учитывает значительное количество как управляющих так и целевых факторов; содержит относительно несложные алгоритмы расчетов; удобна в практическом применении.

Библиографический список

1. Портер М. Э. Конкуренция / Пер. с англ. О. Л. Пеллявского, А. П. Уриханяна, Е. Л. Усенко и др.; под ред. Я. В. Заблочкиго, М. С. Иванова, К. П. Казаряна и др. — Изд. Испр. — М.: ИД «Вильямс», 2005.
2. Уразметова, Л.Р. Кластер как вариант развития рынка газомоторного топлива // Наука Красноярья. - Красноярск: Научно-Инновационный Центр, 2016. №1 (24). С.119-132. [Электронный ресурс]. URL: <http://journal-s.org/index.php/nk/issue/view/12016> (дата обращения: 25.02.2017).
3. Юдицкий С.А., Владислав П.Н. Основы предпроектного анализа организационных систем: учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 144 с.

References

1. Porter M. E.H. Konkurenclya / Per. s angl. O. L. Pelyavskogo, A. P. Urihanyana, E. L. Usenko I dr., pod red. YA. V. Zablochkogo, M. S. Ivanova, K. P. Kazaryana I dr. — Izd. Ispr. — M.: ID «Vil'yams», 2005.
2. Urazmetova, L.R. Klaster kak variant razvitiya rynka gazomotornogo topliva // Nauka Krasnoyars'ya. - Krasnoyarsk: Nauchno-Innovacionnyj Centr, 2016. №1 (24). S.119-132. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://journal-s.org/index.php/nk/issue/view/12016> (data obrashcheniya: 25.02.2017).
3. Yudickij S.A., Vladislav P.N. Osnovy predproektnogo analiza organizacionnyh sistem: uchebnoe posobie. - M.: Finansy I statistika, 2005. - 144 s.

МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Хамхоева Ф.Я., к.э.н., доцент, Ингушский государственный университет
Хамхоева М.М., аспирант, Ингушский государственный университет

Аннотация: Маржинальный анализ представляет собой систему планирования и контроля финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе учета сокращенной себестоимости, то есть только переменных затрат на единицу продукции либо вид деятельности. Основным преимуществом маржинального анализа по сравнению с используемой калькуляцией полной себестоимости, является большая обоснованность принятия управленческих решений.

Ключевые слова: объем продукции, постоянные затраты, переменные затраты, маржа, порог прибыли, анализ безубыточности, управленческое решение.

Abstract: Marginal'nuyu analysis of predstavl'yaet by itself system of planning and control of finansovokhozyaystvennoy activity of predpriyatiya on the basis of account of brief prime price, that only variable expenses on unit of products or se of activity. By basic advantage of marzhinal'nogo analysis on sravneniyu with the in-use calculation of complete sebestoimosti, there is large validity of acceptance of administrative decisions

Keywords: output, fixed costs, variable costs, margin, profit threshold, break-even analysis, managerial decision.

Особенно актуальным в современных условиях экономики становится быстрое реагирование на изменение условий внешней среды. Повысить эффективность финансового управления возможно при использовании маржинального анализа. Его методика базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: «издержки — объем производства (реализации) продукции — прибыль», а также прогнозировании критической и оптимальной величины каждого из этих показателей при заданном значении других. Данный метод управленческих расчетов называют еще анализом безубыточности или содействия доходу. Основу этой методики составляет деление операционных затрат в зависимости от изменения объема деятельности предприятия на переменные (пропорциональные) и постоянные (не пропорциональные), а также использование предельных величин. Предельные (добавочные, дополнительные, маржинальные) величины показывают характер и скорость изменения средних удельных величин исследуемых показателей. Их рассчитывают, как разность предыдущих и последующих средних удельных величин, связанных с производством добавочной единицы продукции. В итоге маржинальный анализ позволяет установить, как изменяется средний уровень удельных показателей при увеличении (снижении) объема производства продукции на единицу. Данный анализ необходим в первую очередь самому предприятию для выявления сильных и слабых сторон своей деятельности, определения приоритетных направлений развития, в том числе тех, реализация которых либо затруднительна, либо вовсе невозможна без государственной поддержки. Посредством маржинального анализа можно решать целый ряд производственно-финансовых задач:

- определение точки безубыточности;
- определение объема производства и реализации продукции, требуемого для получения запланированной прибыли;
- установление цены продукции, позволяющей обеспечить спрос и прибыль на запланированном уровне;
- выбор наиболее эффективных технологий производства;
- принятие оптимальной производственной программы и ряд других.

Из вышесказанного видно, что маржинальный анализ является одним из методов поддержки принятия стратегических решений. Однако такой способ оценки имеет и свои минусы. Первый недостаток касается условности разделения затрат на два вида, что приводит к неточности получаемых

результатов. Также при многономенклатурном производстве появляется проблема отнесения переменных затрат общего характера к расчетам по отдельному виду продукции. Вторым недостатком связан с распределением косвенных постоянных затрат, которые относятся на общий баланс.

Маржинальный анализ (marginal analysis) — анализ себестоимости продукции или услуг, эффективности принимаемых решений с применением метода калькуляции по прямым затратам. Маржинальный анализ служит поиску наиболее выгодных комбинаций между переменными затратами на единицу продукции, постоянными издержками, ценой и объемом продаж. Поэтому этот анализ невозможен без разделения издержек на постоянные и переменные. Маржа покрытия (маржинальная прибыль) — разность между выручкой от реализации продукции, товаров и услуг и переменными за тратами, приходящимися на реализованную продукцию, — очень ценный показатель при анализе финансовых результатов. С ее помощью можно правильнее ранжировать отдельные виды продукции и отдельные сегменты предприятия по уровню рентабельности. Она служит основой для определения безубыточного объема продаж по каждому виду продукции и в целом по предприятию, а также для обоснования оптимального варианта различного рода управленческих решений. Маржа покрытия на единицу продукции показывает вклад дополнительно произведенной единицы продукции в общую сумму маржинальной прибыли, которая является источником покрытия постоянных расходов и генерирования прибыли. Сравнение маржинальной при были с суммой постоянных расходов организации отражает финансовый результат от операционной деятельности.

Важным источником сокращения затрат и увеличения суммы прибыли является выбор оптимального варианта производственного плана. Задача выбора оптимального решения значительно усложняется, если требуется учитывать разные ограничения:

- объем реализации продукции (существуют границы спроса на продукцию);
- трудовые ресурсы (общее количество или по профессиям);
- материальные ресурсы (недостаток материалов для изготовления продукции в не обходимом количестве);
- недостаток фонда рабочего времени оборудования и т.д.

Процесс принятия решений с учетом ограничений предусматривает определение маржи покрытия, которую дает каждое изделие на единицу недостающего ресурса. Предпочтение отдается про-

изводству тех видов продукции, которые обеспечивают более высокий уровень данного показателя. Маржинальный анализ (анализ безубыточности) широко применяется в странах с развитыми рыночными отношениями. Он позволяет изучить зависимость прибыли от небольшого круга наиболее важных факторов и на основе этого управлять процессом формирования ее величины. Для перехода на качественно новый уровень управления необходимо максимально полно обосновать управленческие решения и четко оценить их эффективность на всех уровнях управления. Каждое принимаемое решение, касающееся цены, затрат, объема и структуры реализованной продукции сказывается на финансовых результатах предприятия. Простым и весьма точным способом определения взаимозависимости, взаимосвязи между этими категориями является маржинальный анализ. По сути, маржинальный анализ представляет собой систему планирования и контроля финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе учета сокращенной себестоимости, то есть только переменных затрат на единицу продукции либо вид деятельности. Основным преимуществом маржинального анализа по сравнению с используемой калькуляцией полной себестоимости, является большая обоснованность принятия управленческих решений. Расчет маржинального дохода осуществляется не только по предприятию в целом, но по отдельным видам продукции. Этим, пожалуй, и определяется основное значение маржинального анализа. Технология расчета маржинального дохода проста.

1. По итогам периода анализа (как правило, 1 месяц) определяется средняя отпускная цена на конкретный вид товара.

2. Определяется перечень и структура переменных затрат на объем продаж за этот период.

3. Определяется сумма затрат (в денежном выражении) по каждому виду сырья.

4. Определяется общая сумма переменных затрат на данный объем выпуска и доля каждой статьи затрат в общем итоговом показателе.

5. Определяется себестоимость 1 ед. данной продукции.

6. Определяется маржинальный доход как разница между отпускной ценой и себестоимостью одной единицы продукции.

Ключевыми элементами маржинального анализа служат финансовый и операционный рычаги, порог рентабельности и запас финансовой прочности предприятия. Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от продажи всегда порождает более сильное измене-

ние прибыли. Этот эффект обусловлен раз личной степенью влияния динамики постоянных и переменных затрат на формирование финансовых результатов деятельности предприятия при изменении объема производства. Чем больше уровень постоянных издержек, тем больше сила воздействия операционного рычага. Указывая на темп падения прибыли с каждым процентом снижения выручки, сила операционного рычага свидетельствует об уровне предпринимательского риска данного предприятия. Действие финансового рычага заключается в том, что предприятие, использующее заемные средства, изменяет чистую рентабельность собственных средств и свои дивидендные возможности. Уровень эффекта финансового рычага указывает на финансовый риск, связанный с предприятием. Поскольку проценты за кредит относятся к постоянным издержкам, наращивание финансовых расходов по заемным средствам сопровождается увеличением силы операционного рычага и возрастанием предпринимательского риска. Маржинальный анализ включает в себя анализ безубыточности, который позволяет вычислить такую сумму или количество продаж, при которой приход равен расходу. Бизнес не несет убытков, но не имеет и прибыли. Продажи ниже точки безубыточности влекут за собой убытки; продажи выше точки безубыточности приносят прибыль. Точка безубыточности — это тот рубеж, который предприятию необходимо перешагнуть, чтобы выжить. Поэтому точку безубыточности многие экономисты склонны называть порогом рентабельности. Чем выше порог рентабельности, тем труднее его перешагнуть. С низким порогом рентабельности легче пережить падение спроса на продукцию или услуги, отказаться от неоправданно высокой цены реализации. Снижения порога рентабельности можно добиться наращиванием валовой маржи (повышая цену и/или объем реализации, снижая переменные издержки) либо сокращением постоянных издержек. Идеальные условия для бизнеса — сочетание низких постоянных издержек с высокой валовой маржой. Маржинальный анализ ищет наиболее выгодную комбинацию переменных и постоянных издержек, цены и физического объема продаж. Иногда решение заключается в наращивании валовой маржи за счет снижения цены и роста количества продаваемых товаров, иногда — в увеличении постоянных издержек (на рекламу, например) и опять же в увеличении количества продаж. Возможны и другие пути, но все они сводятся к поиску компромисса между переменными и постоянными издержками.

Библиографический список

1. Чумаченко Н.Г. Методы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции. — М.: Госфиниздат, 1965. — 124 с.
2. Палий В.Ф. Основы калькулирования. — М.: Финансы и статистика, 1987. — 288 с.
3. Маргулис А.Ш. Калькуляция себестоимости в промышленности. — М.: Финансы, 1980. — 288 с.
4. Fedak Z. Rachunek kosztow produkcji przemyslowej. Zagadnienia wybrane. PWE. — Warszawa, 1962.
5. Яругова А. Управленческий учет. Опыт экономически развитых стран / пер.с польского С.Н. Рогозиной, Г.И. Лебедевой. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 233 с.
6. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / под ред. С.А.Табаиной. — М.: Аудит ЮНИТИ, 1998. — 774 с.
7. Нидлз Б., Андерсен Г., Колдуэлл Дж. Принципы бухгалтерского учета / под ред. Я.В.Соколова. — М.: Финансы и статистика, 1993. — 496 с.
8. Уорд К. Стратегический управленческий учет: пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2002. — 448 с.

References

1. Chumachenko N.G. Metody ucheta i kalkulirovaniya sebestoimosti promyshlennoj produkcii. — M.: Gosfinizdat, 1965. — 124 s.
2. Palij V.F. Osnovy kalkulirovaniya. — M.: Finansy i statistika, 1987. — 288 s.
3. Margulis A.SH. Kalkulyaciya sebestoimosti v promyshlennosti. — M.: Finansy, 1980. — 288 s.
4. Fedak Z. Rachunek kosztow produkcji przemyslowej. Zagadnienia wybrane. PWE. — Warszawa, 1962.

5. YArugova A. Upravlencheskiy uchet. Opyt ehkonomicheskij razvityh stran / per.s pol'skogo S.N. Rogozinoj, G.I. Lebe-devoj. – M.: Finansy i statistika, 1991. – 233 s.
6. Druri K. Vvedenie v upravlencheskiy i proizvodstvennyj uchet / pod red. S.A.Tabalinoj. – M.: Audit, YUNITI, 1998. – 774 s.
7. Nidiz B., Andersen G., Kolduehl Dzh. Principy buhgalterskogo ucheta / pod red. YA.V.Sokolova. – M.: Finansy i statistika, 1993. – 496 s.
8. Uord K. Strategicheskij upravlencheskiy uchet, per. s angl. – M.: Olimp-Biznes, 2002. – 448 s.

ВОПРОС МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Хмелькова Н.В., д.э.н., доцент, Гуманитарный университет

Сорокина Н.Е., заместитель директора, Информационно-методический центр Железнодорожного района

Аннотация: В данной статье идет речь о существующей мотивации внутри корпорации «Детский мир». Предлагаются способы формирования мотивированного персонала. При анализе мотивов авторы опираются на теорию мотивации Д. Маккеланда.

Ключевые слова: мотив, мотивация, сотрудник, продажи, премия.

Abstract: In this article there is a speech about the existing motivation in Toy Store corporation. Ways of formation of motivated personnel are offered. In the analysis of motives authors are guided by the theory of motivation of D. Makkeland.

Keywords: motive, motivation, employee, sales, award.

Введение. Ни одна система управления не будет работать с максимальной эффективностью, если она не будет включать в себя действующую систему мотивации. Мотивированный персонал — это залог успешной работы и поступательного движения организации в направлении реализации её стратегии и укрепления её положения на рынке в целом [1]. Прежде всего, мы хотим заметить, что мотивированный персонал формируется из мотивированных людей.

Для этого существует много теорий мотивации. В данной статье мы предлагаем остановиться на теории мотивации Д. Маккеланда [2].

По Д.Маккеланду, существуют следующие мотивы:

1) мотивы достижения. Потребность человека добиваться успехов в различных видах деятельности, особенно в ситуациях соревнования с другими людьми. Мотив достижения успеха - устойчивая мотивационная черта личности.

2) мотивы соучастия. Соучастие является одним из самых мощных средств трудовой мотивации в

целях создания командного духа и корпоративной культуры.

3) мотивы власти. Мотив власти — устойчивая черта личностная, выражающая потребность субъекта в обладании властью над другими людьми, — стремление господствовать, распоряжаться, управлять.

По нашему мнению, эффективно реализовать данные потребности возможно, работая в одной из давно действующих на рынке корпораций — «Детский мир».

Рассмотрим более подробно способы удовлетворения указанных выше групп мотивов, предлагаемые в корпорации. Данные сведения получены с помощью опроса продавцов и менеджеров корпорации «Детский мир» в магазинах г.Екатеринбурга в количестве 7 человек (см. Приложение 1). Мотивы и их конкретные проявления в таблицах пронумерованы в соответствие с заданными респондентам вопросами.

Мотивы достижения.

Мотивы	Конкретные проявления
1.Мотив идентификации	1.Одинаковая рабочая униформа (одинаковые желтые галстуки, одинаковые голубые рубашки, одинаковые бейджи).
2.Мотив соревновательной деятельности	2.Объявление имен лучших продавцов и плана продаж. На стенде информации каждый день обновляются сведения о лучших продавцах магазина, каждый месяц выбираются лучшие продавцы. Именно данные люди удостоиваются повышенной премии по итогам продаж за месяц.
3.Мотив карьерного роста	3.Постоянное обучение, которое осуществляет старшие продавцы. Именно успешное прохождение данного обучения влияет на возможность быстрого продвижения по карьерной лестнице. Постоянно обучаясь и перевыполняя свои личные планы продаж, сотрудник имеет возможность повышения по карьерной лестнице.

Комментируя данную группу мотивов, отметим, что, видя свое имя на стенде информации, сотрудник испытывает гордость за себя и стремится снова продемонстрировать лучший результат. Получив повышенную премию по итогам года, сотрудник стремится получить премию и в следующем месяце.

