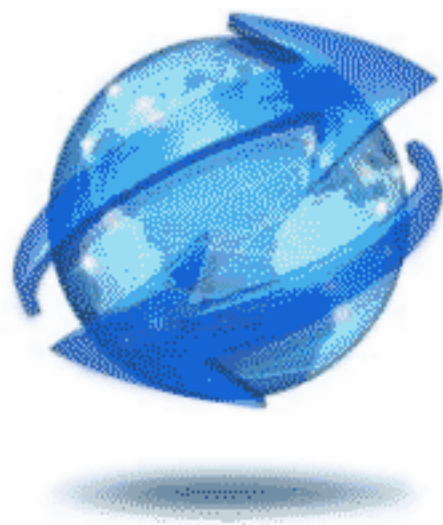


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 1 ч.4 2018

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

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

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

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

Члены редакционной коллегии

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

Барфиса К. Х. - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономического анализа и аудита Таджикского национального университета, Таджикистан

Большаков Н. М. - доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Президент Сыктывкарского лесного института (филиала) ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С.М. Кирова», Россия

Бричек 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, Южная Осетия

Жизнин С. Э. - доктор экономических наук, профессор, советник 1 класса МИД РФ, МГИМО МИД, Россия

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

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

Касалатов В. М. - академик РАН, доктор сельскохозяйственных наук, профессор, директор ФГБНУ «Федеральный научный центр кормопроизводства и агроэкологии имени В.Р. Вильямса», заместитель академика-секретаря Отделения сельскохозяйственных наук РАН, руководитель секции растениеводства ОНН РАН, Россия

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

Курбанов А. К. - доктор экономических наук, профессор, Таджикский национальный университет, Таджикистан

Лаповев 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 С. М. - доктор биологических наук, кандидат сельскохозяйственных наук, профессор, директор ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт органических удобрений и торфа», Россия

Лалин В. Е. - доктор экономических наук, доктор технических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор, заслуженный изобретатель РФ, Ижевский Государственный Технический Университет имени М.Т. Калашникова, Россия

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

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

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

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

Попырин В. Б. - кандидат экономических наук, доцент, заместитель главного редактора, Россия

Ситников Н. П. - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента ВятГХА, Россия

Сорширов Б. В. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, Республика Беларусь

Чеглакова Л. С. - кандидат экономических наук, доцент, Институт экономики и менеджмента ФГБОУ ВО ВятГУ, Россия

МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Артемова Е.И., д.э.н., профессор, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Плотникова Е.В., старший преподаватель, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Тесля Д.В., аспирант, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина

Аннотация: Представлен комплексный анализ проблем и особенностей международного регулирования глобальной продовольственной безопасности, доказана необходимость разработки механизмов его совершенствования. Выявлены причинно-следственные связи, влияющие на решение мировой продовольственной проблемы, и обоснованы приоритетные направления ее решения.

Ключевые слова: глобальная продовольственная безопасность, доступность продовольствия, международное регулирование, рационы питания, санкции, политическая стабильность.

Abstract: Presents a comprehensive analysis of the problems and characteristics of international regulation of global food security, the necessity of developing mechanisms for its improvement. The cause-and-effect relationships that affect the decision of the world food problem, and it justifies priority directions of its solution.

Keywords: global food security, availability of food, international regulation, diets, sanctions, political stability.

Обеспечение продовольственной безопасности является приоритетным направлением государственной аграрной политики России в условиях современных экономических реалий, связанных с глобальными вызовами. В этой связи исследования, связанные с анализом современного состояния системы международного регулирования продовольственной безопасности, а также обоснование приоритетных направлений её совершенствования представляются актуальными [8].

Современные вызовы международной экономической безопасности приводят к выводу о необходимости комплексного подхода к решению глобальной продовольственной проблемы. Это предполагает выработку единой стратегии реализации экономических и социальных интересов государств, ключевой целью которой является решение общей для мирового сообщества проблемы – избавление населения земного шара от голода и недоедания.

На практике существуют различные причинно-следственные связи, вызывающие мировую продовольственную проблему, связанную с голодом и недоеданием, а значит и пути решения данной проблемы могут быть различными. Например, продовольственное обеспечение населения может осуществляться посредством создания наднациональной продовольственной структуры, выполняющей функции международного регулятора стратегических товарных потоков между странами за счёт оптимизации продовольственных корзин. Это позволит в необходимом количестве и качестве перераспределять продукцию в регионы на основе бартера. Надёжность мировой продовольственной обеспеченности рассматривается как стратегическая и геополитическая задача, которая предполагает создание единого информационного пространства, сокращение посредников, упрощение взаиморасчетов, регулирование цен, возможность бартерного обмена продовольствием, замену реальной площадки с ангарами-складами на онлайн-биржу. Создание глобальной наднациональной структуры преследует цель – получить статус института продовольственного обеспечения, являющегося гарантией стабильности в продовольственном снабжении населения Земли [6]. Важно подчеркнуть, что такой подход оправдан в случае равной заинтересованности стран мирового сообщества в решении проблемы голода и недоедания. Это исключает возможность реализации коммерческих и политических амбиций государств, стремящихся, как показали события, связанные с военными конфликтами в регионе, за счёт вве-

дения различного рода санкций изолировать Россию от мировых финансовых рынков и сократить доступ к инновационным финансовым продуктам в аграрной сфере.

В настоящее время Россия является крупным нетто-импортером, как продовольствия, так и сырья для его производства, ежегодно затрачивая огромные средства на закупку мяса и мясных продуктов, сахара, молока и молочных продуктов и пр. Введение Россией ответного продовольственного эмбарго, связанного с запретом на ввоз в страну отдельных видов продовольствия, должно привести не только к переориентации импорта на другие страны, но и к пересмотру аграрной политики, связанной с поддержкой отечественных производителей.

«К новым экономическим реалиям, усложняющим механизмы регулирования глобальной продовольственной безопасности, можно отнести политику транснациональных сельскохозяйственных корпораций, целью которой является приоритетное получение сверхприбылей. Реализация такой политики происходит через механизмы передачи земельных и водных ресурсов развивающихся стран в собственность иностранным корпорациям, что мотивируется возможностью их более эффективного использования в целях производства продовольствия. Зачастую укрупнение земельных владений происходит путём ликвидации мелких собственников, что постепенно приводит к монополизации отрасли и ведёт к повышению цен на продовольствие» [9].

«По оценкам международных организаций, таких как Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в результате роста цен на продовольствие, как одного из проявлений мирового продовольственного кризиса, в мире существенно возросли расходы на импорт продовольствия. Это повлекло за собой обострение гуманитарных, социально-экономических и политических проблем, квинтэссенцией которых является уменьшение доступа к продовольствию бедных слоев населения в большинстве развивающихся стран. Однако рост цен на продовольствие негативно влияет и на развитие страны. Это выражается в дальнейшем расслоении общества на богатых и бедных, снижении стабильности продовольственного обеспечения, сокращении физической и экономической доступности продовольствия. Природным фактором, сдерживающим мировое производство сельскохозяйственной продукции, является ограниченность сельскохозяйственных угодий,

причем как в развитых, так и в развивающихся странах. Основными участниками международной торговли продовольствием являются развитые страны, прежде всего, США, Франция, Германия и Нидерланды. На долю этой группы стран приходится свыше 60% мирового экспорта и импорта. Примерно треть закупок и продаж продовольствия приходится на страны Азии, Африки, и Латинской Америки. Удельный вес стран с переходной экономикой незначителен и составляет менее 5%» [7,9].

«По мнению экспертов, создание буферных запасов зерна, рыночные интервенции, введение заградительных экспортных пошлин не только не решают проблемы дефицита продовольствия, но и, напротив, усиливают конкурентную борьбу за продовольственные ресурсы, что выражается в возрастании рисков международных и региональных конфликтов в погоне за доступ к ним» [9.10].

«В настоящее время множество международных организаций выработывают рекомендации, направленные на решение проблемы голода и недоедания в планетарном масштабе. К ним, прежде всего, необходимо отнести ООН, страны «большой восьмерки», ФАО, ВПП, Международный фонд по развитию сельского хозяйства – ИФАД, «группу двадцати» и др. Одной из функций этих организаций является выработка наднациональных механизмов управления процессами обеспечения населения земного шара продовольствием. Так, среди последних инициатив G20 следует выделить:

- разработку программы Всемирного банка по обеспечению продовольственной безопасности, связанную с созданием специального фонда – Глобальной сельскохозяйственной программы по продовольственной безопасности (GAFSP);
- разработку предложений по управлению рисками, связанными с колебаниями цен на продовольствие без «искажения поведения рынков», в интересах защиты наиболее бедной части населения;
- создание глобальной системы информационного обеспечения рынков сельскохозяйственной продукции – АМИС;
- реализацию пилотного проекта по созданию чрезвычайных запасов продовольствия для Западной Африки под эгидой ВПП (PREPARE); и многое другое.» [9]

«Решение проблем недоедания и голода связано с определёнными сложностями, которые касаются, прежде всего, защиты корпоративных интересов крупных транснациональных компаний и отдельных государств – ключевых производителей продовольствия, располагающих природным ресурсным потенциалом и стремящихся укрепить свои конкурентные позиции на рынках продовольствия. Так, нерешёнными остаются вопросы, связанные с сокращением объёмов производства био- и агротоплива, что активизирует спекуляцию на международных рынках и увеличивает давление на землю, особенно в странах Африки. Это связано с коммерческими интересами стран – производителей биотоплива, таких как США, Бразилия и др. В мировом сообществе отсутствует взаимопонимание по вопросу необходимости создания национальных запасов зерна и ограничения действия на продовольственных рынках финансовых инструментов, например фьючерсных сделок, которые могут, по мнению экспертов, с одной стороны, провоцировать рост цен, а с другой – страховать риски, обеспечивая, тем самым, определённую стабильность.» [9]

Совершенствование системы международного регулирования глобальной продовольственной безопасности вызвано необходимостью скорейшей помощи странам, которые в настоящее время остро нуждаются в продовольствии. Расчёты Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединённых Наций (ФАО) показывают, что примерно 30% населе-

ния развитых стран болеют в результате употребления в пищу низкокачественных продуктов, а около 1 миллиарда человек, проживающих в 30 странах мира (примерно 15% населения земли) голодают либо испытывают нехватку продуктов питания.

Сегодня в мировом сообществе ведутся дискуссии по поводу возможности и безопасности использования в пищу генно-модифицированной продукции. Проводимые в различных странах исследования привели учёных к неоднозначным выводам о её безопасности. Поленика по этому поводу, как на национальном, так и международном уровне продолжается и в настоящее время. Эффективный международно-правовой механизм, регулирующий развитие биотехнологий, в настоящее время отсутствует.

Постановлением Правительства №939 от 23 сентября 2013 г. в России разрешено сеять генно-модифицированные зерновые. Решение вступило в силу 01.07.2014 г., при этом 2 года займёт процесс регистрации семян, а уже в 2016-2017 гг. может быть собран первый урожай генно-модифицированной сои. В настоящее время в России генно-модифицированную продукцию выращивают только на опытных полях, но ввоз в страну отдельных видов картофеля, сои, кукурузы сахарной свёклы и риса разрешён. Продукты питания с использованием ГМО также разрешены, но подлежат обязательной маркировке.

Регистрация ГМО отнесена к ведению нескольких ведомств: Минздрав занимается тем, что используются для изготовления лекарств, Росздравнадзор – медицинских изделий, Роспотребнадзор – продуктов питания, Россельхознадзор – кормов для животных. Специальный реестр генно-модифицированной продукции будет учитывать Министерство здравоохранения и социального развития РФ. Наиболее перспективные ГМО – это соя, кукуруза и сахарная свёкла. Семена генно-модифицированной сои стоят примерно в 1,5 раза дороже обычной (от 25000 руб за 1 т), но их использование, по мнению отдельных экспертов, может снизить себестоимость конечного продукта на 20-30% [3].

Другой международной проблемой является производство продукции от клонированных животных. Сегодня официально такой запрет введён только в Дании, однако Европейская комиссия выражает озабоченность, как по поводу этических проблем, так и по поводу экономической целесообразности производства продуктов питания от клонированных животных. Кроме того, существует проблема маркировки мяса или молока, полученного от потомства клона, так как это требует больших финансовых затрат. Еврокомиссия предлагает использовать продукцию клонов только для производства фармацевтических препаратов, а сам процесс клонирования разрешить только для сохранения редких пород животных [2].

Исследователи выделяют 4 этапа международного сотрудничества в вопросах обеспечения глобальной продовольственной безопасности:

- 1 – 1945 г. – создание ФАО – специализированной международной организации Объединённых Наций в области питания, продовольствия и сельского хозяйства;
- 2 – 1974-1996 гг. – формирование и развитие системы международной продовольственной безопасности по итогам работы первой Всемирной конференции по проблемам продовольствия;
- 3 – 1996-2007 гг. – развитие международного сотрудничества в решении проблемы снижения количества голодающего населения планеты через разработку международно-правовых механизмов обеспечения права каждого человека на питание;
- 4 – 2008 г. и по настоящее время – работа международных организаций по снижению последствий мирового продовольственного кризиса, связанная с про-

ведением реформы, разработанной Комитетом по всемирной продовольственной безопасности.