Мотивы соучастия. Одно из правил корпорации — это дружелюбное отношение ко всем участникам трудового процесса — как коллегам, так и покупателям [3].

Мотивы	Конкретные проявления
4.Мотив сплочения коллектива	4.Корпорация организует психологические тренинги по психологии продаж, по работе в коллективе, по личностному росту. Также, часто организуются выезды на природу с целью проведения таких тренингов, как «веревочный курс для сплочения коллектива», упражнения на командообразование.
5.Мотив обучения	5.В корпорации учитывается обучение стажеров более опытными сотрудниками. За это также высказывается благодарность на ежедневном совещании и выплачивается премия.

Комментируя данную группу мотивов, отметим, что такой настрой способствует сплочению коллектива и более качественному обучению внутри компании.

Мотивы власти. В компании возможно как продвижение по карьерной лестнице внутри магазина, так и переход в один из офисов компании. [3].

Мотивы	Конкретные проявления
5. Мотивы самоопределения и самосовершенствования	5. Сотрудник может добиться повышения, если он выполняет следующие показатели: 1) постоянное выполнение (и перевыполнение) плана продаж; 2) постоянное прохождение обучения внутри компании; 3) качественное обучение введенных в ответственность стажеров; 4) наличие соответствующего уровня образования и соответствующей квалификации. Именно вышеуказанные показатели способны перевести сотрудника магазина на более перспективную должность.
6. Мотив получения высокого социального статуса	6. Но и на более перспективной должности сотруднику также следует доказывать, что он достоин данного повышения

Комментируя данную группу мотивов, отметим, что возможность продвижения по карьерной лестнице оказывает решающее значение при выборе работы соискателем, многие соискатели не согласны постоянно оставаться «просто продавцом».

Заключение. Опыт данной корпорации наглядно демонстрирует, что, удовлетворяя мотивы в достижении, соучастии и властвовании, корпорация, тем самым мотивирует отдельного индивида на эф-

фективную работу. При осуществлении мотивирования отдельного индивида, одновременно производится и мотивирование целого коллектива (как совокупности индивидов). Трудовой настрой коллектива и прозрачная система мотивирования и стимулирования играют решающую роль в формировании мотивации, а, значит, способствуют повышению конкурентоспособности компании.

Библиографический список

1. Крячко К. С. Эффективная мотивация персонала // Экономическая наука и практика: материалы II Международ. науч. конф. (г. Чита, февраль 2013 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2013. — С. 65-71.
2. Мицек Е.В. Основы менеджмента: учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — Екатеринбург: Гуманитарный университет, 2010. — 216 с.
3. <https://new.detmir.ru>

References

1. Kryachko K. S. Effektivnaya motivaciya personala // Ekonomicheskaya nauka i praktika: materialy II Mezhdunar. nauch. konf. (g. Chita, fevral' 2013 g.). — Chita: Izdatel'stvo Molodoy uchenyj, 2013. — S. 65-71.
2. Micek E.V. Osnovy menedzhmenta: uchebnoe posobie. — 2-e izd., pererab. i dop. — Ekaterinburg: Gumanitarnyj universitet, 2010. — 216 s.
3. <https://new.detmir.ru>

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Хрипулов И.В., к.п.н., доцент, Смоленский государственный институт искусств
Гнездова Ю.В., д.э.н., профессор, Смоленский государственный институт искусств
Матросова С.В., к.э.н., доцент, Смоленский государственный институт искусств

Аннотация: В данной статье рассмотрены направления финансирования социально-культурной сферы России, изучена динамика деятельности социокультурных организаций и объема предоставляемых платных услуг. Особое внимание уделено такой важной проблеме, как осуществление предпринимательской деятельности организациями культуры и искусства. В течение последних лет социокультурные учреждения, окупившись в водоворот рыночных отношений, обязаны были перейти на новые способы организации и управления. Однако в современных условиях текущие финансовые трудности учреждений культуры и органов управления культурой могут стимулировать поддержку таких видов деятельности, которые в коммерческом отношении выгодны (дискотеки, юбилейные вечера, аукционы, лотереи, игровые автоматы, аттракционы и т.п.), но понижают культурный потенциал населения, нивелируют культурные ценности.

Ключевые слова: финансирование культуры, социально-культурная деятельность, коммерциализация социально-культурной сферы, предпринимательская деятельность, эффективность деятельности.

Abstract: In this article the directions of financing of the welfare sphere of Russia are considered, dynamics of activities of the sociocultural organizations and amount of the provided paid services is studied. Special attention is paid to such important problem as implementation of business activity by the organizations of culture and art. In recent years sociocultural organizations, having plunged into a whirlpool of the market relations, were obliged to pass to new methods of the organization and management. However the current financial difficulties of cultural institutions and governing bodies of culture can stimulate support of such types of activity which in the commercial relation are profitable (discos, anniversary evenings, auctions, lotteries, gaming machines, attractions, etc.) in modern conditions, but lower the cultural potential of the population, level cultural values.

Keywords: financing of culture, welfare activities, commercialization of the welfare sphere, business activity, efficiency of activities.

Развитие рыночных отношений стимулирует производство культурного, научного и образовательного блага в количественном и качественном объеме, а также для привлечения дополнительных финансовых ресурсов в гуманитарном секторе. Так как организации культуры не в состоянии самоокупаться, поэтому необходимы бюджетных расходов на культуру, которые непосредственно должны отражать состояние отрасли, гарантируя финансовую поддержку культурной деятельности. При этом учитываются формы различных обязательств, охватывающих три типа участников: люди - потребители культурных ценностей; сотрудники, участвующие в процессах создания, сохранения, распространения и потребления культурных ценностей; государственные и муниципальные учреждения культуры.

Исследованиями в сфере государственного регулирования и поддержки предпринимательской деятельности ведутся с середины 1990-х годов. Современные работы С.В. Владимировой, Е.И. Левиной, О.В. Сухомлиновой посвящены осмыслению накопленного опыта и определению новых тенденций и

направлений в формировании системы регулирования и поддержки малого предпринимательства в учреждениях культуры и искусства.

В России, на финансирование социально-культурной деятельности из бюджета каждый год выделяются денежные средства. Эти расходы позволяют государству поддерживать, развивать и совершенствовать систему социально-культурного обеспечения граждан.

Существует две основные модели финансирования культуры: англо-саксонская и континентальной Европы. Англо-саксонская модель демонстрирует использование благотворительных средств в поддержке культуры с акцентом на меценатство. Модель континентальной Европы предполагает финансирование культуры и искусства из государственного бюджета. В России финансирование социально-культурной сферы осуществляется, главным образом, за счет государственных средств.

Рассмотрим в таблице 1 динамику расходов федерального бюджета на социально-культурную сферу.

Таблица 1 - Динамика расходов федерального бюджета на социально-культурную сферу [1]

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Объем ВВП, млрд.руб.	55967,2	62218,4	66755,3	73315,0	79660,0
Расходы федерального бюджета, млрд.руб.	10925,6	12895,0	13342,9	13960,1	14977,5
Расходы на социально-культурную сферу, млрд.руб.	1823,7	2242,4	2267,4	2348,3	2365,8
Доля расходов на социально-культурную сферу в общих расходах федерального бюджета, %	16,69	17,39	16,99	16,82	15,80
Доля расходов на социально-культурную сферу в общем объеме ВВП, %	3,26	3,60	3,40	3,20	2,97

Из данных таблицы 1 можно сделать вывод о том, что в стране наблюдается постоянный рост ВВП и стабильное увеличение общей суммы расходов федерального бюджета, а также расходов бюджета на социально-культурную сферу. При этом, доля расходов на социально-культурную сферу в общих

расходах федерального бюджета имела тенденцию к снижению (за исключением 2012 года). Также в качестве отрицательных тенденций следует отметить резкое сокращение доли расходов на социально-культурную сферу в общем объеме ВВП. Так, данный показатель с 2011 года незначительно вы-

рос в 2012 году, но далее наблюдался неуклонный спад – с 3,6% в 2012 году до 2,97% в 2015 году. В реальном выражении (в условиях 2000 года), ситуация с бюджетным финансированием культуры и кинематографии выглядела следующим образом:

2000 - 2005 годы - расходы на культуру увеличились почти в 2 раза;

2006 - 2008 годы - рост расходов на культуру составил 19,3 млрд. рублей, или 35,7% по сравнению с 2005 годом;

2009 - 2011 годы - расходы сократились на 5,5 млрд. рублей, или 7,5% по сравнению с 2008 годом;

2012 - 2014 годы - значение указанного показателя выросло на 6,1 млрд. рублей, или 9% по сравнению с 2011 годом, достигнув уровня 2008 года;

2015 год - расходы сократились на 7,7 млрд. рублей, или 10,4% по сравнению с 2014 годом и стали ниже уровня 2011 года.

С 2011 по 2014 год удельный вес расходов на культуру в общих расходах консолидированного бюджета Российской Федерации остается ниже докризисного уровня. В 2015 году доля расходов на культуру достигла минимального значения в 1,3%, что ниже ее значения в 2008 году на 0,5 процентного пункта и даже ниже ее значения в 2000 году на 0,2 процентного пункта.

Одновременно происходили изменения в расходах консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на культуру на душу населения – таблица 2.

Таблица 2 - Расходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на культуру на душу населения в ЦФО [1]

Субъект Российской Федерации	Расходы на душу населения, тыс. руб.					Темп прироста указанных расходов (% к предыдущему году)			
	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2012 к 2011 году	2013 к 2012 году	2014 к 2013 году	2015 к 2014 году
Российская Федерация	1,6	1,8	2,0	2,2	2,1	9,3	11,9	9,6	-3,3
Центральный федеральный округ	1,8	2,1	2,3	2,7	2,4	14,8	10,6	15,9	-10,5
Белгородская область	2,3	2,3	2,0	2,2	2,2	1,2	-11,2	7,7	3,6
Брянская область	1,0	1,1	1,1	1,2	1,0	7,2	3,0	6,9	-14,4
Владимирская область	1,1	1,2	1,3	1,6	1,6	6,2	13,3	25,8	-3,7
Воронежская область	1,3	1,3	1,5	1,6	1,3	-0,4	14,5	6,4	-15,9
Ивановская область	1,2	1,1	1,2	1,4	1,3	-8,6	15,4	13,5	-8,0
Тверская область	1,7	1,7	1,7	1,8	1,8	-1,8	4,0	6,5	1,6
Калужская область	1,4	1,6	1,8	1,9	2,0	16,0	11,5	6,3	3,2
Костромская область	1,1	1,2	1,5	1,8	1,6	9,1	24,7	21,4	-13,0
Курская область	1,1	1,2	1,4	1,5	1,4	8,0	15,7	10,7	-10,3
Липецкая область	1,0	1,1	1,4	1,6	1,7	9,7	22,4	10,9	10,6
Московская область	1,4	1,8	2,0	2,4	2,5	26,0	7,2	18,6	5,2
Орловская область	0,9	0,9	1,3	1,6	1,4	4,2	35,7	26,2	-14,6
Рязанская область	1,3	1,5	1,6	1,9	1,9	11,3	5,8	15,8	4,0
Смоленская область	1,4	1,6	1,7	1,4	1,5	16,8	4,0	-16,1	2,9

Начиная с 2012 года прослеживается устойчивый тренд к сокращению средств на развитие отрасли, как в абсолютном выражении, так и их доли в общих расходах на культуру. При этом если с 2012 по 2014 год данное сокращение во многом обусловлено увеличением расходов на функционирование учреждений культуры в связи с необходимостью достижения целевых показателей, то в 2015 и 2016 годах указанное сокращение, прежде всего, обусловлено снижением средств, выделяемых на развитие отрасли: в виде грантовой поддержки [2].

За последнее пять лет количество учреждений культуры и искусства в целом имеют тенденцию к увеличению, однако их посещаемость снижается. Так, численность зрителей в цирках снизилась более, чем в два раза, а число библиотек и библиотечный фонд сократились на 10%. Что касается профессиональных театров, музеев, то здесь наблюдается обратная тенденция. Численность зрителей в театрах за рассматриваемый период выросла более, чем на 20%, число посещений музеев также увеличилось на 25%.

Экономические и политические реформы в стране, возникновение отношений собственности и рынка, привели к появлению коммерческой деятельности. Коммерциализация сказалась и на организациях социально-культурной сферы. Они долж-

ны были научиться придерживаться дисциплины экономики, найти новые источники финансирования, рынки реализации своих товаров и услуг для более полного удовлетворения потребностей своей аудитории и потенциальных покупателей [4].

Организации социальной и культурной сферы имеют право осуществлять предпринимательскую деятельность, но только в рамках тех целей, для которых они были созданы. Кроме того, доходы, полученные этими организациями от платных видов деятельности строго регулируются по характеру использования.

В настоящее время в информационно-телекоммуникационной сети Интернет на базе единого портала популяризации культурного наследия России «Культура.рф» представлен 81 виртуальный музей. В 2015 году при поддержке Минкультуры России модернизировано 56 виртуальных музеев. На указанные цели из федерального бюджета было направлено 28,8 млн рублей [6].

Следует отметить, что очень важно найти баланс между двумя крайностями: осуществление социальной и культурной миссии учреждений культуры и предпринимательством как способом зарабатывания денег.

Рассмотрим основные показатели платных услуг культуры – таблица 3.

Таблица 3 - Основные показатели платных услуг культуры

Показатель	2011	2012	2013	2014
Объем платных услуг культуры, млн.руб.	89516	98589	117405	128548
- на душу населения, руб.	626	689	818	880
Удельный вес платных услуг культуры в общем объеме платных услуг населению, %	1,6	1,6	1,7	1,7
Индекс потребительских цен на услуги организаций культуры (декабрь к декабрю предыдущего года), %	111,3	108,8	110,5	109,9

Данные таблицы 3 свидетельствуют об увеличении объема предоставляемых платных услуг в сфере культуры населению. Так, за рассматриваемый период объем платных услуг вырос почти в 1,5 раза, на душу населения стало предоставляться больше услуг, чем в 2011 году, при этом доля платных услуг культуры в общем объеме платных услуг населению – незначительна (1,6-1,7%), хотя наблюдается тенденция к ее увеличению. Индекс потребительских цен на услуги организаций культуры в целом соответствовал индексу инфляции в стране.

Очевидно, что ориентация только на платные виды деятельности потенциально разрушительна, особенно в тех случаях, когда рост доходов обеспечивается предоставлением низкохудожественной продукции и услуг.

Реальная опасность заключается в том, что текущие финансовые трудности учреждений культуры и органов управления культурой могут стимулировать поддержку таких видов деятельности, которые в коммерческом отношении выгодны (дискоотеки, юбилейные вечера, аукционы, лотереи, игровые автоматы, аттракционы и т.п.), но понижают культурный потенциал населения, нивелируют культурные ценности.

В течение последних лет социокультурные учреждения, окупившись в водоворот рыночных отношений, обязаны были перейти на новые способы организации и управления.

Важными элементами инновационной системы финансирования должны стать институты гражданского общества, в том числе, предоставление налоговых льгот государственным и муниципальным учреждениям, физическим и юридическим лицам, а также участникам культурной, научной и образовательной деятельности, вкладывающим собственные средства в их развитие. Особо следует выделить использование маркированных налогов, института партиципаторного бюджетирования, а также возможность непосредственного участия граждан в распределении бюджетных средств - института индивидуальных бюджетных назначений (рисунок 1).

Как это ни парадоксально, стоит отметить, что непосредственные организаторы и инициаторы предпринимательской деятельности в сфере культуры и искусства в действительности не зависят от доходов бизнеса. Их заработная плата по-прежнему выплачивается из государственного бюджета в размерах установленного оклада, иногда с небольшой доплатой за счет внебюджетных средств.