В настоящее время предлагается пересмотреть нормы Конвенции ООН об оказании продовольственной помощи 1959 г., в том числе дополнительно ввести такие принципы оказания продовольственной помощи как равенства и исключения дискриминации, улучшения качества продовольствия. Это связано с тем, что существующие международные механизмы распределения продовольственной помощи основаны на особенностях внешней политики развитых стран-доноров, а не на потребностях наиболее нуждающихся государств.

Основными формами участия ФАО в решении глобальной продовольственной проблемы являются:

- сбор информации о сложившейся продовольственной ситуации на международном, региональном и национальном уровнях;
- организация международных форумов и обеспечение технического сотрудничества;
- участие в разработке организационно-правовых механизмов решения продовольственной проблемы;
- изучение вклада в решение глобальной продовольственной проблемы таких организаций системы ООН как ВПП, МФСР, ПРООН, комиссии Codex Alimentarius, специализирующейся на разработке международных стандартов качества продовольствия, на которых основана работа ВТО; и др.

Деятельность Всемирной торговой организации – ключевого международного наднационального института, созданного по результатам переговоров Уругвайского раунда (1986-94) в 1995 г., связана с регулированием рынка сельскохозяйственной продукции в мировом масштабе, организацией международных конференций, разработкой специальных программ и соглашений по регулированию мировой торговли аграрной продукцией. К разряду наиболее важных можно отнести Соглашение по техническим барьерам в торговле, Соглашение по сельскому хозяйству, Соглашение по санитарным и фитосанитарным мерам, Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности и т.п. Эти документы регулируют правовые, технические и финансово-экономические аспекты международной торговли продуктами питания, включая снижение таможенных пошлин и устранение нетарифных ограничений.

В связи с событиями, связанными с политическим конфликтом на Украине, ряд отечественных экономистов – участников Московского экономического форума, призывают власти РФ выйти из членов ВТО, так как членство России в ВТО лишает государство возможности использовать большинство мер по защите внутреннего рынка, учитывая условия, на которых Россия была принята в организацию. Так, другие члены ВТО часто игнорируют требования отдельных стран, у которых возникли проблемы на внутреннем продовольственном рынке, а, кроме того, они не лишены, как Россия, возможности защищать собственных аграриев. Кроме того, не было примеров в истории, чтобы государство добивалось экономического развития без использования тех или иных протекционистских механизмов. Вследствие этого необходимо иметь свою доктрину протекционизма [5].

Глава представительства ЕС в Москве В. Ушацкис уже выступил с обвинениями в адрес России о том, что она нарушает правила ВТО и «политически мотивированное» эмбарго противоречит нормам ВТО. Однако, по мнению руководителя направления «Финансы и экономика» Института современного развития Н. Масленникова «... вопрос о выходе из ВТО не стоит, мы принимали решение о санкциях, опираясь на нормы этой организации. Другое дело, что эти нормы не всегда исполняются, но они существуют». Дискуссия о возможности выхода России из ВТО, куда она стремилась более 20 лет, лишней раз доказывает оши-

бочность проводимой в последние годы аграрной политики, которая преимущественно декларировала, но на практике не способствовала устойчивому и эффективному развитию аграрного сектора экономики. Сельское хозяйство в экономике страны занимает около 4% в стоимости ВВП, при этом на него приходится только 2,4% инвестиций, а доля в совокупном финансовом результате – лишь 0,8%. При этом финансовый результат по всей хозяйственной деятельности без учёта субсидий в 2013 г. оказался отрицательным – убыточность минус 1,7% [11]. В такой ситуации невозможно обеспечить не только расширенное, но и простое воспроизводство. Поэтому в условиях нарастающей финансово-экономической агрессии большинства крупнейших мировых держав в отношении России, непредсказуемости сценариев развития внешнеполитической ситуации и, как следствие, ситуации на внутреннем агропродовольственном рынке, следует, прежде всего, разработать механизмы его защиты на основе совершенствования государственного регулирования аграрного сектора экономики, создания максимально благоприятных условий для отечественных аграриев.

По мнению Руководителя Центра экономических исследований в Институте глобализации и социальных движений В. Колташова, арбитрж Всемирной торговой организации в отношении введённых Россией санкций не будет беспристрастен. Экономист полагает, что «...разрыв отношений России и членов Таможенного Союза, с ВТО необходим и неминуем». В качестве аргумента приводятся данные о том, что цель США и стран ЕС – разрушить крупные российские корпорации, которые несут серьёзную угрозу для западного бизнеса [1]. Другие экономисты также считают, сто Россия либо будет исключена из ВТО, либо её членство может быть приостановлено. Однако, Глава Сбербанка РФ Г. Греф не видит перспектив развития экономики России вне рамок ВТО. Он полагает, что у страны нет другого пути развития «...кроме как внутри и в гармонии с мировым сообществом» [4].

Таким образом, в настоящее время России нужна политика развития собственных рынков, политика протекционизма.

Современное состояние проблемы глобальной продовольственной безопасности характеризуется дальнейшей транснационализацией процессов производства и потребления продовольствия, диверсификацией сырьевых и перерабатывающих отраслей, новыми приоритетами инвестирования, разнообразием механизмов регулирования производства и реализации сельскохозяйственной продукции. Изменение общеэкономической конъюнктуры, состояния мирового рынка продовольствия и сырья, политические амбиции крупнейших западных держав – производители продовольствия вносят существенный дисбаланс в сложившийся механизм международного регулирования глобальной продовольственной безопасности.

Глобальный продовольственный кризис 2007-2008 гг. вызвал новый импульс у международного сообщества, связанный с необходимостью разработки дополнительных мер для создания устойчивости системы глобальной продовольственной безопасности. К их числу можно отнести Комплексную программу развития сельского хозяйства (КПРСХ) НЕПАД в Африке; Глобальную программу в области сельского хозяйства и продовольственной безопасности (ГПСХПБ), инициированную Всемирным банком в 2010 году по просьбе участников «группы двадцати»; Аквилскую инициативу «большой восьмерки» в 2009 году; и др. Международным сообществом было признано, что решить глобальную продовольственную проблему возможно только на основе улучшения уровня жизни беднейших слоев населения, увеличения их доходов; развития не только крупных, но и мелких фермерских хозяйств; улучшения экологической ситуации, свя-

званной с приостановкой деградации экосистем; усиления инновационной активности в аграрной сфере.