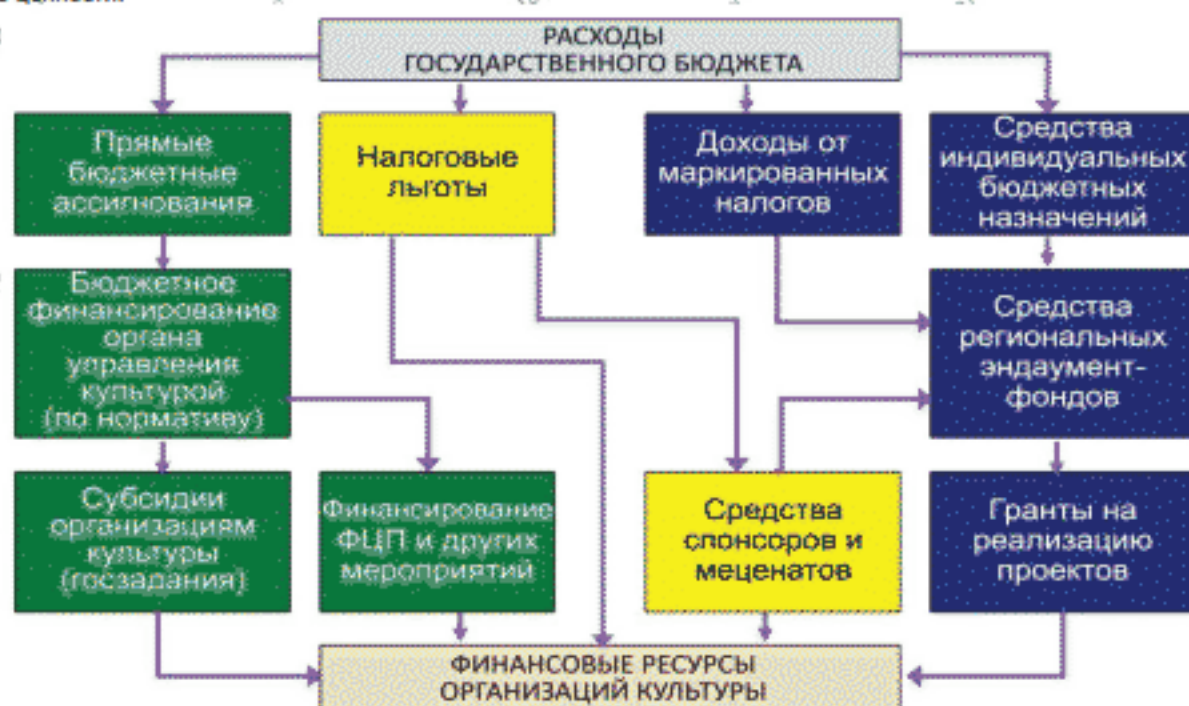


Рисунок 1 - Инновационная модель общественной поддержки культуры

Усеченность предпринимательской деятельности с точки зрения использования заработанных денег не способствует закреплению персонала, низкая заработная плата, плохие материальные условия работников культуры в целом, усиливают низкий социальный статус и престиж профессии.

Механизм предпринимательства в социально-культурной сфере не работает на полную мощность, рыночные отношения и деловая активность в этом

секторе исключают личную заинтересованность работников в расширении спектра платных видов деятельности, в стремлении получить более высокий доход. Поэтому в широком смысле можно говорить о том, что государственно-частное партнерство (ГЧП) может стать инструментом привлечения частных компаний к финансированию и управлению объектами общественной инфраструктуры, в т. ч. и в сфере культуры. Таким образом, одной из особен-

ностей ГЧП является удовлетворение потребностей общественного сектора, используя или заимствуя ресурсы частного сектора.

В 2015 году был принят федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации". Вступившее в силу с 1 января 2016 г. законодательство, как законодательство может применяться для создания творческих кластеров. Очевидно, что не каждый социально-культурный проект может быть реализован в формате ГЧП. Однако при объединении преимуществ и уникальных характеристик государственного и частного сектора создается возможность более эффективно действовать и достигать результата в тех сферах, где наиболее заметны "провалы рынка" или

госуправление неэффективно [5]. Более того, в современных условиях обеспечение высоких и устойчивых темпов развития территории, достижение стратегических целей невозможно без тесного сотрудничества органов власти с представителями частного бизнеса.

Таким образом проведенное исследование показало, что несмотря на то, что социально-культурная сфера весьма специфична с экономической точки зрения и получение денежной прибыли при производстве продуктов культуры не всегда должно стоять на первом месте, менеджеры социально-культурной сферы все же обязаны хорошо ориентироваться в системе социальных заказов на продукты культуры, которая за последние десятилетия существенно изменилась, а также быть успешным агентом на рынке услуг, сочетая эту деятельность с управленческими функциями.

Библиографический список

1. Платное обслуживание населения в России. 2015: Стат.сб./Rosstat. – М., 2015. – 111 с.
2. Гнездова Ю.В., Медведева И.А. О системе индикаторов устойчивого развития социальной инфраструктуры на региональном уровне – Вестник АКСОР. 2015. № 3 (35). С. 136-142.
3. Veselovsky M.Y., Gnezdova J.V., Romanova J.A., Kirova I.V., Idilov I.I. The Strategy of a Region Development under the Conditions of New Actual Economic. Mediterranean Journal of Social Sciences. –2015.–Vol. 6.–N. 5. –P.–310-317.
4. Veselovsky M.Y., Suglobov A.E., Khoroshavina N.S., Abrashkin M.S., Stepanov A.A. Business Angel Investment in Russia: Problems and Prospects. International Journal of Economics and Financial Issues. – 2015. – Vol. 5 (Special Issue). – № 5. – P. 231-237.
5. <http://www.gks.ru>
6. <http://mkrf.ru/report/report2015/>

References

1. Platnoe obsluzhivanie naseleniya v Rossii. 2015: Stat.sb./Rosstat. – М., 2015. – 111 s.
2. Gnezdova YU.V., Medvedeva I.A. O sisteme indikatorov ustojchivogo razvitiya social'noj infrastruktury na regional'nom urovne - Vestnik AKSOR. 2015. № 3 (35). S. 136-142.
3. Veselovsky M.Y., Gnezdova J.V., Romanova J.A., Kirova I.V., Idilov I.I. The Strategy of a Region Development under the Conditions of New Actual Economic. Mediterranean Journal of Social Sciences. –2015.–Vol. 6.–N. 5. –P.–310-317.
4. Veselovsky M.Y., Suglobov A.E., Khoroshavina N.S., Abrashkin M.S., Stepanov A.A. Business Angel Investment in Russia: Problems and Prospects. International Journal of Economics and Financial Issues. – 2015. – Vol. 5 (Special Issue). – № 5. – P. 231-237.
5. <http://www.gks.ru>
6. <http://mkrf.ru/report/report2015/>

КАПИТАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕРВИСА УНИВЕРСИТЕТОВ КАК РЕАКЦИЯ НА АДАПТАЦИЮ МЕХАНИЗМА ВОСПРОИЗВОДСТВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Цю Хунлу, старший лектор, Цицикарский университет, Китай

Аннотация: Образовательные сервисы университетов, используя механизм адаптации образовательного сервиса, должны обеспечивать повседневно реализуемую потребность как самих выпускников, так и потенциальных заказчиков. Это могло бы обеспечить своевременную реакцию на ускорение изменений во всех уровнях деятельности. Это требование отличает коренным образом образовательные сервисы университетов от образовательных сервисов колледжей, институтов, академий.

Ключевые слова: образовательный сервис университета, адаптация, капитализация образовательного сервиса университета.

Abstract: Educational services of universities, using the mechanism of adaptation of educational service, should provide daily realized demand of both graduates and potential customers. This could provide a timely response to accelerate change in all levels of activity. This requirement differs radically educational services of universities from educational services of colleges, institutes, academies.

Keywords: Educational service of the university, adaptation, capitalization of the educational service of the university.

1. Введение

Формирование адекватного складывающимся внешним и внутренним условиям механизма адаптации воспроизводства интеллектуального капитала в области высшего образования как в развивающихся, так и развитых странах становится наиболее острой проблемой. Это вытекает из того уже общепризнанного факта, что интеллектуальный капитал следует относить к ключевому фактору социально-экономических, политических преобразований в обществе. И хотя адаптация механизма преобразований в высшей школе может лежать в русле уже освоенных трендов развития высшего образования, то тем не менее отставание в этой области может привести к скатыванию экономики к отсталым регионам мировой экономической системы, закономерно лишая страну возможностей накопления и реализации своего интеллектуального капитала в развитии.

Интеллектуальный капитал формируется в своей существенной доле в системе высшего образования. Впоследствии по окончании университета выпускники могут продолжать процесс накопления капитала, но следует признать, что качественное университетское образование обязано выработать необходимые компетенции продолжения накопления интеллектуального капитала и по его окончанию. Образовательные сервисы университетов должны обеспечивать такую повседневно реализуемую потребность выпускников, которые были бы в состоянии реагировать на ускорение изменений во всех уровнях деятельности. Это требование отличает коренным образом образовательные сервисы университетов от образовательных сервисов колледжей, институтов, академий. Если практические знания и умения, практические навыки изменяются, то эти изменения несколько отстают от изменений в сфере интеллектуального творчества, философского осмысления накапливаемых ожиданий в запросах общества по отношению к высшему образованию.

Адаптация образовательного сервиса университетов должна реагировать на импульсы быстрого устаревания знаний, при этом следует принимать во внимание, что объемы знаний растут более интенсивно, чем рост объемов практических навыков, которые можно получить в сфере практического опыта на производстве. Адаптация образовательного сервиса университетов позволяет вырабатывать компетенции уже самого университета отвечать требованиям гибкости, динамичности, чувствительности к социальным, научно-техническим, технологическим новациям, тем самым приобретать дополнительные конкурентные преимущества на мировых рынках образовательных услуг [4, с. 7].

Современное состояние мировой экономики, неопределенность поведения на рынках финансов и кредита, турбулентность на политических рынках выдвигают требования по формированию системы подготовки интеллектуального капитала в университетской среде. Эти требования должны учитывать особенности воспроизводства интеллектуального капитала. Наибольших успехов для университетов, которые не относятся к сильнейшим в топ-списке ведущих мировых университетов, можно добиться тем университетам и тогда, когда и кто сформирует механизмы адаптации системы организации воспроизводства интеллектуального капитала. Этот механизм адаптации должен учитывать появление и изменение качественно новых функций, проявляющих свою суть в принципиально новых отношениях и механизмах взаимодействия между университетами и заказчиками, которые выступают на стороне спроса на специалистов. Это могут быть представители бизнес-сообщества, инвесторы, органы государственного и муниципального образования, а также сама сфера подготовки университетских работников. Сама же адаптация в данной статье охватывает как сферы приспособления образовательного сервиса к потребностям динамично развивающейся социально-экономической среды, так и приспособление к передовым образовательным сервисам, которые сформировались в университетах, вошедших на первые места в мировых топ-рейтингах университетов.

2. Постановка задачи

Задачи исследования механизмов адаптации образовательных сервисов университетов в части научного поиска более эффективных механизмов воспроизводства интеллектуального капитала решались в трудах как отечественных, так и зарубежных ученых и практиков. Обнаруженные особенности в тенденциях воспроизводства интеллектуального капитала можно обнаружить в исследованиях Б. Артура, Г. Беккера, О. Белокрыловой, С. Берлина, А. Бочкова, А. Бузгалина, В.А. Долятовского, И. Волобуевой, В. Ермоленко, Р. Нижегородцева, Е. Полищук, М. Ченцовой, Ю. Яковца Т.Н. Рябченко, О.А. Мазур, А. Колганова, Б. Джонстоуна, А. Ермоленко, В. Макарова, А. Тряпициной, В. Халина, В. Шукшунова, Л. Эдвинсона и др.

Для российской действительности следует учитывать негативный в целом опыт адаптации системы к изменяющейся динамичной внешней среды для системы подготовки кадров в университетах. Всегда будет оставаться тот факт, что сама адаптация предполагает приспособление, в том числе в общем

тренде догоняющего развития. Следующие в тренде догоняющего развития университеты не столько вынуждены учитывать изменяющуюся образовательную среду, сколько исходить из своих потенциальных возможностей, что достаточно убедительно прослеживается на статистических данных развития университетской базы в России.

Любая новация будет требовать для своего воплощения ресурсов. Такими ресурсами в пострестроительный период в России были ресурсы домашних хозяйств, которые сформировали дополнительный спрос на услуги высшего образования. В результате сфера оказания образовательных услуг университетов росла довольно бурными темпами. Этот период можно охарактеризовать как один из первых этапов бурного становления коммерческого университетского образования. Российская система высшего образования довольно быстро адаптировалась с удовлетворением спроса на услуги образовательных сервисов университетов в основном за счет ресурсов домашних хозяйств [1].

3. Анализ текущего состояния механизма адаптации образовательного сервиса университетов

Текущее состояние механизма адаптации образовательного сервиса университета, а следовательно, и механизма капитализации его следует признать, как состояние переходное от инерционного развития образовательной среды к инновационному, которое в большей мере опирается уже на требования развития высшего образования в России и за рубежом, а также на требования развития наукоемких отраслей, рост качества жизни людей на основе роста производительности труда и эффективности национального производства. Это безусловно предполагает более выжидательное требование к образовательной университетской среде подготовить условия для опережающего развития интеллектуального капитала, которой в большей мере может удовлетворить потребности национальной экономики за счет активизации творческого потенциала работников.

Анализ текущего состояния образовательной среды позволяет выявить необходимость превращения университетского образования в драйвер экономического и социального развития. Реализация этого требования возможна только на путях качественных социально-экономических преобразований с использованием возможностей механизмов адаптации университетского образовательного сервиса как к динамично изменяющейся внешней и внутренней среде, так и к накопленной положительной практике организации образовательного сервиса передовых университетов мира, входящих в перечень топ-университетов мировой образовательной среды.

Адаптация университетской среды на возросший спрос на образовательные услуги университетов может реализовываться в сфере удовлетворение его при сохраняющемся уровне качества, т.е. в количественном возрастании самих образовательных университетов, так и в сфере нового качества предоставления образовательных услуг. Однако если в первом случае адаптация может быть осуществлена развитием филиальной сети уже осуществляющих свою образовательную деятельность университетов, либо созданием новых университетов на прежней научно-педагогической базе. Адаптация университетской среды к возросшим и измененным требованиям к формированию интеллектуального капитала может быть реализована только крупными современными университетами, которые по сути представляют крупные научно-образовательные и производственные комплексы. Ибо последние обладают

накопленным интеллектуальным капиталом, воплощенным в профессионализме профессорско-преподавательского состава, ученых исследователей, методистов и организаторах учебного процесса. [4].

Накопленный интеллектуальный капитал материализуется в методическом, научном обеспечении, современном научно-исследовательском оборудовании, внедренных информационных технологиях; право пользования которыми закреплено в соответствии с действующими законами и нормами, регулирующими отношения пользования интеллектуальной собственностью.

На формирование интеллектуального живого и накопленного капитала оказывают влияние правительства, общественные организации, а также те организации и физические лица, которых можно отнести к стейкхолдерам. (Стейкхолдер, от англ. stakeholder, есть физические и (или) юридические лица, которые непосредственно проявляют интерес к деятельности компании. К ним следует относить акционеров, держателей облигаций, кредиторов, членов управления, ключевых контрагентов, наконец, общество в целом, включая правительство и его органы.)

Необходимость адаптации вытекает из того, что стейкхолдеры отвечали своим продуктом – выпускниками университетов – требованиям внешней среды, потребностям научного и бизнес-сообщества, чтобы университеты вносили свой вклад в формировании специалистов, являющимися носителями современных ноу-хау для национальной экономики, обороны страны, здравоохранения, образования, развития науки. Следуя этой тенденции адаптации к изменяющейся внешней и внутренней среде университеты вынуждены в условиях конкуренции сохранять свое место на рынке образовательных услуг, приспосабливаться, искать и находить свои ниши чтобы выжить.

Проблемы адаптации в механизме воспроизводства интеллектуального капитала сводятся в том числе к тому, что университеты не только должны адаптироваться, но и должны это реализовывать достаточно быстро и одновременно эффективно, приспосабливаясь к потребностям внешней среды. Однако образовательные сервисы университетов в отличие от активов коммерческих организаций обладают большей инерционностью, что не позволяет образовательному сервису отражать ситуационные колебания конъюнктуры рынка образовательных услуг. Пользующие спросом образовательные программы, которые приносят доход, способны коммерциализоваться, повышая тем самым одновременно уровень капитализации этих образовательных программ. Следовательно, в практике управления образовательным сервисом университета должны найти свое место не столько следование правилам разумного подхода к развитию образовательного сервиса, но и разумность самих правил управления образовательным сервисом. Последнее возможно внедрением дискреционной модели управления, когда принятые и положительно зарекомендовавшие себя методы управления образовательным сервисом становятся уже тормозом в реформировании университетом. Именно дискреционные модели управления позволяют расширить степень свободы менеджмента, внося элементы творчества, отказа от стереотипов в управлении университетом. Это позволит одновременно на основе сравнительного анализа возможностей по признаку адаптивности управления образовательным сервисом университета ранжировать, определять более точно приоритеты, резервы и ресурсы адаптации системы университетского менеджмента к изменениям внешней рыночной и плано-регулирующей среды со сторо-

ны органов публичной власти. Сложность, которую имеет больше шансов разрешить, это адаптация образовательного сервиса к потребностям человека.

Дискреционная политика управления образовательным сервисом университета на основе разумности правил, также как и политика на основе правил разумного подхода, будет преследовать достижение главной цели – повышение эффективности образовательного сервиса университета. Образование, воспитание, здравоохранение становятся важнейшими факторами не только опережающего социально-экономического развития, но и развития человеческого капитала человека, предопределяя его модели инвестиционного поведения [2].

Однако если сопоставить некоторые более конкретные цели, которые раскрывают и конкретизируют это общее положение – обеспечение эффективности накопления интеллектуального капитала – сопоставив одновременно их с реально располагаемыми факторами, инструментами достижения целей, то мы можем констатировать практическую сложность достижения этой цели. Механизмы управляющего воздействия, которыми располагает образовательный сервис университета, на повышение эффективности интеллектуального капитала будет работоспособен, если число располагаемых инструментов управления как минимум на единицу превышает число параметров, которые подвергаются регулированию. Это ключевое требование составляет основное содержание так называемого закона управления системами, что в научной литературе выражается как принцип Эшби, или закон необходимого разнообразия.

Если необходимо обеспечить, чтобы вся система управления образовательным сервисом университета находилась в управляемом состоянии при любом внешнем неожиданном и случайном событии, что вывело бы систему из прежнего устойчивого и удовлетворяющего саму систему неэффективного равновесного состояния, то сама система должна обладать возможностями реакции по возвращению её назад в исходное допустимое состояние.

Формализовать требование эффективности образовательного сервиса с позиции её принципиальной достижимой управляемости можно, привлекая результаты исследования Уильяма Эшби, записав это в следующей модели.

Обозначим:

x – элементы желаемого состояния образовательного сервиса университета, под которыми мы будем полагать её конкретизированные цели. (X);

X – образовательный сервис в форме некоторой совокупности элементов, индикаторов, и механизмов;

u – ресурсы, инструменты, которыми располагает университет со стороны субъекта управления (U);

Реализация реформирования образовательного сервиса переводит систему из x состояния в состояние y ;

Этот переход можно выразить моделью

$$u: x \rightarrow y \in Y \subseteq X. \quad (1)$$

Любая информация, управляющий импульс, как и само воздействие на систему X будет исключать детерминированные связи, т.е. последние будут носить вероятностный характер. В этом случае система реформирования может быть представлена уже как управляемая на соответствующих подмножествах, а энтропия соответствующей случайной величины должна удовлетворять нестрогому равенству, т.е.:

$$H(y) \geq H(x), \quad (2)$$

Исходим также из того, что также заданы вероятности реализации x, y и u на соответствующих множествах.

Тогда система X будет неуправляемой при условии:

$$H(y) \geq H(x), \quad (3)$$

где $H()$ есть энтропия соответствующей случайной величины. Последнее есть выражение сути закона Эшби, если его применить к системе образовательного сервиса университета. Количество желаемых состояний параметров образовательного сервиса может измеряться десятками. В этом случае система управления неэффективна. Необходимо обеспечить соотношение энтропий состояний:

$$H(y) < H(x). \quad (4)$$

Суть применяемого методического подхода Эшби следует усматривать в том, что энтропию образовательного сервиса как системы следует рассматривать как одну из характеристик разнообразия, ибо она определяется величинами вероятностей реализации своих состояний. Своего максимума энтропия достигает при равномерном распределении, последнее можно интерпретировать как максимальное разнообразие. В этом случае любое состояние может реализоваться с равной вероятностью.

Если же какое-то состояние реализуется с вероятностью равной единице, то энтропия достигает своего минимума. В этом случае управление, в данном случае, процессом адаптации образовательного сервиса университета, сводится к преобразованию множества состояний, в результате которых вероятность нежелательных исходов и посылок в управляемой системе снижается, а вероятности оставшихся более желательных исходов и событий возрастает. Это будет одновременно свидетельствовать о снижении энтропии. Однако достичь этого можно только за счёт роста реализованных творческих возможностей управляющих факторов, с одной стороны, а также за счёт резкого снижения целей, которые могут ставиться перед системой управления образовательным сервисом университета.

Воспроизводство интеллектуального капитала в университетской среде будет направлено на интенсивное развитие взаимосвязанной совокупности исключительных компетенций, которые будут всегда персонифицированы в выпускнике университета. В результате выпускник становится не только носителем, но и собственником своего индивидуального капитала. Здесь мы как-бы возвращаемся к заново переосмысленной фразе, которую приписывают Цицерону – (*Omnia tibi tecum porto*) Общеизвестный первоначально смысл выражения в нашем исследовании дополняется тем, что интеллектуальное богатство действительно есть богатство человека. Однако одновременно это интеллектуальное богатство, его прирост отражается в богатстве общества, выражаясь в возрастании рыночной стоимости самого университета, т.е. в его капитализации. Далеко не случайно то, что А. Смит заключал в свое время в Богатстве народов, что богатство нации складывается из богатства его граждан.

Возрастающая отдача интеллектуального капитала образовательного сервиса университета, отражаясь в росте его капитализации, одновременно оказывает влияние на глобальную конкурентную среду. Это уже проявляется в том, что в соответствии с моделью Солоу, точнее, так называемым «остатком Солоу». В соответствии с моделью интеллектуальный капитал является фактором экономи-

ческого роста, увеличением ВВП (Валового внутреннего продукта).

Человек находит свое признание в цивилизованных гражданских сообществах как высшая и конечная цель своего бытия, который сам является носителем и мерилом этой ценности. На уровне конечного пользователя образовательного сервиса человек стремится выработать адекватные индикаторы своего собственного развития. Из этого следует, что наиболее адекватным индикатором оценки качества образовательного сервиса университетов становится индекс развития человеческого капитала.

Формируя как опосредованно посредством образовательного сервиса университета свой человеческий капитал, студент рассматривается как инвестор, так как инвестирует в самого себя свою волю и располагаемые им ресурсы. Подобные методологические подходы разрабатывались как зарубежной, так и в российской экономической школе [3].

Предлагаемые модели ориентируются на персонализацию потребителя услуг образования, максимальному приближению образовательного сервиса к студенту. Если прежде студент шел в университет, то современная тенденция проявляется в том, что университет приходит к студенту. Современный

образовательный сервис университета есть то, что приходит к студенту, предлагая ему набор альтернатив как по уровням качества, так и самому содержанию стандартных наборов альтернатив. [5, С.583].

4. Заключение

Качество образовательного сервиса университета есть результат его адаптации к изменяющейся внутренней и внешней среды. Выверенная политика образовательного менеджмента университета позволяет повысить конкурентоспособность университета на рынке образовательных услуг. Успешность политики адаптации образовательного сервиса университета с необходимостью приводит к росту капитализации его, и как следствие, к укреплению его финансового состояния. Укрепление конкурентных позиций университета в современных условиях возможно на принципах рыночно-ориентированного управления при одновременной государственной поддержке органами публичной власти на территориях, при грамотном формулировании миссии университета, потребностями рынка образовательных услуг и интеллектуальным накопленным капиталом университета.

Библиографический список

1. Глухов В.А. Останин В.А. Сбережения и инвестиции домашних хозяйств. Монография. Владивосток, 2006, с.112.
2. Глухов В.В., Останин В.А., Рожков Ю.В. К дискуссии об экономической природе и сущности человеческого капитала / Известия Иркутской государственной Экономической академии. 2014. № 4 (96), с. 19–27.
3. Дольговский, В.А. Конкурентоспособность и управление развитием вуза на рынке образовательных услуг. Невинномысск, 2007, – 219 с.
4. Кузьмина Н.В. Эффективный университет: перезагрузка / Н.В. Кузьмина, Ж.В. Жариков, М., 2014. 134с.
5. Сю Хунлу. Капитализация университетского сервиса как конкурентный фактор/Экономика и предпринимательство.2014. №12. (ч.2) , с.582-585.

References

1. Gluhov V.A. Ostanin V.A. Sberazheniya i investicii domashnih hozyajstv. Monografiya. Vladivostok, 2006, s.112.
2. Gluhov V.V., Ostanin V.A., Rozhkov YU.V. K diskussii ob ehkonomicheskoy prirode i sushchnosti chelovecheskogo kapitala / Izvestiya Irkutskoj gosudarstvennoj ehkonomicheskoy akademii. 2014. № 4 (96), s. 19–27.
3. Dolyatovskij, V.A. Konkurentnostojchivost' i upravlenie razvitiem vuza na rynke obrazovatel'nyh uslug. Nevinnomyssk, 2007, s. 219 s.
4. Kuz'mina N.B. Effektivnyj universitet: perezagruzka / N.B. Kuz'mina, Zh.V. Zharikov, M., 2014. 134s.
5. Syu Hunlu. Kapitalizatsiya universitetskogo servisa kak konkurentnyj faktor/Экономика i predprinimatel'stvo.2014. №12. (ch.2) , s.582-585.

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ТЕРРИТОРИИ

Чугунов В.И., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева
Морозкина М.С., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Аннотация: Анализ перспектив развития российской экономики в целом и отдельных регионов свидетельствует о неизбежности перехода к использованию инноваций и новых технологий. Однако данная сфера требует значительного объема инвестиций, что обуславливает изучение инвестиционно-инновационного потенциала региона. В статье рассмотрены особенности инвестиционно-инновационного потенциала региона, влияние мягких и жестких факторов при его формировании. Представлены рейтинги инновационного и инвестиционного уровня развития субъектов РФ, а также приведено значение республики Мордовия как региона, поддерживающего высокий уровень инвестиционной и инновационной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, потенциал региона, мягкие факторы, жесткие факторы.

Abstract: Analysis of the prospects for of the Russian economy and regions suggests the inevitability of the transition to the use of innovation and new technologies. However this area requires a significant amount of investment, which makes the study of investment and innovation potential of the region. The article describes the features of investment and innovation potential of the region, the impact of hard and soft factors in its formation. Presented ratings innovation and investment level of the Russian Federation subjects, and given the value of the Republic of Mordovia as a region, maintain a high level of investment and innovative attractiveness.

Keywords: investment, innovation, the potential of the region, soft factors, hard factors.

В качестве необходимого условия экономического роста отдельных территорий (регионов) и построения национальной инновационной системы РФ в целом выступает высокая инвестиционная активность, за счёт которой формируется экономика инновационного типа. Никакие научные исследования и разработки не будут реализованы в жизнь, если не будет инвестиций. Поэтому необходимо инвестировать в инновации. При этом на долю всех инвестиций в целом значительное влияние оказывает привлечение иностранного капитала в форме прямых капиталовложений, портфельных инвестиций и других активов.

Тем не менее, в число основных источников финансирования инновационной деятельности региона чаще входят бюджетные, и реже - внебюджетные средства. Финансирование за счет бюджетных средств осуществляется в соответствии с инновационной политикой государства и субъекта РФ, её целями и потребностями. Внебюджетные средства самостоятельно привлекаются субъектами инновационной деятельности. Во многих странах мира финансирование производится параллельно как государством, так и частными инвесторами [1, с.10]. В России же в большинстве случаев роль инвестора берет на себя государство.

Данная ситуация возникает, как правило, в связи с тем, что решение о вложении денежных средств зависит от наличия благоприятных условий для функционирования инвестиционного капитала с точки зрения налогообложения, политической стабильности в стране, экономической ситуации в регионе, защиты прав и интересов участников бизнеса, точности формулирования государственной политики в области инновационной деятельности и других факторов, формирующих инвестиционно-инновационный потенциал региона.

Согласно версии ведущего рейтингового агентства России «Эксперт РА», инвестиционный потенциал региона складывается из девяти частных потенциалов (до 2005 года - из восьми). Каждый из них, в свою очередь, характеризуется целой группой показателей:

- природно-ресурсный (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);
- трудовой (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);
- производственный (совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе);
- инновационный (уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе);
- институциональный (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- инфраструктурный (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- финансовый (объем налоговой базы, прибыльность предприятий региона и доходы населения);
- потребительский (совокупная покупательная способность населения региона);
- туристический (наличие мест посещения туристами и отдыхающими, а также мест развлечения и размещения для них) [5].

Таким образом, инновационный потенциал является одним из элементов, оказывающих существенное влияние на инвестиционный потенциал региона в целом. В связи с чем, региональным властям необходимо уделять внимание инвестиционно-инновационной политике региона, суть которой заключается в обеспечении силами общественных механизмов инновационно-воспроизводственного развития на базе использования конкурентных преимуществ региона и, прежде всего, благодаря наращиванию его инвестиционного и инновационного потенциала.

Следует отметить, что все факторы, влияющие на инвестиционный (и, во многом, инновационный) потенциал региона можно разделить на жесткие и мягкие (таблица 1). Жесткими являются факторы, изменение которых либо невозможно, либо для этого требуется задействование большого количества ресурсов (включая временные, денежные и трудовые). К мягким относятся те факторы, на состояние которых регион способен влиять и менять их к лучшему в краткосрочном и среднесрочном периоде.

Таблица 1 – Перечень факторов, влияющих на инвестиционно-инновационный потенциал региона [2, с.198]

ЖЕСТКИЕ ФАКТОРЫ	МЯГКИЕ ФАКТОРЫ
Географическое положение (изменение невозможно)	Нормативная, законодательная база
Природные ресурсы (изменение невозможно)	Финансовое и налоговое стимулирование
Физическая инфраструктура (ресурсоемкий для изменения фактор)	Коммуникации между властью и бизнесом
Доступность качественного человеческого капитала (ресурсоемкий для изменения фактор)	Профессиональная поддержка бизнеса
Объем внутреннего рынка	Административные процессы

Большинство рейтинговых агентств опирается, в большей степени, именно на жесткие факторы, рассматривая обеспеченность региона природными ресурсами и качество окружающей среды, трудовые ресурсы, внутренний рынок региона, производственный потенциал региональной экономики, финансовую устойчивость регионального бюджета и предприятий региона.

Такой рейтинг инвестиционного климата регионов составляется Рейтинговым агентством «Эксперт РА» [7, с. 163] (таблица 2).

Данный рейтинг традиционно строится на основе официальной информации Росстата и статистики федеральных ведомств: Минфина, Банка России, Минсвязи, МВД и Минприроды, и в нем высокий вес имеют жесткие факторы, чем и обусловлено нахождение на верхних позициях Московской области, Санкт-Петербурга, Краснодарского края, Белгородской области и Республики Татарстан. Республика Мордовия не входит в данный рейтинг.

Таблица 2 – Распределение российских регионов по рейтингу инвестиционного климата в 2015 году [5]

Максимальный потенциал — минимальный риск (1А)	Московская область г. Санкт-Петербург Краснодарский край
Средний потенциал — минимальный риск (2А)	Белгородская область Республика Татарстан
Пониженный потенциал — минимальный риск (3А1)	Воронежская область Курская область Липецкая область Тамбовская область Тульская область Ленинградская область
Высокий потенциал — умеренный риск (1В)	г. Москва Свердловская область
Средний потенциал — умеренный риск (2В)	Ростовская область Республика Башкортостан Пермский край Нижегородская область Самарская область ХМАО Челябинская область Красноярский край Иркутская область Кемеровская область Новосибирская область

Что касается инновационного аспекта, то здесь можно привести в пример Рейтинг инновационного развития субъектов РФ, составленный НИУ «Высшая школа экономики» (таблица 3).

Данный рейтинг разрабатывается ежегодно, в 2016 г. индекс составлен на 2015 г. В рейтинге комплексно разбираются аспекты инновационного развития, взаимосвязь между которыми практически не просматривается. Татарстан лидирует по суммарному рейтингу, а также по качеству инновационной политики. Республика Мордовия заняла

первое место по инновационной деятельности, у Москвы лучшие социально-экономические условия, а первое место за научно-технический потенциал присвоен Ульяновской области, не вошедшей в первую 10-ку регионов по инновационному развитию в целом.

Другая сторона инвестиционного потенциала, мягкие факторы, свидетельствуют об открытости региона к предпринимательству, стремлению развивать регион при отсутствии очевидных преимуществ.