Обзор научных источников и материалы собственных исследований авторов позволили сформулиро-

вать стратегические приоритеты решения глобальной продовольственной проблемы, представленные на рисунке 1.

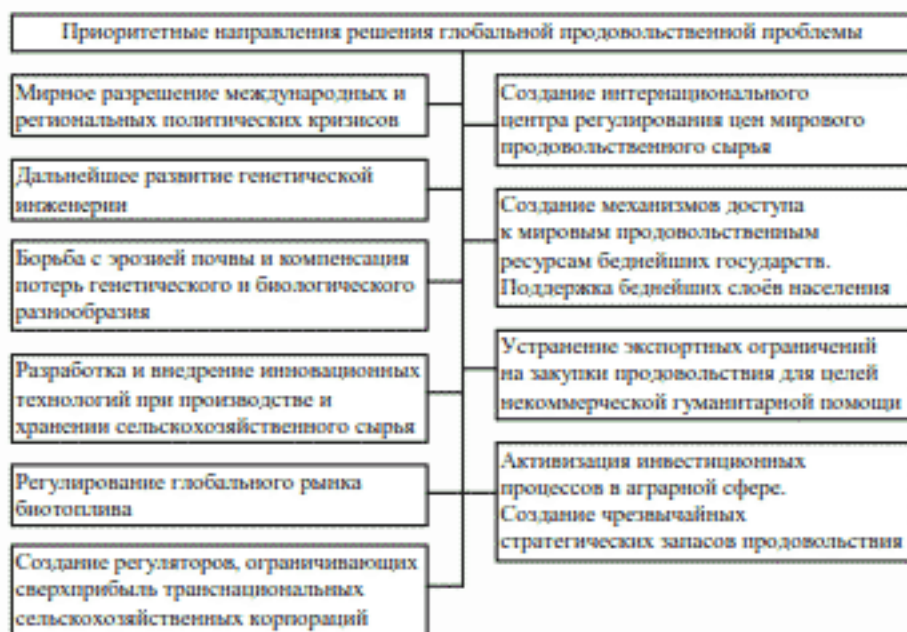


Рисунок 1 – Приоритетные направления решения глобальной продовольственной проблемы [9]

Однако наращивание производства продовольствия для удовлетворения будущих потребностей является необходимым, но недостаточным условием. Оно не позволит добиться значительного прогресса в борьбе с голодом и недоеданием, если не будет сочетаться с увеличением доходов и повышением уровня жизни беднейших слоев, особенно мелких фермеров в развивающихся странах. Способность мирового сообщества создать и обеспечить систему глобальной продовольственной безопасности определяется наличием необходимой ресурсной базы, соответствующими институциональными условиями, научным и инновационным потенциалом в аграрной сфере, увеличением доходов беднейших слоев населения. В контексте современной политической ситуации в мире, связанной с реализацией политических амбиций круп-

нейших индустриальных стран, обострением ситуации на Украине и в Сирии, на первый план выходит необходимость совершенствования международных правовых механизмов регулирования межгосударственных конфликтов, поиск компромиссов.

Дальнейшая дестабилизация политической ситуации в мире, связанная с необдуманным введением взаимных санкций, приводит не только к напряжению мировых финансовых рынков, но и тяжело сказывается на беднейших слоях населения, а также фермерах, других производителях аграрной продукции. Это может привести не только к ухудшению социально-экономической ситуации в мире, но и стать серьезным препятствием для решения проблемы обеспечения системы глобальной продовольственной безопасности.

Библиографический список

1. Безчастная М. ВТО приносит в жертву. Ответ России на санкции Евросоюза может разрушить сложившуюся международную экономическую систему / М. Безчастная // Газета Свободная пресса от 07.08.2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://svpressa.ru/t/94692>.
2. В Европе решили отказаться от мяса и молока клонов // Крестьянские ведомости: газета агробизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.agronews.ru/rubric_143/561.
3. Генно-модифицированная продукция: за и против // Крестьянские ведомости: газета агробизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.agronews.ru/rubric_143/561.
4. Греф Г. Россия и Всемирная торговая организация / Г. Греф // Прайм, 12 августа 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/ru/opinionmain.asp>.
5. Егорова А. Выход России из ВТО – лучший ответ на санкции / А. Егорова // Информационно-аналитическое издание ПРОВЭД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://provzd.pf/economics/fea/11503-vyход-rossii-iz-vto-luchshiy-otvet-na-sanktsii.html>.
6. Ковлев Е. Новые аспекты мировой продовольственной проблемы / Е. Ковлев // МЕМО. – 2005. – №3. – С. 3–9.
7. Коровкин В.П. Развитие импортозамещения – основа обеспечения продовольственной безопасности / В.П. Коровкин // Мир агробизнеса. – 2010. – №1. – С. 14–17.
8. Кудряков В.Г. Государственное регулирование региональной продовольственной безопасности в условиях санкционного режима / В.Г. Кудряков, Е.И. Артемова, Е.В. Плотникова // Политематический сетевой элек-

- тронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2016. – №123. – С. 2042-2057.
- Мельников Б.А. Приоритетные направления решения глобальной продовольственной проблемы / Б.А. Мельников // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – №98. – С. 916-925.
 - Светлов Н.М. Математические методы в анализе продовольственной безопасности: во-просы методологии / Н.М. Светлов, И.А. Оболенцев // Развитие АПК в контексте обеспечения продовольственной безопасности: Материалы VIII международной научно-практической конференции, 9-10 сентября 2010 г. / Под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований, 2010. – С. 206-213.
 - Ушаев И.Г. Современное состояние и проблемы развития АПК России / И.Г. Ушаев // Доклад на ученом совете ИЭ РАН от 20 мая 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vniiesh.ru/news/20579.html>.