Таблица 3 – Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации (ВШЭ) [4, с.203]

	Группа	Ранг	Индекс	Соц.-экон. условия инновац. д-ти	Научно-технический потенциал	Инновац. деятельность	Качество инновац. политики	Изменение (2015-2014)
Республика Татарстан	I	1	0,5625	3	17	2	1	1
Москва	I	2	0,553	1	4	11	11	-1
Санкт-Петербург	I	3	0,5413	2	2	5	23	1
Республика Мордовия	II	4	0,493	32	59	1	3	14
Калужская область	II	5	0,4812	11	12	27	2	-2
Нижегородская область	II	6	0,4749	10	3	12	28	2
Томская область	II	7	0,4652	13	5	10	16	-2
Чувашская Республика	II	8	0,4645	49	32	3	5	-1
Хабаровский край	II	9	0,4498	8	58	7	4	6
Пензенская область	II	10	0,4411	16	31	15	8	-4

Плохая инфраструктура или периферийное географическое положение, бедность полезными ископаемыми или слабая производственная база, – негативные условия становятся барьером для налоговых поступлений в бюджет, а значит, для качественной реализации программ. Зачастую лишают местную власть мотивации для развития инвестиционного климата. Кроме того, планомерное развитие инновационной активности, мягких факторов по регионам в целом во многом объясняется действиями федеральных органов власти, которые реализуют государственные и федеральные целевые программы, разрабатывают стандарты для развития социально-экономических условий для малого и среднего инновационного предпринимательства. С другой стороны, конечные инструменты и фактическая деятельность по развитию инвестиционного климата и инноваций являются выбором и ответственностью региона, властные органы которого принимают управленческие решения исходя из имеющихся ресурсов, приоритетов, а также управленческих навыков.

Тем не менее, в России есть регионы, в которых недостаточно сильные жесткие факторы не становятся помехой для развития, т.к. регионы умеют грамотно использовать свои сильные стороны и распоряжаться имеющимися ресурсами. Хорошим примером региона, который вытягивает свой уровень инвестиционной и инновационной привлекательности за счет планомерного развития среды для

малого и среднего предпринимательства, ставки на инновации и образование, а также проработки законодательства является Республика Мордовия. За последние 5 лет этот регион поднялся на 55 пунктов в рейтинге инновационного развития регионов, а за последние 10 лет в два раза увеличил объем своего ВРП. Одним из якорных решений стало создание на территории республики технопарка федерального уровня в сфере высоких технологий. Сегодня доля высокотехнологичной продукции в общем объеме производства в Мордовии составляет 27%. В рейтинге инновационного развития регионов, подготовленном Высшей школой экономики, у Мордовии 4-ое место – сразу за Москвой, Санкт-Петербургом и Татарстаном. По сравнению с предыдущим годом у региона изменение в +14 мест, и залогом успеха этого прорыва стал акцент на усиление научно-технического потенциала и повышение качества инновационной политики.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инвестиционный потенциал региона находится в жесткой привязке к его расположению, ресурсам, физической инфраструктуре, и, если их уровень низкий, то мягких факторов (энтузиазма и «желания») в краткосрочной и среднесрочной перспективе для осуществления реальных инвестиций в большинстве случаев недостаточно. Степень влияния мягких и жестких факторов на инвестиционно-инновационный потенциал региона изображен на рисунке 1.

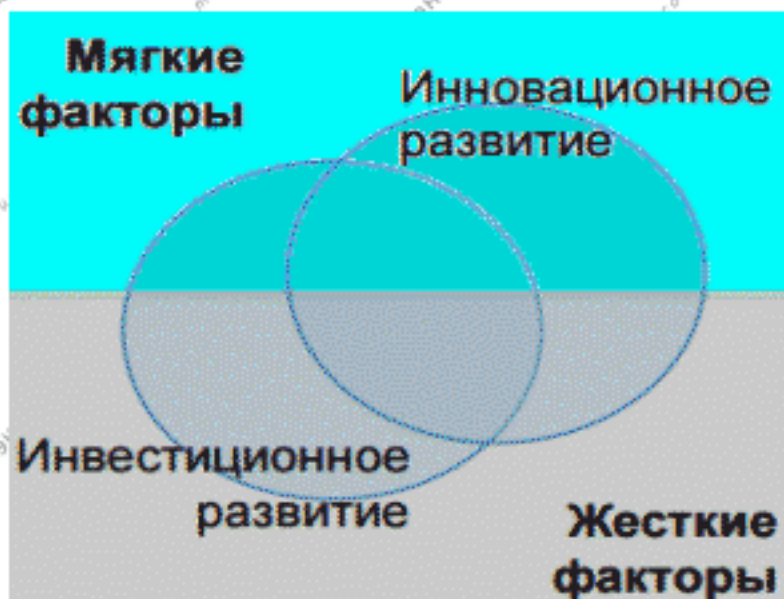


Рисунок 1 – Влияние мягких и жестких факторов на инвестиционно-инновационный потенциал региона [3]

Большой вес жестких факторов в инновационном развитии обусловлен, во-первых, важностью географического положения (для части инновационных разработок нужно находиться вблизи объектов исследований), а во-вторых, высокой значимостью человеческого капитала, развитие которого требует значительных ресурсозатрат. Кроме того, для осуществления НИОКР зачастую необходима дорогостоящая инновационная инфраструктура. Тем не менее, именно инновационное развитие может начать свой быстрый рост благодаря мягким факторам – созданию нормативной базы, работе с образовательной системой, отношениям с инвесторами,

предоставлению продуманных финансовых инструментов и планомерному развитию таких жестких факторов, как человеческий капитал и инфраструктура, как это происходило, например, в Сингапуре в 1970-1990 гг., ставшем Азиатской долиной инноваций, как это происходит последнее десятилетие в Вильнюсе (Литва), и как над этим успешно работает Республика Мордовия. Таким образом, именно ставка на инновации может дать толчок для развития других инвестиционных направлений региона, где жестких факторов критически недостаточно для привлечения значительных реальных инвестиций.

Библиографический список

1. Зимин В.А. Инвестиции – важный элемент инновационной деятельности региона // Инновации и инвестиции. – 2015. – № 3. – С. 9-11.
2. Козликина Ю.А. Инвестиции в инновации как фактор экономического роста региона // Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов XI Международной научно-практической конференции «Экономические науки и прикладные исследования: фундаментальные проблемы модернизации экономики России», посвященной 110-летию экономического образования в Томском политехническом университете. – 2014. – Т. 1. – С. 195-200.
3. Привлекательность регионов России: инвестиции и инновации [Электронный ресурс] // Росинфокоминвест. Официальный сайт – Режим доступа: <http://www.rosinfocominvest.ru/>
4. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 4 / под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 248 с.
5. Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА). Официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://raexpert.ru/>
6. Чайникова Л.Н., Трещева А.А. Анализ инвестиционной деятельности регионов Приволжского федерального округа // Региональная экономика и управление. – 2016. – №4 (48). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/4819/>
7. Чугунов В.И. Совершенствование механизма мониторинга состояния инвестиционного климата субъектов РФ / Инновационные тенденции: социально-экономические и правовые проблемы взаимодействия в международном пространстве: Матер. Международной научно-практ. конф. XVI Макаркин. науч. чтения. – Саранск, 2016. – С. 163-166.

References

1. Zimin V.A. Investicii – vazhnyj ehlement innovacionnoj deyatel'nosti regiona // Innovacii i Investicii. – 2015. – № 3. – S. 9-11.
2. Kozlikina Yu.A. Investicii v innovacii kak faktor ehkonomicheskogo rosta regiona // EHkonomika Rossii v XXI veke: sbornik nauchnyh trudov XI Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «EHkonomicheskie nauki i prikladnye issledovaniya: fundamental'nye problemy modernizacii ehkonomiki Rossii», posvyashchenoj 110-letiyu ehkonomicheskogo obrazovaniya v Tomskom politekhnicheskom universitete. – 2014. – T. 1. – S. 195-200.
3. Privlekatel'nost' regionov Rossii: investicii i innovacii [EHlektronnyj resurs] // Rosinfokominvest. Oficial'nyj sajt – Rezhim dostupa: <http://www.rosinfocominvest.ru/>
4. Rejting innovacionnogo razvitiya sub'ektov Rossijskoj Federacii. Vypusk 4 / pod red. L.M. Gohberga; Nač. issled. un-t «Vysshaya shkola ehkonomiki». – M.: NIU VSHEN, 2016. – 248 s.
5. Rejtingovoe agentstvo RAEX (EHkspert RA). Oficial'nyj sajt [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://raexpert.ru/>
6. SHajnikova L.N., Treshcheva A.A. Analiz investicionnoj deyatel'nosti regionov Privolzhskogo federal'nogo okruga // Regional'naya ehkonomika i upravlenie. – 2016. – №4 (48). [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://eee-region.ru/article/4819/>
7. SHugunov V.I. Sovershenstvovanie mekhanizma monitoringa sostoyaniya investicionnogo klimata sub'ektov RF / Innovacionnye tendencii: social'no-ehkonomicheskie i pravovye problemy vzaimodejstviya v mezhdunarodnom prostranstve: Mater. Mezhdunarodnoj nauchno-prakt. konf. XVI Makarkin. nauch. chteniya. – Saransk, 2016. – S. 163-166.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ ПОСРЕДСТВОМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ПРОБЛЕМЫ, СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Чугунов В.И., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы формирования и развития механизма государственно-частного партнерства органов государственной власти и бизнеса в софинансировании инвестиционных проектов. Особое внимание уделено исследованию проблем, возникающих в процессе взаимодействия власти и бизнеса при реализации проектов. Дана оценка текущей ситуации на рынке ГЧП России. Обосновано предложение о целесообразности создания в субъектах РФ Региональных центров ГЧП, призванных координировать сотрудничество органов власти и инвесторов.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиции, публичный партнер, частный партнер, финансирование инвестиций, инфраструктура.

Abstract: In the article are considered questions of formation and development of public-private partnership of the government and business in co-financing of investment projects. Particular attention is paid to the study of problems arising in the process of interaction between business and government in the implementation of projects. The estimation of the current situation in the market of PPP in Russia is provided. Proposal on the feasibility of establishing in the subjects of the Russian Federation Regional PPP centers, which would be vocation to coordinate the cooperation of the authorities and investors, is substantiated.

Keywords: public-private partnership, investment, public partner, private partner, financing of investments, infrastructures.

Переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста требует кардинального изменения инвестиционной политики государства и повышения социальной ответственности бизнеса. Для решения стоящих перед современным обществом глобальных проблем, необходимо, чтобы государственные органы власти и частные корпорации определенным образом координировали процессы инвестирования капитала на всех уровнях. С этой целью требуется на федеральном и региональном уровнях создание четких предпосылок для частных инвестиций, путем применения самых разнообразных стимулов и преференций для инвесторов. В то же время, бизнесу необходимо осознать, что без создания необходимой экономической и социальной инфраструктуры на той или иной территории, практически невозможно обеспечить высокую эффективность вложенного капитала и успешное развитие компании и эффективность осуществленных инвестиций.

В условиях усиления глобальной конкуренции на мировых рынках и возникновения новых вызовов, традиционные способы привлечения капитала в страну в целом или отдельные ее регионы не дают должного эффекта, особенно в ситуации острого инвестиционного «голода», переживаемого многими регионами. Нужно иметь в виду, что совокупный спрос на инвестиционные ресурсы заметно превышает их предложение на рынке. После хронического недоинвестирования практически всех сфер общественной жизни в первое десятилетие радикальных рыночных реформ, в инвестициях остро нуждаются как отдельные регионы, так и отдельные отрасли национальной экономики.

С учетом новых экономических и политических реалий на уровне нужно регионов искать новые, нетрадиционные подходы к привлечению на свои территории национальных и иностранных инвесторов. В качестве такого инструмента может использоваться механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). Как показывает опыт промышленно-развитых стран, ГЧП позволяет создать предпосылки для объединения усилий государства и национально ориентированного бизнеса для реализации инфраструктурных, инновационных и социально ориентированных проектов, и за счет должной координации имеющихся ограниченных ресурсов обеспечить поступательное развитие экономики и

социальной сферы. Для этого необходимо обеспечить должное взаимодействие органов власти и бизнеса на основе совместной координации практических действий и финансовых ресурсов при реализации крупных инвестиционных проектов, а также использование имеющегося потенциала институтов развития: Инвестиционного фонда РФ, АО «Российская венчурная компания», АО «РОСНАНО» и др. [5; 130].

Следует подчеркнуть, что в России механизм государственно-частного партнерства в инвестиционной сфере только формируется и на стадии становления сталкивается с целым рядом проблем, некоторым непониманием общности стратегических интересов власти и бизнеса, острым дефицитом инвестиционных ресурсов региональных органов власти, несовершенством законодательства о ГЧП, недостаточной прозрачностью многих крупных российских компаний, поскольку значительная их часть находится в офшорной юрисдикции. Следует подчеркнуть, что в условиях экономической нестабильности, бизнес в большей степени заинтересован в реализации совместных с государственными органами власти проектов, так как участие в данных мероприятиях обеспечивает компаниям занятость, заказы, определенную государственную поддержку, и, соответственно, все это в совокупности позволит им сохранить и даже увеличить свою нишу на рынке.

Реализации данной задачи во многом способствует принятый в России федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 № 224-ФЗ [1], который создает необходимую правовую базу для взаимодействия государственных и муниципальных структур, с одной стороны, и коммерческих организаций с другой, для координации деятельности в области привлечения инвестиций. В соответствии с данным законом, государственно-частное партнерство представляет собой юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, заключенного

в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества. В качестве публичного партнера может выступать уполномоченный орган федеральной или региональной исполнительной власти, а также глава муниципального образования или уполномоченное им лицо. В качестве частного партнера выступает российская организация, с которой заключено соглашение о государственно-частном партнерстве на реализацию определенного инвестиционного мероприятия.

Однако, несмотря на наличие специального федерального закона № 224-ФЗ и сложившихся на практике определенных форм взаимодействия в рамках государственно-частного партнерства, до сих пор в научном сообществе идут споры о сущности данного института и масштабах сотрудничества власти и бизнеса. В данной работе под ГЧП понимается институциональный, организационный и финансовый альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых инвестиционных проектов. Как правило, каждый такой альянс является временным, поскольку создается на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации.

Государственно-частное партнерство можно рассматривать как новый инструмент привлечения инвестиций в самые разные сектора экономики от отдельных отраслей промышленности до определенных общественных услуг. Посредством него становится возможным создание производственных кластеров, поддержка отдельных импортозамещающих производств, малого бизнеса, занятого в сфере промышленного производства или IT-технологий. Но здесь необходимо встречное движение как со стороны органов власти, так и бизнес-сообщества. В настоящее время трудно рассчитывать на успешную работу государственно-частного партнерства без привлечения в данную схему финансовой структуры, которая выступала бы в качестве финансирующего звена. Необходимость участия финансовой структуры в России в ГЧП объясняется тем обстоятельством, что в отличие от экономически развитых стран у нас сложно привлечь необходимые финансовые ресурсы для финансирования инвестиционного мероприятия. При наличии финансовой структуры можно привлечь для реализации проекта ГЧП источники финансирования на более льготных условиях. Общий алгоритм взаимодействия между участниками проекта ГЧП и финансирующим институтом выглядит следующим образом (рисунок 1).



- 1 – соглашение между публичным и частным партнерами о ГЧП;
- 2 – договор, заключенный между субъектами ГЧП и финансирующим лицом в целях регулирования условий и порядка их взаимодействия при реализации проекта;
- 3 – предоставление заемных средств частному партнеру для реализации соглашения на условиях возвратности, платности, срочности;
- 4 – вложение финансовых ресурсов в инвестиционный проект публичным и частным партнерами в оговоренных ими пропорциях.

Рисунок 1 – Общая схема взаимодействия между участниками ГЧП при реализации инвестиционного проекта

Одним из самых сложных вопросов в вышерассмотренной схеме взаимодействия участников соглашения о государственно-частном партнерстве выступают вопросы:

- паритетности финансирования инвестиционного проекта;
- распределения рисков между публичным партнером, частным партнером и финансирующей организацией;
- взаимодействия участников в течение срока реализации соглашения, а также при изменении и прекращении соглашения;
- пропорционального распределения доходов от реализованного проекта между участниками.

Государственно-частное партнерство – новое выражение в современной управленческой практике. Для успешной ее работы необходимо привести в соответствие всю нормативно-правовую базу государственной инвестиционной поддержки отдельных

проектов, а также регламенты контролирующих финансовых органов. В противном случае деятельность конкретных государственных ответственных лиц может быть расценена как неправомерная по лоббированию интересов отдельных бизнес-структур. Лучше всего на практике данную работу проводить через создаваемые в регионах институты развития [4; 267]. Так, в Республике Мордовия деятельность по работе с отечественными и зарубежными инвесторами, а также по организации взаимодействия публичных и частных партнеров в рамках ГЧП возложена на ООО «Корпорация развития Республики Мордовия».

В современной России, несмотря на очевидные конкурентные преимущества механизма ГЧП, до сих пор не удалось в полной мере запустить как в стране в целом, так и в отдельных регионах данный инструмент привлечения частных инвестиций для реализации общественно значимых социально-

экономических проектов. Так, по данным Центра развития государственно-частного партнерства, отношение объема частных инвестиций в инфраструктуру в проектах ГЧП к номинальному ВВП России составляет только 0,89%, в то время как в других быстро развивающихся странах, данный показатель имеет следующие значения: Мексике – 5,33%, Турция – 7,43%, Индия – 9,47%, Бразилия – 18,89% [3]. Таким образом, можно утверждать, что механизм ГЧП в нашей стране пока не удалось в полной мере запустить, частные инвесторы и финансирующие институты занимают в большей мере выжидательную позицию. Основными причинами, сдерживающими развитие механизма ГЧП, выступают:

- 1) в условиях ухудшения экономической конъюнктуры сузились инвестиционные возможности как федеральных, региональных и местных органов власти из-за ухудшения ситуации со сбалансированностью их бюджетов, так и частных инвесторов;
- 2) в России до сих пор не разработана система показателей, характеризующих эффективность проектов ГЧП;

3) для частных российских компаний недостаточно привлекательными выглядят значительные по времени сроки отвлечения инвестиционных ресурсов в проекты ГЧП, и, зачастую, невысокая их расчетная рентабельность;

4) политика дорогих кредитов, проводимая Центральным банком РФ, существенно снижает возможности финансирующих структур по кредитованию данных проектов;

5) высокие инвестиционные риски при вложении капитала в довольно капиталоемкие объекты частных компаний при недостаточном уровне государственных гарантий частным инвесторам, предоставляемых в соответствии со статьей 15 Федерального закона № 224-ФЗ от 13.07.2015г.

Проведем анализ ситуации с объемами частных инвестиций, привлекаемых посредством механизма государственно-частного партнерства в целом по Российской Федерации. Исходный цифровой материал был получен из ежегодных отчетов, составляемых Центром развития государственно-частного партнерства [3] (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика общего количества и объемов частных инвестиций, привлеченных в проекты ГЧП в России

Административный уровень	2015г.		2016г.		2016г. в % к 2015г.	
	кол-во проектов, шт.	частные инвестиции, млрд. руб.	кол-во проектов, шт.	частные инвестиции, млрд. руб.	по кол-ву проектов	по объемам инвестиций
Федеральный	12	134	12	135	100,0	100,7
Региональный	104	408	120	440	115,4	107,8
Местный	757	98	1005	125	132,8	127,6
Итого	873	640	1137	700	130,2	109,4

За период с 2015 по 2016 годы существенно увеличилось общее количество реализуемых посредством механизма ГЧП проектов (прирост составил 30,2%). По объемам привлеченных частных инвестиций прирост менее значимый, только 9,2%. Наибольшие темпы роста наблюдаются по местному уровню, по федеральному уровню изменения минимальные. Отрадно, что в целом наблюдается положительная динамика практически по всем показателям.

Значительная часть рассмотренных проектов затрагивает муниципальный уровень (88,4% в 2016 году), который наиболее обделен бюджетным финансированием и в большей степени заинтересован

в новых схемах привлечения инвестиционных ресурсов для решения инфраструктурных проблем. Правда, по объемам привлекаемых частных инвестиций, на первом месте региональный уровень, удельный вес которого в анализируемом периоде колебался от 62,8,9% до 63,8%. Однако следует отметить, что дотационные и отстающие регионы пока не могут рассчитывать на полноценное использование инструмента ГЧП, поскольку не обладают соответствующим объемом бюджетных средств для выделения финансовых ресурсов для софинансирования инвестиционных проектов.

По направлениям инвестирования проекты ГЧП распределяются следующим образом (рисунок 2).

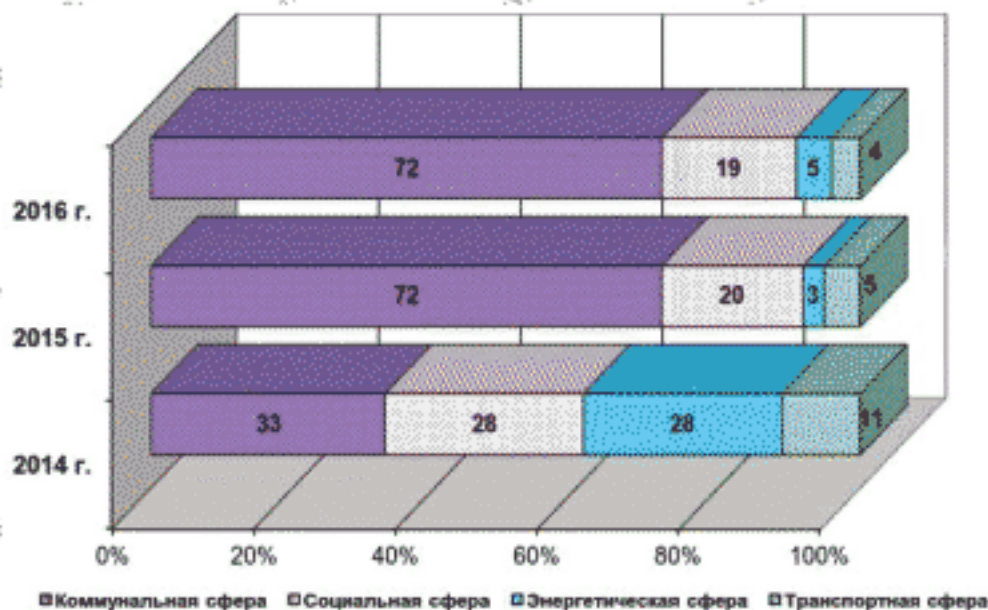


Рисунок 2 – Отраслевая структура проектов ГЧП, процент

За период с 2014 по 2016 годы существенно увеличилась доля проектов государственно-частного партнерства, реализуемые в коммунальной сфере. Их удельный вес увеличился с 33% до 72%. Данные проекты реализуются на муниципальном уровне. Наибольшее снижение произошло по энергетическим проектам с 28% в 2014 году до 5% в 2016 году. Отрицательную динамику имеют и проекты в транспортную сферу.

Из общего объема финансирования, привлеченного в рамках ГЧП на начало 2016 года (1,5 трлн. руб.), большую часть занимают бюджетные инвестиции – 800 млрд. руб. (53,3%), а на долю частных инвестиций приходится только 46,7% [2]. Этим российский рынок ГЧП принципиально отличается от рынка ГЧП Европы и Северной Америки, где основная финансовая нагрузка ложится на плечи частных корпораций. В России же многие инфраструктурные проекты ГЧП организуются через привлечение значительного объема финансовых ресурсов через бюджетные субсидии или через капитальные гранты. Таким образом, дотационные и отстающие регионы пока не могут рассчитывать на полноценное использование такого инструмента софинансирования инвестиций.

С целью активизации механизма ГЧП целесообразно создание на региональном уровне в составе исполнительного органа власти Региональных центров ГЧП, призванных оказывать содействие подготовке, запуску и управлению проектами ГЧП. Их деятельность должна состоять в отборе проектов, реализуемых на условиях ГЧП, оценке их финансовой эффективности с позиции потребностей регионального развития, предоставлении проектов региональным властям, подготовке конкурсов, утверждении контрактной и иной документации. Кроме

того, Региональные центры ГЧП должны создавать условия для финансового закрытия сделок в рамках проектов, постоянного мониторинга их реализации, регулирования условий контрактов и возникающих разногласий между участниками инфраструктурных проектов. В России в сентябре 2014 года уже создан подобный Центр в Санкт-Петербурге.

По опыту ряда зарубежных стран следует диверсифицировать источники финансирования проектов ГЧП. В частности, необходимо за счет эмиссии специализированных проектных облигаций негосударственных пенсионных фондов мобилизовать ресурсы в реализацию высокоэффективных долгосрочных проектов, а также привлечь ресурсы страховых компаний в инвестиционную сферу. Для этого необходимо Центральному банку РФ предложить варианты привлечения средств небанковских институтов в инвестиционный процесс [3].

Частные инвесторы особо заинтересованы в разработке определенного перечня государственных гарантий. Их опросы свидетельствуют, что 68% компаний частного сектора готовы инвестировать в инфраструктурные проекты в рамках ГЧП при гарантировании региональными органами власти минимального уровня доходности и наличия специального фонда страхования рисков участников проектов государственно-частного партнерства.

В заключении, следует подчеркнуть, что, несмотря на проблемы, связанные с функционированием механизма ГЧП, сама жизнь и нестабильность на мировых рынках побуждают государственные и частные структуры при реализации крупномасштабных инвестиционных проектов к необходимому сотрудничеству и взаимодействию, чтобы адекватно отвечать на вызовы современного мира.

Библиографический список

1. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федеральный закон РФ от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016г.). [Электронный ресурс] : Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. – Режим доступа: <http://garant.ru>. Дата обращения: 02.03.2017.
2. Болшаков М. Рынок ГЧП: проблемы и перспективы // Торгово-промышленные ведомости. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://old.tpp-inform.ru/regions/5628.html>. Дата обращения: 15.02.2017.
3. Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП» / Ассоциация «Центр развития ГЧП», Министерство экономического развития Российской Федерации. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016, с. 36.
4. Мерзлов И.Ю. Содержание организационно-экономического механизма управления государственно-частным партнерством / Экономика и менеджмент систем управления. 2013. Т.10. № 4.2, с. 264–275.
5. Чугунов В.И., Егорцева Ю.Ю. Механизм финансирования энергосберегающих проектов с использованием кредитных ресурсов // Вестник Мордовского университета. 2015. Т. 25. № 3, с. 129–139.

References

1. O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, municipal'no-chastnom partnerstve v Rossijskoj Federacii i vnesenii izmenenij v otdel'ny'e zakonodatel'nye акты Rossijskoj Federacii : Federal'nyj zakon RF ot 13.07.2015 N 224-FZ (red. ot 03.07.2016g.). [Elektronnyj resurs] : Garant: [sajt Inform.-pravovoj kompanii]. – Rezhim dostupa: <http://garant.ru>. Data obrashcheniya: 02.03.2017.
2. Bol'shakov M. Rynok GCHP: problemy i perspektivy // Torgovo-promyshlennye vedomosti. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://old.tpp-inform.ru/regions/5628.html>. Data obrashcheniya: 15.02.2017.
3. Issledovanie «Razvitie gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Rossii v 2015–2016 godah. Rejting regionov po urovnyu razvitiya GCHP» / Assotsiatsiya «Centr razvitiya GCHP», Ministerstvo ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii. – M.: Assotsiatsiya «Centr razvitiya GCHP», 2016, s. 36.
4. Merzlov I.YU. Soderzhanie organizacionno-ehkonomicheskogo mekhanizma upravleniya gosudarstvenno-chastnym partnerstvom / EHkonomika i menedzhment sistem upravleniya. 2013. T.10. № 4.2, s. 264–275.
5. Chugunov V.I., Egorceva YU.YU. Mekhanizm finansirovaniya ehnergosberegayushchih projektov s ispol'zovaniem kreditnyh resursov // Vestnik Mordovskogo universiteta. 2015. T. 25. № 3, s. 129–139.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ МЕДИЦИНСКИМИ УСЛУГАМИ В СВЕТЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО: ОСНОВНЫЕ РИСКИ

Шайдуллина В.К., к.ю.н., старший преподаватель, Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: Данная статья посвящена раскрытию возможных правовых рисков России в сфере торговли медицинскими услугами. Систематизированы основные обязательства Российской Федерации перед Всемирной торговой организацией в сфере регулирования торговли медицинскими услугами. Рассмотрены основные формы поставки данного вида услуг на территорию России. Впервые поднята тема возможных последствий вступления во Всемирную торговую организацию для Российской Федерации в сфере медицины.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, Российская Федерация, медицинские услуги, медицина, торговля, риски, проблемы, обязательства, ГАТС, ГАТТ, соглашения, обязательное медицинское страхование.

Abstract: This article is devoted to disclosure of possible legal risks of Russia in the sphere of trade in health services. The systematization of the basic obligations of the Russian Federation to the world trade organization in regulating trade in medical services. Describes the main forms on-rate of such services on the territory of Russia. For the first time raised the issue of possible consequences of Russia's accession to the world trade organization for the Russian Federation in the field of medicine.

Keywords: The world trade organization, the Russian Federation, medical services, medicine, trade, risks, issues, commitments, GATS, GATT, agreements; compulsory health insurance.

В 2012 году Российская Федерация вступила во Всемирную торговую Организацию (далее - ВТО). Следствием этого является высокий интерес к прогнозированию возможных последствий для экономического развития России. Одним из важных аспектов является либерализация сферы услуг, в том числе медицинских. Актуальным становится вопрос о влиянии членства Российской Федерации на функционирование отечественной системы здравоохранения.

В настоящее время сфера здравоохранения в аспекте вступления России в ВТО фактически не обсуждается учеными, однако развитие мировой торговли медицинскими услугами в условиях системы Генерального соглашения по торговле услугами (далее - ГАТС) [1] обладает существенным значением для государства. Это связано, прежде всего, с изменениями, происходящими в ходе реформы системы здравоохранения. Если в Союзе советских социалистических республик (далее - СССР) реформы здравоохранения были направлены на максимальное увеличение доступности и качества услуг для населения, то сегодня активно развивается коммерческий, частный сектор, а роль государства в регулировании данной сферы постепенно снижается. Данная политика частично коррелирует с задачами ВТО, которые заключаются в том, чтобы максимально снять барьеры с целью развития конкуренции и усовершенствовать коммерческий сектор. Однако необходимо оценить возможность Российской Федерации реализации подобных целей внутри государства, ведь как отметил один А.А. Горчаков, «вступление в ВТО накладывает объективные ограничения на реализацию государством социальных программ» [2].

Рассмотрим правовое регулирование сферы услуг в рамках ВТО. Регламентация мировой торговли услугами осуществляется посредством ГАТС. Основной задачей данного соглашения является в либерализации сферы услуг. Данное соглашение имеет ряд особенностей, в частности:

1. ГАТС широко трактует понятие «услуга»: это все существующие способы оказания услуг в любой области деятельности. При этом приложением к Соглашению является список услуг, включающий в себя 12 секторов. Соглашение не распространяет свое действие на «услуги, которые поставляются на некоммерческой основе и не на условиях конкуренции с одним или несколькими поставщиками услуг» (с. 1, ст 3(с) ГАТС).

2. ГАТС содержит в себе общие обязательства, накладываемые на страны-члены ВТО (предоставление режима наибольшего благоприятствования и национального режима), специфические обязательства. Перечень специфических обязательств включает в себя определенные обязательства государств-участников по 12 секторам. В соответствии с ним, члены ВТО могут устанавливать ограничения по доступу на рынок услуг: квоты, ограничения доли иностранного участия в капитале компании, определенные ограничения при управлении юридическим лицом, ограничения возможности оказания тех или иных услуг физическим лицом и пр.

3. В соответствии с ГАТС торговля услугами обладает четырьмя формами поставки:

- трансграничная поставка услуги;
- потребление услуги за границей;
- коммерческое присутствие;
- перемещение физических лиц, предоставляющих услуги на территории другого государства.

Отметим, что большинство государств-членов ВТО в настоящее время либерализовали ограниченный объем услуг. В сфере туризма, ресторанного и гостиничного бизнеса странами взято наибольшее количество обязательств, меньше всего - в финансовом секторе, в сфере образования и культуры. Особое положение занимает регулирование медицинских услуг в рамках ГАТС, так как эта сфера затрагивает охрану здоровья населения любого государства.

Мнения относительно влияния членства в ВТО на сферу здравоохранения разделились. Сторонники ВТО указывают на то, что отрицательного воздействия ГАТС на сферу здравоохранения не имеется, так как механизм данного соглашения дает возможность странам установить ограничения в определенных секторах законным образом [7].