References

- Bezchastnaya M. VTO prinoyat v zhertvu. Otvet Rossii na sankcii Evrosoyuzha mozhet raz-rushit' slozhivshuyusya mezhdunarodnuyu ehkonomicheskuyu sistemu / M. Bezchastnaya // Gazeta Svobodnaya pressa ot 07.08.2014 g. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://svpressa.ru/t/94092>.
- V Evrope reshili otkazat'sya ot myasa i moloka klonov // Krest'yanskije vedomosti: gazeta agrobiznesa [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.agronews.ru/rubric_143/561.
- Genno-modifitsirovannaya produkciya: za i protiv // Krest'yanskije vedomosti: gazeta ag-robiznesa [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.agronews.ru/rubric_143/561.
- Gref G. Rossiya i Vsemirnaya torgovaya organizaciya / G. Gref // Prajm, 12 avgusta 2014 g. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/ru/opinionmain.asp>.
- Egorova A. Vyhod Rossii iz VTO – luchshij otvet na sankcii / A. Egorova // Informacionno-analiticheskoe izdanie PROVEHD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://provehd.rf/economics/fea/11503-vyhod-rossii-iz-vto-luchshiy-otvet-na-sanktsii.html>.
- Kovlev E. Novye aspekty mirovoj prodovol'stvennoj problemy / E. Kovlev // MEMO. – 2005. – №3. – С. 3-9.
- Korovkin V.P. Razvitie importozameshcheniya – osnova obespecheniya prodovol'stvennoj bezopasnosti / V.P. Korovkin // Mir agrobiznesa. – 2010. – №1. – С. 14-17.
- Kudryakov V.G. Gosudarstvennoe regulirovanie regional'noj prodovol'stvennoj bez-opasnosti v uslovyah sankcionnogo rezhima / V.G. Kudryakov, E.I. Artemova, E.V. Plotnikova // Politematicheskij setevoy ehlektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. – 2016. – №123. – С. 2042-2057.
- Me'l'nikov B.A. Prioritetnye napravleniya resheniya global'noj prodovol'stvennoj problemy / B.A. Me'l'nikov // Politematicheskij setevoy ehlektronnyj nauchnyj zhurnal Ku-banskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. – 2014. – №98. – С. 916-925.
- Svetlov N.M. Matematicheskie metody v analize prodovol'stvennoj bezopasnosti: vo-prosy metodologii / N.M. Svetlov, I.A. Obolencev // Razvitie APK v kontekste obespeche-niya prodovol'stvennoj bezopasnosti: Materialy VIII mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii, 9-10sentyabrya 2010 g. / Pod red. V.G. Gusakova. – Minsk: Institut sistemnyh issledovanij, 2010. – С. 206-213.
- Ushachev I.G. Sovremennoe sostoyanie i problemy razvitiya APK Rossii / I.G. Ushachev // Doklad na uchenom sovete IEH РАН ot 20 maya 2014 g. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vniiesh.ru/news/20579.html>.

ОСНОВЫ РИСК - ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ (НА ПРИМЕРЕ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ)

Белов С.В., аспирант, ФГБУН ФИЦКИА РАН

Скрипниченко В.А., д.э.н., профессор, САФУ имени М.В. Ломоносова

Аннотация: В статье приведена аргументация целесообразности применения риск-менеджмента в современной системе управления развитием промышленного предприятия. Раскрыта эволюция и сущность интегрированного риск-менеджмента. Сформирована связь управления развитием с рисками предприятия. Проанализированы основные направления риск-ориентированного управления судостроительного предприятия.

Ключевые слова: интегрированный риск-менеджмент, управление развитием предприятия, промышленное предприятие, риск-ориентированное управление, риски внутренней среды.

Abstract: The article provides an argument for the expediency of applying risk management in the modern system of industrial enterprise development management. The evolution and essence of integrated risk management is disclosed. The connection between the management of development and the risks of the enterprise has been formed. The main directions of risk-oriented management of the shipbuilding enterprise are analysed.

Keywords: integrated risk management, enterprise development management, industrial enterprise, risk-oriented management, internal environment risks.

Введение

Актуальность современных исследований общественных отношений доказывает, что проблема риска приобретает все больше общезначимого значения, поскольку риск воспринимается одним из факторов современного и особенно будущего общества. Ряд авторов видит в этом даже изменение политико-экономических акцентов и начала процесса формирования на базе современного «индустриального общества» его новой фазы - «общества риска». Главной проблемой управления развитием предприятия будут не столько растущие потребности на средства для финансирования новых инвестиций, сколько необходимость резервирования капитала с целью обеспечения тех потребностей, которые будут вызваны рисками.

Цель: Рассмотреть каким образом должно развиваться промышленное предприятие в условиях неопределенности и риска, при возникновении необходимости коренных изменений его существования.

Основная часть

Проблемы управления развитием нашли значительное отражение в экономике, причем как на макроуровне - в форме экономического роста в работах Дж. М. Кейнса, Дж. Мида, У. Ростоу, так и на микроуровне - в контексте организационной экологии М. Ханна, Г. Карролла и Дж. Фримена и эволюционной экономики Р. Нельсона и С. Уинтера. Проблемы рисков анализируются в работах В.П. Буянова, И.Т. Балабанова[6], М.В. Грачевой, Р.М. Качалова, Б. Клейнера, В.В. Ковалева, М. Лазута, В.Т. Севрук, В.Л. Таиовцева, Е.А. Уткина, Н.В. Хохлова.

Непредсказуемые условия функционирования субъектов хозяйствования характеризуются высоким уровнем неопределенности и динамичности, что обуславливает необходимость поиска новых, соответствующих современным реалиям методических подходов к обеспечению успешного долгосрочного развития промышленного предприятия. В условиях неопределенности и быстро изменяемости конкурентной среды традиционные методы управления предприятием мало подходят. Оптимальным процессом, который направлен на выживание и стабильное функционирование предприятия в подобных условиях является развитие, которое является важным условием эффективности жизнедеятельности предприятия в конкурентной борьбе.

Экономическое развитие чаще всего рассматривается как многомерный процесс, охватывающий глубокую переориентацию и модернизацию всей экономической системы, что предусматривает осуществление радикальных изменений в институциональной, социальной и административной сферах.

Развитие предприятия может быть проведено в двух различных формах: революция (прежко, фазовый переход, катастрофа, которая предусматривает коренное изменение предприятия) и эволюция (форма развития, которая предусматривает поступательное, медленное, плавное качественное изменение на основе адаптации предприятия к условиям изменяющейся среды). Революционная форма развития напрямую связана с таким понятием, как «кризис». Основная функция кризиса - разрушение тех элементов, которые наименее устойчивы и жизнеспособны, в наибольшей степени нарушают единство предприятия. Кризис - это момент изменения программы эволюции, который готовит новые циклы развития системы. Кризис может побудить развитие промышленного предприятия, задействовать скрытые силы, способствуя изменениям, открывая возможности для изменения экономической парадигмы развития. Преодоление кризиса дает новый толчок развитию предприятия, способствует переходу на принципиально новый уровень организации и управления за короткое время, то есть в случае удачного преодоления кризиса значительно повышается эффективность деятельности предприятия, медленное эволюционное развитие заменяется резким революционным скачком. Поэтому для управления развитием предприятия предлагается применять процесс изменения эволюционного вектора развития на революционный для достижения целей существования предприятия.