Анализ информации об специфических обязательствах стран-членов ВТО в рамках ГАТС позволяет сделать вывод о том, что сфера здравоохранения достаточно закрыта: только 47 стран приняли на себя обязательства в рамках ГАТС в сфере здравоохранения.

Существует и другое мнение, согласно которому членство в ВТО негативно сказывается на системе здравоохранения Российской Федерации. Сторонники данной точки зрения утверждают, что ГАТС приводит к аутсорсингу государственных медицинских услуг или к приватизации государственных медицинских служб [9]. Так, по мнению Н. Драгена, су-

ществуют следующие риски в зависимости от способа доставки:

1) трансграничная поставка услуги повлечет за собой снижение качества обслуживания за счет развития телемедицины;

2) потребление услуги за границей может повлечь за собой увеличение конкуренции между российскими и зарубежными организациями, которая повлечет за собой снижение доходности отечественных медицинских компаний.

3) коммерческое присутствие может повлечь за собой снижение доходности отечественных медицинских компаний за счет осуществления своей деятельности зарубежных компаний на территории России.

4) перемещение физических лиц, предоставляющих услугу на территории другого государства,

может повлечь за собой утечку высококвалифицированного персонала [8].

Рассмотрим обоснованность данных рисков. Для этого необходимо систематизировать основные обязательства Российской Федерации в области медицины (см. таблицу 1). Стоит отметить, что медицинские услуги в понимании ВТО включают в себя:

- услуги в области медицины и стоматологии;
- услуги, оказываемые медицинскими сестрами, нянями, физиотерапевтами и средним медицинским персоналом. Исключения составляют следующие услуги в сфере принудительного лечения лиц, страдающих психическими расстройствами и наркоманией, совершивших общественно опасные деяния, проведения определенных видов экспертиз, необходимых для выплаты государственных пособий, для установления юридической ответственности.

Таблица 1 – Обязательства России в ВТО в сфере медицинских услуг

Способ поставки	Ограничения	Примечание
Трансграничная поставка услуги	Ограничения отсутствуют, кроме указанных в примечании.	Сохраняется система ОМС.
Потребление услуги за границей	Ограничения отсутствуют, кроме указанных в примечании.	Сохраняется система ОМС.
Коммерческое присутствие	Ограничения отсутствуют, кроме указанных в примечании.	1. Коммерческое присутствие допускается только в форме российского юридического лица. 2. Требуется лицензия.
Перемещение физических лиц, предоставляющих услугу на территории другого государства	Обязательства по предоставлению национального режима и доступа на рынок не принимаются, кроме указанных в примечании.	1. Разрешается внутрифирменный перевод. 2. Допускается проезд деловых посетителей. 3. Лица, которые осуществляют функции единоличного исполнительного органа медицинской организации, должны иметь российское гражданство.

Источник – составлено автором.

Рассматривая обязательства России в сфере медицинских услуг отметим, что указанные выше риски не совсем обоснованы. В частности, в отношении перемещения физических лиц, предоставляющих услугу на территории другого государства, риски отсутствуют в связи с непринятием обязательств Россией в области медицины по данному виду поставки. Также отсутствуют риски отмены системы обязательного медицинского страхования (далее – ОМС), наличие которой является изъятием из обязательств, принимаемых Российской Федерации в части трансграничной поставки и потребления услуги за границей [6].

Между тем, важным является недопущение ухудшения доступа населения к медицинским услугам в связи с ростом иностранной конкуренции.

Если говорить о трансграничной поставке услуг, то данный способ поставки медицинской услуги относится к телемедицине. В настоящее время рынок данного типа услуг не развит в Российской Федерации достаточно хорошо. В основном их предлагают крупные клиники, а также поликлиники, основанные на базе крупных компаний, где имеется территориальный разброс сотрудников. Отметим, что сегмент телемедицины является платным сектором. Так, например, организация телемедицинской экстренной консультации при вызове из региона России и Ближнего Зарубежья в рамках Центральной Клинической больницы имени Н.А.Семашко может стоить до 4200 рублей [4]. Всемирная организация здравоохранения отмечает, что «для развития телемедицины требуется определенные инфраструктура и оборудование, на что у регионов будет недостаточно средств» [5].

Что касается потребления услуги за границей, то российскими гражданами оно осуществляется за собственный счет. Кроме того, отсутствует точный статистический учет такого потребления. В связи с низким уровнем участия государства в отправке российских граждан на лечение за границу можно отметить, что членство в ВТО должно благоприятно влиять на доступ к зарубежным медицинским услугам. Однако в настоящее время данное предположение остается не подтвержденным. В частности, средняя стоимость лечения, к примеру, лейкемии в 2010 году составляла 320 000 евро. В 2017 году стоимость возросла до 450 000 евро [3].

Если говорить о коммерческом присутствии, то оно допускается только в форме российского юридического лица, деятельность которого является лицензируемой. Иностранцы занимают сегмент дорогостоящих услуг, оплатить услуги которого могут исключительно состоятельные люди.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Считаем, что негативное влияние членства России в ВТО на торговлю медицинскими услугами является преувеличенным. По четвертому типу поставки Российская Федерация фактически не приняла обязательств, по другим имеет ограничения, позволяющие сохранить систему ОМС и разрешительный порядок оказания медицинских услуг. Однако, отметим, отсутствуют и явные преимущества такого членства. В частности, перспективы, открывающиеся для Российской Федерации при участии в ВТО, в настоящее время малодоступны в связи с низким доходом населения и технической неразвитостью сферы медицины.

Библиографический список

1. Генеральное соглашение по торговле услугами [Электронный ресурс] // URL: <http://ind.kurganobl.ru/assets/files/WTO/services.pdf> (дата обращения 12.01.2017).
2. Горчаков А.А. Вступление России в ВТО: влияние на наукоемкий сектор экономики // Вестник Томского государственного университета. 2005. №288 С.76-82.
3. Стоимость лечения острого лейкоза [Электронный ресурс] // URL: <http://www.pro-leikoz.ru/Article-2335-Ceny-na-lechenie-lejkoza-v-Germanii.html> (дата обращения 23.02.2017).
4. Телемедицина ВОЗ [Электронный ресурс] // URL: http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/44497/4/9789244564141_rus.pdf (дата обращения 23.02.2017).
5. Услуги медицины [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ckb2rzd.ru/price/57/> (дата обращения 23.02.2017).
6. Шайдуллина (Джафарова) В.К. Национальная идея России: 20 лет спустя // Исторические аспекты современных проблем правоведения Купrienko С.А., Коваль А.В. сборник научных статей. Сер. "Право. История. Человек". Киев, 2013. С. 20-25.
7. Achrya R, M.Daly. Selected Issues concerning the multilateral trading system. WTO Discussion paper n 7. Geneva: WTO, 2004. P. 71.
8. Drager N., D.P.Fidler. Managing liberalisation of trade in services from health policy perspective. Trade and Health notes. Geneva: WHO, 2000. P.3
9. Price D., Pollock A., Shaoul J. How the World trade Organisation is shaping domestic policies in health care. The LANCET, Vol 534, November 27, 2009. P. 81.

References

1. General'noe soglashenie po trgovle uslugami [EHlektronny] resurs] // URL: <http://ind.kurganobl.ru/assets/files/WTO/services.pdf> (data obrashcheniya 12.01.2017).
2. Gorchiakov A.A. Vstuplenie Rossii v VTO: vliyanie na naukoemkij sektor ehkonomiki // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. 2005. №288 S.76-82.
3. Stolmost' lecheniya ostrogo lejkoza [EHlektronny] resurs] // URL: <http://www.pro-leikoz.ru/Article-2335-Ceny-na-lechenie-lejkoza-v-Germanii.html> (data obrashcheniya 23.02.2017).
4. Telemedicina VOZ [EHlektronny] resurs] // URL: http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/44497/4/9789244564141_rus.pdf (data obrashcheniya 23.02.2017).
5. Uslugi mediciny [EHlektronny] resurs] // URL: <http://www.ckb2rzd.ru/price/57/> (data obrashcheniya 23.02.2017).
6. SHajdu'llina (Dzhafarova) V.K. Nacional'naya Ideya Rossii: 20 let spustya // Istoricheskie aspekty sovremennykh problem pravovedeniya Kuprienko S.A., Koval' A.V. sbornik nauchnykh statej. Ser. "Pravo. Istoriya. CHElovек". Kiev, 2013. S. 20-25.
7. Achrya R, M.Daly. Selected Issues concerning the multilateral trading system. WTO Discussion paper n 7. Geneva: WTO, 2004. P. 71.
8. Drager N., D.P.Fidler. Managing liberalisation of trade in services from health policy perspective. Trade and Health notes. Geneva: WHO, 2000. P.3
9. Price D., Pollock A., Shaoul J. How the World trade Organisation is shaping domestic policies in health care. The LANCET, Vol 534, November 27, 2009. P. 81.

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ВНЕДРЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Шарашкина Т.П., к.э.н., доцент, МГУ им. Н.П. Огарёва
Кокурина Е.А., МГУ им. Н.П. Огарёва

Аннотация: В статье рассматривается один из этапов создания системы бережливого производства, а именно организационный. Подробно рассматривается содержание данного этапа и виды работ, необходимые для внедрения системы бережливого производства на предприятии: приведена программа обучения сотрудников по внедрению рекомендуемого состава инструментов бережливого производства на предприятии, приведен перечень документов, разрабатываемых в рамках системы, приведена рекомендуемая организационная структура управления проектом по внедрению инструментов бережливого производства на предприятии.
Ключевые слова: предприятие, бережливое производство, система, инструменты бережливого производства.

Abstract: the article discusses one of the stages of the creation of the lean production system, namely organizational. Discusses in detail the contents of this stage and the activities required for the implementation of lean manufacturing in the enterprise: provides staff training on implementation of the recommended composition of the lean production tools at the enterprise, the list of documents developed within the framework of the system, shows the recommended organizational structure of project management implementation of lean production tools at the enterprise.
Keywords: enterprise, lean manufacturing system, lean manufacturing tools.

Термин «бережливое производство» (lean manufacturing) был введен Дж. Вумеком для обозначения совокупности мероприятий, разработанных в корпорации «Toyota Motor» и нацеленных на избавление организации от любых непроизводительных затрат в процессе производства [1, 3], [28–34, 17].

Бережливым считают производство, в котором любые непроизводительные затраты сведены к минимуму или отсутствуют вовсе, то есть все ресурсы предприятия используются только для создания потребительской ценности. Поэтому отправная точка бережливого производства – ценность для потребителя. Все, что не добавляет ценность для потребителя, с точки зрения бережливого производства, классифицируется как потери и должно быть устранено. [2], [8]

Перед тем как приступить к внедрению инструментов бережливого производства, необходимо осуществить комплекс подготовительных мероприятий по их формированию. Эти мероприятия относятся к организационному этапу создания системы бережливого производства. Для начала руководителем должно быть принято решение о реализации проекта в рамках возобновления работ по дальнейшему внедрению системы бережливого производства, информирование об этом персонала организации и создание необходимых условий для реализации всех этапов внедрения системы. Данное решение закрепляется приказом о возобновлении работ. В приказе назначается руководитель, который несет ответственность за реализацию проекта и указан состав рабочей группы, в которую могут входить: технический директор, начальник службы качества, начальник отдела маркетинга, начальник отдела снабжения и комплектации, главный технолог, главный механик, начальник цеха и специалист по бережливому производству.

В приказе о возобновлении работ по внедрению системы бережливого производства указывается информация об обязанности руководителя проекта разработать Программу возобновления деятельности по внедрению системы бережливого производства на предприятии. На наш взгляд, целесообразно в ней предусмотреть выполнение следующих этапов:

- подготовительный этап (создание приказа о возобновлении работ по внедрению системы бережливого производства; обучение персонала; распределение ответственности);
- основной этап (документирование работ по внедрению инструментов бережливого производ-

ства; создание организационной структуры по продвижению системы бережливого производства; разработка общего плана формирования системы и плана мероприятий по внедрению инструментов бережливого производства; ознакомление персонала с документацией по внедрению инструментов бережливого производства; осуществление мероприятий в соответствии с проектом внедрения);

- заключительный этап (апробация и анализ результатов внедрения системы бережливого производства со стороны высшего руководства);
- совершенствование деятельности, относящейся к системе бережливого производства и применяемых инструментов.

В соответствии с обозначенными этапами необходимо разработать последовательную и подробную программу действий.

Согласно разработанной и предлагаемой нами программы, в рамках подготовительного этапа принимается приказ руководителя организации или предприятия о возобновлении работ по внедрению системы бережливого производства. На этом основании становится необходимым провести дополнительное обучение работников предприятия, направленное на обновление и уточнение имеющихся теоретических знаний в области концептуальных основ бережливого производства, а также углубление практических навыков по применению рекомендуемых к внедрению инструментов.

Не вызывает сомнений, что внедрение системы бережливого производства во многом зависит от действия каждого работника, поэтому обучение сотрудников компании – важнейшая задача при развертывании бережливого производства [4,5] [72, 89-93]. Для решения поставленной задачи был разработан пример программы обучения (таблица 1).

Как видно из предлагаемого тематического плана, при обучении работников акцент должен быть сделан на теоретическом осмыслении и развитии практических навыков применения конкретных инструментов бережливого производства. Поэтому, на наш взгляд, в программу обучения в обязательном порядке должны быть включены первые два тематические направления для постановки общей проблемы, а затем работникам предприятия необходимо предоставить развернутый материал по применению отдельных инструментов и методов с одновременным определением их совместимости и взаимной увязки в практическом применении в рамках 3-5 тем учебного курса.

Таблица 1. – Программа обучения сотрудников по внедрению рекомендуемого состава инструментов бережливого производства на предприятии

Тематические направления	Сотрудники, чел.	Количество учебных часов, ч.
Тема 1. Философия, основные принципы, идеи и инструменты бережливого производства	Генеральный директор, технический директор, начальник отдела маркетинга (ОМ), начальник отдела закупок (ОЗ), главный технолог, главный механик, сотрудники отделов ОМ и ОЗ, начальник производственного цеха	4
Тема 2. Виды потерь и способы их устранения		4
Тема 3. Развертывание системы 5S «Упорядочение»: – принципы системы; – преимущества и недостатки; – опыт внедрения на российских предприятиях		6
Тема 4. Развертывание системы «Кайдзен» – непрерывное совершенствование: – принципы системы; – разработка предложений; – сбор предложений; – преимущества и недостатки; – опыт внедрения на российских предприятиях		6
Тема 5. Развертывание SOP – стандартные операционные процедуры: – основные принципы SOP; – инструменты SOP; – преимущества SOP; – примеры SOP-процедур и опыт их практического применения		4
Практические занятия		16
Всего		40

Кроме того, очень важным является включение в программу обучения блока практических занятий, на которых открывается возможность работникам пройти апробацию полученных знаний, получить от бизнес-тренеров или преподавателей, реализующих программу обучения, необходимые консультации по применению методов бережливого производства с учетом специфики производственного процесса предприятия. Поэтому считаем, что для проведения семинаров следует привлекать компетентных консультантов, способных не только передать теоретические знания, но и реализовать программу обучения с элементами консалтинга.

Общий объем программы обучения предлагается выполнить в 40 учебных часов. Именно этот объем является оптимальным, поскольку, с одной стороны, он достаточен, чтобы работникам получить необходимые знания и навыки, и, с другой стороны, он не обременителен для отвлечения работников от выполнения ими своих обязанностей. Если проанализировать почасовую структуру программы обучения, то можно отметить, что 20% времени отводится на теоретическое изучение концепции бережливого производства, 40% – на теоретические осмысление и изучение имеющегося опыта применения рекомендуемых к внедрению инструментов бережливого производства, и 40% – на практическую подготовку и приобретение необходимых навыков с применением реальных данных предприятия.

В дальнейшем при расширении области применения выделенных инструментов бережливого производства в других подразделениях предприятия для последующего обучения персонала организации должна быть сформулирована команда, которая будет передавать полученные знания.

На основании полученных знаний работниками предприятия должно быть осуществлено распределение ответственности конкретно по каждому виду

деятельности с учетом специфики работы конкретного подразделения предприятия.

Начальным мероприятием второго, основного этапа, является документирование работ по внедрению инструментов бережливого производства. Соответствующими документами могут быть:

- Положение об организации рабочих мест с использованием системы 5S;
- Положение об организации системы Кайдзен-предложений;
- Положение о разработке и принятии стандартных операционных процедур.