Для ускорения развития экономических процессов на промышленном предприятии необходимо допускать, а в определенных границах даже намеренно создавать источники случайных воздействий, то есть неопределенности и порожденный ею риск. Рассмотрим более подробно эволюцию теорий риск-менеджмента. Классически под рисками рассматривают вероятность возникновения потерь, не до получения прибыли, нежелательное развитие среды функционирования, отклонение от установленных целей. В иностранной литературе риск трактуется как фактор времени, считая, что все факторы, влияющие на реализацию риска, связаны с динамикой среды функционирования во времени [2, с. 174]. Вернерко П.И. предлагает определение экономического риска, основываясь на принципах системного анализа, рассматривая риск как экономическую категорию, которая отражает характерные особенности восприятия заинтересованными субъектами экономических отношений объективной неопределенности и конфликтности, инманентных процессам целеполагания, управления, принятия решений, оценки, обусловленные возможными угрозами и неиспользованными возможностями [5, с. 25]. Приведенная трактовка связывает

риски не только с прямыми потерями, но также и с не использованными возможностями.

В экономической литературе существует большое многообразие классификаций рисков в зависимости от классификационных целей, и поскольку все риски

тесно связаны со средой функционирования организации, то их целесообразно разделять риски внешней и внутренней среды. Наиболее комплексная классификация рисков по сфере возникновения предложена Н.Ю. Подольчаком (рис.1, рис.2) [7].

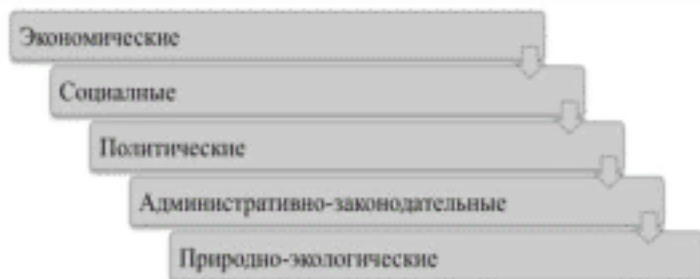


Рисунок 1 - Риски внешней среды промышленного предприятия

Примерами рисков внешней среды являются неблагоприятные изменения в налоговом и таможенном законодательстве, развитие инфляционных процессов, рост банковских кредитных ставок, снижение платежеспособности потребителей и тому подобное.

Примерами рисков внутренней среды могут быть риски низкой квалификации работников, недостаток необходимой информации при принятии управленческих решений, текучесть кадров (рис.2).



Рисунок 2 - Классификация рисков промышленного предприятия

С целью улучшения оценки влияния риска, связанного с долгосрочными угрозами рыночной позиции предприятия и определения основных направлений их нейтрализации, необходимо использовать элементы методологии стратегического менеджмента, а именно ресурсного подхода.

За период своего недолгого существования, риск-менеджмент как наука прошла ряд переосмыслений и доработок (см. рис. 3) [6, с. 58].

За последние годы в связи с бурным развитием сети Интернет, интенсивной глобализацией, развитием рынка производных инструментов, информационно-технологического развития радикально изменились и

подходы к управлению рисками, что немедленно привело к образованию новой стратегической системы риск-менеджмента (см. Таблицу 1).

Новая парадигма комплексно рассматривает риски всех отделов и направлений деятельности организации. Появилась и возможность получать сравнительные оценки по всем видам рисков.

Традиционно риск-менеджмент считался специализированной и обособленной деятельностью, однако новый подход формирует среду, при которой служащие и менеджеры всех уровней заинтересованы участвовать в системе риск-менеджмента [7].



Рисунок 3 - Этапы развития риск – менеджмента

Таблица 1 - Сравнение традиционных и стратегических методов управления риском промышленного предприятия

Традиционные методы управления риском	Стратегическая система риск-менеджмент
фрагментарность: каждое подразделение по мере своих возможностей самостоятельно управляет рисками в соответствии со своими функциями	интеграция: - на предприятии создано отдельное подразделение, которое занимается систематическим управлением рисками; - процесс управления рисками координируется руководством предприятия; - каждый сотрудник рассматривает риск-менеджмент как часть своей основной работы
эпизодичность: управления рисками происходит по желанию менеджера	непрерывность, динамичность: процесс управления рисками постоянный и непрерывный; быстрая реакция на внешние изменения
сегментное использование: внимание сосредоточено на определенном сегменте риска	охват всех стратегических направлений деятельности: исследованию подлежат все риски и определяются возможности управления ими

Основной концепции разработки новой системы риск-менеджмента является понимание каждым сотрудником необходимости перехода от фрагментарно реагирующего на риск к комплексным действиям анализа риска, что приводит к росту стоимости предприятия[8].

Целевые установки стратегии риск-ориентированного развития судостроительного предприятия, формируются по стадиям производственного цикла, и риски, вытекающие из круга стратегических проблем, представлены в виде таблицы 2.

Заключение

Для повышения жизнеспособности системы и ускорения ее развития необходимо допускать, а в определенных пределах даже намеренно создавать источники случайных воздействий. В ситуации неопределенности и риска предприятие должно мобилизовать все усилия для ее преодоления и обеспечения ско-

рейшего своего развития. Меняющиеся условия настоящего вносят изменения в политико-экономической акцент и начинают процесс формирования на базе современного «индустриального общества» его новой фазы - «общества риска». Причина таких изменений экономической ориентации современного общества проявляется в том, что главная проблема будущего хозяйственного развития будет проявляться не столько в возрастающей потребности на средства для финансирования новых инвестиций, сколько в необходимости резервирования капитала с целью обеспечения тех потребностей, которые будут вызваны рисками. Известные в России финансисты Е. Никбахт и А. Гроппели подчеркивают, что «... упор теперь делается на поиске путей эффективного использования ограниченных финансовых ресурсов и на инвестирование средств в активы или проекты, приносящие высокие доходы при малейшем риске».