Далее основным этапом программы внедрения системы бережливого производства предусматривается создание организационной структуры по продвижению системы.

Внедрение системы бережливого производства предполагает создание руководящего комитета, координатора руководящего комитета, команд процессов и материалов, а также лидеров этих команд. Поэтому возобновление проекта по внедрению системы бережливого производства на предприятии начинается с формирования организационной структуры ее продвижения (рисунок 1).

Разработка плана мероприятий, который также включается в основной этап, является трудоемким, объемным и многоаспектным процессом, который требует проведения специального исследования. Поэтому в рамках данной статьи мы ограничимся разработкой комплекта организационных документов.

Таким образом, процесс внедрения системы бережливого производства на предприятии начинается с организационного этапа, который включает в себя ряд подготовительных мероприятий. После завершения первоначального этапа и подготовки всех необходимых документов, мы можем переходить непосредственно к реализации основной части проекта.



Рисунок 1 – Рекомендуемая организационная структура управления проектом по внедрению инструментов бережливого производства на предприятии

Библиографический список

1. Вумек Дж. П. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании: Учебник / Дж. П. Вумек. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005 – 468 с.
2. Лапшин В. С. Основы бережливого производства: учебное пособие / В. С. Лапшин, Л. А. Федоськина, Е. А. Ляманова [и др.] ; под общ. Ред. Проф. В. С. Лапшина. – Саранск. : Изд-во Мордов. ун-та, 2011. – 160 с.
3. Левинсон У. Бережливое производство: синергетический подход к сокращению потерь: Учеб. пособие / У. Левинсон, Р. Рерик. – М.: Стандарты и качество, 2007. – 272 с.
4. Луйстер Т. Бережливое производство от слов к делу: Учеб. пособие / Т. Луйстер; Д. Теллинг; Пер. с англ. А.Л. Раскина. – [О.м.], М.: 2008. – 130 с.
5. Лукин А.С. Методология бережливого производства как концепция обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур /А. С. Лукин, Д.Н. Пантелеев // Российское предпринимательство. – 2007. – № 10 (100). – С. 89 – 93.

References

1. Vumek Dzh. P. Berezhlivoe proizvodstvo: kak izbavit'sya ot poter' i dobit'sya процветания вашей компании: Uchebnik / Dzh. P. Vumek. – М. : Alpina Biznes Boks, 2005 – 468 s.
2. Lapshin V. S. Osnovy berezhlivogo proizvodstva: uchebnoe posobie / V. S. Lapshin, L. A. Fedos'kina, E. A. Lyamanova [i dr.] ; pod obshch. Red. Prof. V. S. Lapshina. – Saransk. : Izd-vo Mordov. un-ta, 2011. – 160 s.
3. Levinson U. Berezhlivoe proizvodstvo: sinergeticheskij podhod k' sokrashchentyu poter' Ucheb. posobie / U. Levinson, R. Rerik. – М.: Standarty i kachestvo, 2007. – 272 s.
4. Lujster T. Berezhlivoe proizvodstvo ot slov k delu: Ucheb. posobie / T. Lujster; D. Tepping; Per. s angl. A.L. Raskina. – [b. i.], М.: 2008. – 130 s.
5. Lukin A.S. Metodologiya berezhlivogo proizvodstva kak koncepciya obespecheniya konkurentosposobnosti predprinimatel'skih struktur /A. S. Lukin, D.N. Panteleev // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2007. – № 10 (100). – S. 89 – 93.

Содержание

ОБ ОСНОВАНИЕ МИССИИ СРЕДИННОГО РЕГИОНА И АЛГОРИТМ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА Акбердина В.В., Сергеева А.С.	3
ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ЖИЛОГО НАЗНАЧЕНИЯ Александрова Н.Н., Чикишева Н.М.	9
СПЕЦИФИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ СТУДЕНТОВ С ОБЗ В ПРОЦЕССЕ ИХ ОБУЧЕНИЯ В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ Аллахвердиева Л.М.	12
ПРИНЯТИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НАСЕЛЕНИЕМ: СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОТЕНЦИАЛ И ОГРАНИЧЕНИЯ Амирова А.А.	15
СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ Будаева И.О., Дагбаева С.Д.-Н.	22
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ХМАО-ЮГРА) Валитова Т.А., Куриков В.М.	28
ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ РАДИОСВЯЗИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПОМЕХОУСТОЙЧИВОСТИ И ЧАСТОТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ Волков А.А., Морозов М.С., Тарасов В.Н., Шлекин С.И.	36
ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНА Завгородняя В.В., Агафонова И.И.	42
МЕХАНИЗМЫ И СПОСОБЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ Загудайлова Д.А.	48
ВЛИЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОЙ ПОДОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ Захарова И.Ю., Хачатрян А.А.	52
РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ОТРАСЛЕВЫМИ СУБЪЕКТАМИ Зенкина М.В.	56
ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИИ В РОССИИ МСФО 15 «ВЫРУЧКА ПО ДОГОВОРАМ С ПОКУПАТЕЛЯМИ» НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Злотникова Г.К., Качибая П.С., Митюшенков А.В.	59
К ВОПРОСУ РОСТА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КОТ-ДИВУАР ПОСРЕДСТВОМ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА Иео Н.	63
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ Казакова И.Н., Глаз О.В., Рябова Е.Ю., Дудко С.В.	66
ПРИМЕНИМОСТЬ МАТРИЧНЫХ МЕТОДОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ) Кочинцов Ю.А., Кочинова Т.В.	69
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ Кузьменкова В.Д., Москалева Н.В.	73
ИССЛЕДОВАНИЕ ОТНОШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К ИНСТРУМЕНТАМ МАРКЕТИНГА, ПРИМЕНЯЕМЫМ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО БИЗНЕСА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ НА РЫНКЕ Куприна И.К., Мень Л.В., Румянцова Е.Е., Макарова Е.А.	78
ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ Лазутина А.Л., Морозова И.М.	81
ХОЛОДИЛЬНАЯ УСТАНОВКА ДЛЯ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННОГО ХОЛОДА Леонтьев Н.А., Протодьяконова А.А., Неустров Н.С.	84
КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ФАКТОРЫ ВРЕМЕНИ ПРОИЗВОДСТВА, ОТРАЖАЕМЫЕ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ Магоматов М.М., Шахгиряев И.У.	87
ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ НА УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ Москвитин Г.И., Вершинина О.В., Литвинова Т.Н.	90
СТРУКТУРИРОВАННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СИРИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ ОТРАСЛИ Мхд Шахер Ахмад Зейтун, Аль Хумси Ахмад, Алкхаер Ияд	97
РОЛЬ ЧЕЛОВЕКА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ В ТРАКТОВКЕ КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ Насырова С.И.	102
ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНЫХ ОПЦИОНОВ) Орлов Ф.П., Скалкин В.В.	105

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ Пханаван Сенг ампхон	109
ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭНЕРГЕТИКИ В СТРАНАХ С ОТСТАЛОЙ ЭКОНОМИКОЙ Пханаван Сенг ампхон	116
НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ КАК ВАРИАНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЛЬНЯНОГО КЛАСТЕРА СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ Рыбченко Т.И., Шевцова Т.П.	121
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Рябова Е.Ю., Глаз О.В., Казакова И.Н., Дудко С.В.	126
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ Скалубович А.Ю., Романчук Н.В.	128
ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КЛАСТЕРА НА РЫНКЕ ГАЗОМОТОРНОГО ТОПЛИВА Уразметова Л.Р., Сулейманов И.Н.	132
МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ Хамхоева Ф.Я., Хамхоева М.М.	139
ВОПРОС МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ Хмелькова Н.В., Сорокина Н.Е.	142
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ Хриптулов И.В., Гнездова Ю.В., Матросова С.В.	144
КАПИТАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕРВИСА УНИВЕРСИТЕТОВ КАК РЕАКЦИЯ НА АДАПТАЦИЮ МЕХАНИЗМА ВОСПРОИЗВОДСТВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА Цю Хунлу	148
ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ТЕРРИТОРИИ Чугунов В.И., Морозкина М.С.	152
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ ПОСРЕДСТВОМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ПРОБЛЕМЫ, СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ Чугунов В.И.	156
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ МЕДИЦИНСКИМИ УСЛУГАМИ В СВЕТЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО: ОСНОВНЫЕ РИСКИ Шайдуллина В.К.	160
РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ВНЕДРЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ Шарашкина Т.П., Кокурина Е.А.	163

Contents

<i>RATIONALE THE MISSION OF THE MIDDLE REGION AND THE ALGORITHM FOR ITS IMPLEMENTATION ON THE EXAMPLE OF URAL FEDERAL DISTRICT</i> Akberdina V.V., Sergeeva A.S.	3
<i>PERFORMANCE EVALUATION OF QUALITY BUILDING PRODUCTS FOR RESIDENTIAL PURPOSE</i> Aleksandrova N.N., Chikisheva N.M.	9
<i>THE SPECIFIC PROFESSIONAL ORIENTATION OF STUDENTS WITH SPECIAL NEEDS IN THE LEARNING PROCESS IN HIGHER EDUCATION</i> Allahverdieva L.M.	12
<i>THE MAKING FINANCIAL INVESTMENT DECISIONS BY THE POPULATION: THE EXISTING POTENTIAL AND LIMITATIONS</i> Amirova A.A.	15
<i>STATISTICAL EVALUATION OF THE INFLUENCE OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT ON THE INTELLECTUAL POTENTIAL</i> Budaeva I.O., Dagbaeva S.D.-N.	22
<i>ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF REGIONAL ECONOMY (ON THE EXAMPLE OF THE KHANTY-UGRA)</i> Valitova T.A., Kurikoy V.M.	28
<i>THE HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF RAILWAY RADIO COMMUNICATION TO IMPROVE NOISE IMMUNITY AND FREQUENCY EFFICIENCY</i> Volkov A.A., Morozov M.S., Tarasova V.N., Shlyokin S.I.	36
<i>FINANCIAL STABILITY OF THE ORGANIZATION AS A FACTOR OF FINANCIAL STABILITY OF THE REGION</i> Zavgorodnyaya V.V., Agafonova I.I.	42
<i>MECHANISMS AND WAYS OF PROVIDING HOUSING AND COMMUNAL SERVICES</i> Zagudajlova D.A.	48
<i>THE INFLUENCE OF THE ENVIRONMENTAL COMPONENT OF DEVELOPMENT OF THE TOURISM SUBSECTOR OF ECONOMY OF KRASNODAR TERRITORY</i> Zaharova I.YU., Hachatryan A.A.	52
<i>IMPLEMENTATION OF PROJECT APPROACH IN THE MANAGEMENT OF SECTORAL ACTORS</i> Zenkina M.V.	56
<i>FEATURES OF ADAPTATION IN RUSSIA IFRS 15 "REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS" ON FARMS</i> Zlotnikova G.K., Kachibaya P.S., Mityushenkov A.N.	59
<i>TO THE QUESTION OF GROWTH OF ECONOMY OF THE REPUBLIC OF CÔTE D'IVOIRE THROUGH INNOVATION IN AGRICULTURE</i> Jeo N.	63
<i>THE ECONOMIC POTENTIAL OF CONSUMER COOPERATIVES IN RUSSIA: PROBLEMS AND THE NEED FOR THE DEVELOPMENT</i> Kazakova I.N., Glaz O.V., Ryabova E.YU., Dudko S.V.	66
<i>THE APPLICABILITY OF MATRIX METHODS OF STRATEGIC ANALYSIS OF THE RETAIL TRADE TURNOVER OF THE REGION (ON THE EXAMPLE OF PERM KRAI)</i> Kochinov YU.A., Kochinova T.V.	69
<i>SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY OF RUSSIA</i> Kuz'menkova V.D., Moskaleva N.V.	73
<i>A STUDY OF CONSUMER ATTITUDES TO THE MARKETING TOOLS USED BY SMALL BUSINESSES TO PROMOTE PRODUCTS AND SERVICES ON THE MARKET</i> Kuprina I.K., Menh L.V., Rumyancheva E.E., Makarova E.A.	78
<i>INVESTMENT PROBLEMS IN THE STAGES OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE COMPANIES</i> Lazutina A.L., Morovova I.M.	81
<i>REFRIGERATION UNIT FOR RURAL AREAS OF THE NORTHERN REGIONS BASED ON THE USE OF NATURAL COLD</i> Leont'ev N.A., Protod'yakonova A.A., Neustroev N.S.	84
<i>QUANTITATIVE AND QUALITATIVE FACTORS OF PRODUCTION, REFLECTED IN THE SCORECARD</i> Magomadov M.M., Shahgraev I.U.	87
<i>THE IMPACT OF INSTITUTIONAL REFORMS ON FINANCIAL MARKET PARTICIPANTS OF RUSSIA</i> Moskvitin G.I., Vershinina O.V., Litvinova T.N.	90
<i>STRUCTURED FINANCING AS A MECHANISM FOR RISK MANAGEMENT IN THE SYRIAN BANKING INDUSTRY</i> Mhd' Shaker Ahmad Zeitun, Al' Humssi Ahmad, Alkhaer Iyad	97
<i>THE HUMAN ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY IN THE INTERPRETATION OF CLASSICAL POLITICAL ECONOMY</i> Nasyrova S.I.	102
<i>POLITICAL-ECONOMIC AND INSTITUTIONAL ASPECTS OF THE IMPLEMENTATION OF DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS (FOR EXAMPLE, STOCK OPTIONS)</i> Orlov F.P., Skalkin V.V.	105
<i>MODERN TENDENCIES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE ENERGY SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY</i> Phanavan Seng amphon	109

<i>FEATURES AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE ENERGY SECTORS IN COUNTRIES WITH A BACKWARD ECONOMY</i> <i>Phanavan Seng amphon</i>	116
<i>TAX INCENTIVES AS A VARIANT OF STATE SUPPORT TO FLAX CLUSTER IN SMOLENSK REGION</i> <i>Rybchenko T.I., Shevcova T.P.</i>	121
<i>ECONOMIC ACTIVITY IN ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES</i> <i>Ryabova E.YU., Glaz O.V., Kazakova I.N., Dudko S.V.</i>	126
<i>CURRENT STATUS OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIA</i> <i>Skolubovich A.YU., Romanchuk N.V.</i>	128
<i>FORECAST FOR THE DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL SYSTEMS CLUSTER IN THE NGV MARKET</i> <i>Urazmetova L.R., Sulejmanov I.N.</i>	132
<i>MARGINAL ANALYSIS IN MODERN CONDITIONS: THE PROS AND CONS</i> <i>Hamhoeva F.YA., Hamhoeva M.M.</i>	139
<i>THE QUESTION OF MOTIVATION AND INCENTIVES IN PERSONNEL MANAGEMENT</i> <i>Hmel'kova N.V., Sorokina N.E.</i>	142
<i>ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF SOCIAL AND CULTURAL ORGANIZATIONS</i> <i>Hriptulov I.V., Gnezdova YU.V., Matrosova S.V.</i>	144
<i>CAPITALIZATION OF EDUCATIONAL SERVICES OF UNIVERSITIES AS A REACTION TO THE ADAPTATION MECHANISM OF REPRODUCTION OF THE INTELLECTUAL CAPITAL</i> <i>Cyu Hunlu</i>	148
<i>INVESTMENT AND INNOVATION POTENTIAL OF THE REGION AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE TERRITORY</i> <i>Chugunov V.I., Morozkina M.S.</i>	152
<i>ATTRACTING INVESTMENT IN THE REGIONS THROUGH PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS: CHALLENGES, CONDITION, PROSPECTS</i> <i>Chugunov V.I.</i>	156
<i>LEGAL REGULATION OF TRADE IN MEDICAL SERVICES IN THE LIGHT OF RUSSIA'S ACCESSION TO THE WTO: MAJOR RISKS</i> <i>Shajdullina V.K.</i>	160
<i>PROJECT DEVELOPMENT IMPLEMENTATION OF LEAN PRODUCTION TOOLS AT THE ENTERPRISE</i> <i>Sharashkina T.P., Kokurina E.A.</i>	163

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, № 3 (ч.2), 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 30.03.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 18,25.

Заказ 3

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, Kiröv, 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 03.30.2017,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 18,25.

Order 3

Printed in the publishing house PRIVATE COMPANY A.S. Lukin