Таблица 2 - Основные направления стратегии риск-ориентированного развития судостроительного предприятия и связанные с ними риски

Стратегические задания	Риски
1. На этапе проектирования	
1) повышение качества подготовки специалистов и разработка системы непрерывного обучения специалистов в сфере судостроения; 2) применение современных технологий в разработке новых технологических решений, повышающих эффективность судостроения; 3) использование иностранных технологий строительства судов, закупка за рубежом передовых судоремонтных и судостроительных технологий; 4) контроль над расходами на проведение научно-технических разработок	- инновационный риск; - инвестиционный риск; - риск разработки нерентабельного технологического решения; - риск потерь, вызванный неточными технико-экономическими расчетами; - риск потери финансовой независимости; - риск снижения финансовой устойчивости; - риск неплатежеспособности; - риск банкротства
2. На этапе строительства	
1) загрузка производственных мощностей; 2) строительство высококачественных судов, отвечающих мировым стандартам качества; 3) улучшение финансово-экономических условий строительства судов, в т. ч. за счет субсидирования процентных ставок по кредитам и лизинговым платежам, полученным в российских кредитных организациях под строительство судов на отечественных верфях, а также принятие ряда мер по снижению стоимости судов	- инвестиционный риск; - риск ликвидности; - производственно-технический риск
3. На этапе реализации	
1) диверсификация поставок продукции за счет выхода на новые рынки и развития флота России; 2) создание специальных судов и технических средств, формирования спроса на эти типы судов	- риск снижения финансовой устойчивости; - риск упущенной выгоды

Библиографический список

- Ахунжанова И. Н., Томашевская Ю. Н., Дрозд О. В. Управление региональной экономикой: мировые тенденции и перспективы развития кластеров судостроения в России. / Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент, 2015, №1, с. 7-17.
- Воробьев, С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2013. - 482 с.
- Зайнулин, Е. Р. Реструктуризация системы управления компанией путем построения модели корпоративного центра (на примере судостроительной отрасли) / Вестник Государственного университета управления, 2014, № 15, с. 25-29.
- Мокридин Р.Ю. Прогнозирование риска в рамках машиностроительного предприятия // Право и экономика: Сборник научных трудов. / Под ред. Н.Н.Косаренко. Вып. 2. М.: Изд-во МосГУ, 2008. С. 111-118.
- Новиков, А.И. Теория принятия решений и управление рисками в финансовой и налоговой сферах: Учебное пособие / А.И. Новиков, Т.И. Солодкая. - М.: Дашков и К, 2012. - 288 с.
- Стребел, П. Грамотные ходы. Как умные стратегия, психология и управление рисками обеспечивают успех бизнеса / П. Стребел, Э. Олссон; Пер. с англ. А. Столяров. - М.: Олимп-Бизнес, 2013. - 208 с.
- Уродовских, В.Н. Управление рисками предприятия: Учебное пособие / В.Н. Уродовских. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. - 168 с.
- Фирсова, О.А. Управление рисками организаций // О.А. Фирсова. - М.: МОУ Межрегиональная общественная организация Академия безопасности и выживания, 2014. - 226 с.
- Фомичев, А.Н. Риск-менеджмент / А.Н. Фомичев. - М.: Дашков и К, 2011. - 376 с.

References

- Ahunzhanova I. N., Tomashevskaya YU. N., Drozd O. V. Upravlenie regional'noj ehkonomikoj: mirovyje tendenci i perspektivy razvitiya klasteroj sudostroeniya v Rossii. / Vestnik YUzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: EHkonomika i menedzhment, 2015, №1, s. 7-17.
- Vorob'ev, S.N. Upravlenie riskami v predprinimatel'stve / S.N. Vorob'ev, K.V. Baldin. - M.: Dashkov i K, 2013. - 482 s.
- Zajnuln, E. R. Restrukturizaciya sistemy upravleniya kompaniej putem postroeniya modeli korporativnogo centra (na primere sudostroitel'noj otrasli) / Vestnik Gosudarstvennogo universiteta upravleniya, 2014, № 15, s. 25-29.
- Mokridin R.YU. Prognozirovaniye riska v ramkah mashinostroitel'nogo predpriyatiya // Pravo i ehkonomika: Sbornik nauchnyh trudov. / Pod red. N.N.Kosarenko. Vyp. 2. M.: Izd-vo MosGU, 2008. S. 111-118.
- Novikov, A.I. Teoriya prinyatiya reshenij i upravlenie riskami v finansovoj i nalogovoj sferah: Uchebnoye posobie / A.I. Novikov, T.I. Solodkaya. - M.: Dashkov i K, 2012. - 288 s.
- Strebel, P. Gramotnye hody. Kak umnye strategiya, psihologiya i upravlenie riskami obespechivayut uspekhi biznesa / P. Strebel, E.H. Olsson; Per. s angl. A. Stolyarov. - M.: Oлимп-Biznes, 2013. - 208 s.
- Urodovskih, V.N. Upravlenie riskami predpriyatiya: Uchebnoye posobie / V.N. Urodovskih. - M.: Vuzovskij uchebnyk, INFRA-M, 2012. - 168 s.
- Firsova, O.A. Upravlenie riskami organizacij // O.A. Firsova. - M.: MOU Mezhhregional'naya obshchestvennaya organizaciya Akademiya bezopasnosti i vyzhivaniya, 2014. - 226 s.
- Fomichyov, A.N. Risk-menedzhment / A.N. Fomichyov. - M.: Dashkov i K, 2011. - 376 s.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Васютченко И.Н., к.э.н., доцент, Таганрогский институт управления и экономики

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению вопросов институциональной поддержки российского экспорта в условиях увеличения внешнего давления со стороны зарубежных стран. Отмечается, что особую значимость в данных обстоятельствах приобретает совершенствование институциональной системы поддержки экспорта на региональном и муниципальном уровнях, которая позволит осуществить эффективное вовлечение в экспортную деятельность представителей малого и среднего бизнеса, экспортно ориентированных организаций и производственных компаний, что позволит активизировать их деятельность и повысить значимость регионов и их территориальных образований в процесс интеграции в мировую экономику.

Ключевые слова: экспорт, экспорт сельскохозяйственной продукции, поддержка экспорта, институциональная система поддержки экспорта.

Abstract: The issues of institutional support system of Russian export in the context of escalation of outside pressure on the part of foreign countries are considered in this article. It is noted that improvement of institutional support system of export at regional and municipal levels acquires a particular significance under these circumstances. It will help to realize an effective involvement of self-employed individuals, middle-sized companies, export-oriented institutions and manufacturing companies into activities. This will allow to promote their activity and to raise the significance of regions and their territorial entities in the process of integration into international economics.

Keywords: export, agricultural export, export support, institutional support system of export.

Повышение конкурентоспособности российской экономики на современном этапе зависит от внешних факторов, т.е. от развития мировой экономики. По мнению отечественных авторов, «характерной особенностью развития мировой экономики становится ее политизация, мировые рынки все в большей степени зависят от политических, чем от экономических факторов. Политика все более активно вмешивается в экономику, заменяя собой рыночную конкуренцию» [1]. Внутренние факторы, влияющие на развитие экономики России и ее регионов, существовали и до введения санкций со стороны зарубежных стран, и связаны с необходимостью проведения ее диверсификации в инерционном и инновационном направлениях и модернизацией на новой технологической основе. Развитие внешнеторговой деятельности позволит реализовать эффективное включение экономики РФ и ее регионов в мирохозяйственные связи и предопределяет необходимость формирования институциональной системы поддержки ВЭД (экспорта) на региональном и муниципальном уровнях.

Существенным фактором снижения экономического роста и ухудшения показателей внешней торговли РФ в 2010 – 2016 гг. является влияние изменившейся конъюнктуры мирового товарного рынка, замедления динамики международной торговли, а также технологических и финансовых санкций, введенных со стороны зарубежных стран, что актуализировало рассмотрение вопросов совершенствования институциональной системы поддержки экспорта. По данным Федеральной службы государственной статистики РФ (ФСГС РФ) за 2010 - 2016 гг. (табл.1) ухудшение экономических показателей прослеживается в сфере внешней торговли РФ с 2014г. Максимальное значение внешнеторгового оборота РФ зафиксировано в 2013г. и составило 841,274 млрд долл. США. В 2016г. внешнеторговый оборот РФ составил 467,941 млрд долл. и в сравнении с 2013г. существенно снизился на 373,333 млрд долл.США. Система аналитических показателей, отражающих динамику изменений внешнеторговой деятельности, представлены на рис. 1.

Таблица 1 - Динамика внешней торговли России за период 2010 - 2016 гг., млн долл. США, [2]

Наименование показателя	Период						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Внешнеторговый оборот, млн долл. США,	625 980	822 478	841 998	841 274	784 421	526 414	467 941
Абсолютное изменение, млн долл. США	-	196 498	19 520	-725	-56 852	-258 007	-58 473
Темп роста, %	-	131,39	102,37	99,91	93,24	67,11	88,89
Экспорт, млн долл. США,	397 068	516 718	524 735	525 976	497 359	343 512	285 674
Абсолютное изменение, млн долл. США	-	119 650	8 017	1 241	-28 617	-153 847	-57 838
Темп роста, %	-	130,13	101,55%	100,24	94,56	69,07	83,16
Импорт, млн долл. США	228 912	305 760	317 263	315 298	287 063	182 902	182 267
Абсолютное изменение, млн долл. США	-	76 848	11 503	-1 966	-28 235	-104 160	-635
Темп роста, %	-	133,57	103,76	99,38	91,05	63,72	99,65
Сальдо, млн долл. США	168 156	210 958	207 472	210 679	210 296	160 610	103 407

Расчитано автором по [2].

Экспортные операции РФ в 2016г.составили 285,7 млрд долл. США и по сравнению с 2015г. снизились на 38,5 млрд долл. США. Сальдо внешнеторгового баланса в 2016г. сложилось положительное - 103, 407 млрд долл. США.

Одну из ключевых позиций в российском экспорте занимает агроэкспорт. Доля РФ в мировом экспорте сельскохозяйственной продукции в 2016г. составила 1,8%. Ведущие позиции в экспорте сельскохозяйст-

венной продукции занимают США, Канада, Австралия, Евросоюз, Китай (табл.2).

Из приведенных данных (табл.2) видно, что позиция России ниже, чем у ведущих мировых экспортеров, что свидетельствует о недостаточной институциональной поддержке экспорта и, как следствие, о незначительной доле участия предприятий российского сельского хозяйства в международном обмене.

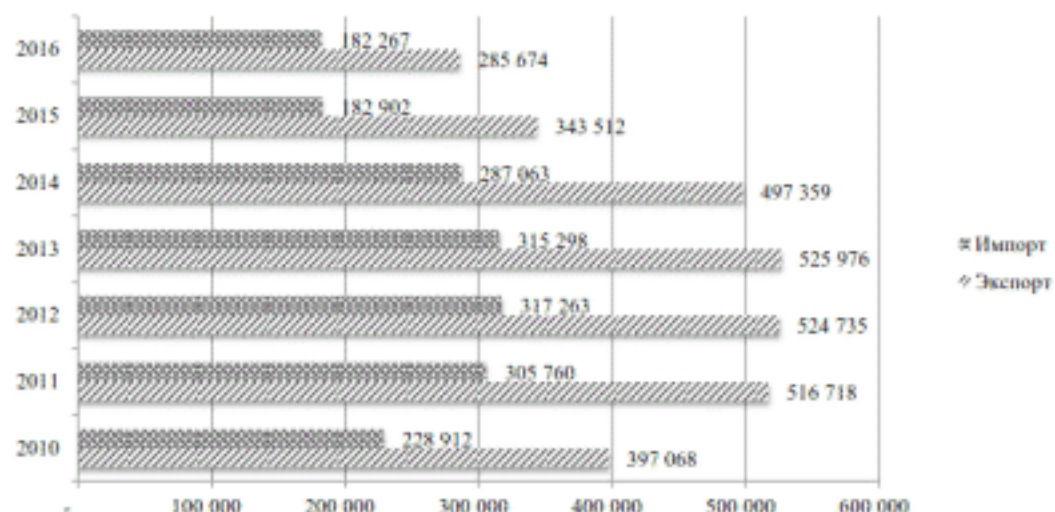


Рисунок 1 - Внешнеторговые операции РФ за период 2010-2016гг., млн долл. США Составлено автором по [2]

Таблица 2 - Ведущие экспортеры сельскохозяйственной продукции [3]

Страна	Доля в мировом экспорте с/х продукции, %			
	2000г	2008г	2015г	2016г
США	12,9	10,4	10,4	10,4
Канада	6,3	4,0	4,0	4,0
Евросоюз	10,1	9,5	10,0	10,1
Австралия	2,9	1,9	2,3	2,1
Китай	3,0	3,2	4,6	4,8
Россия	1,4	1,9	1,8	1,8

Составлено автором по [3]

Развитие сельского хозяйства и поддержка сельскохозяйственных производителей в зарубежных странах устойчиво прогрессирует. Сельское хозяйство, подобно другим отраслям экономики, является объектом активного государственного вмешательства: в США, например, государственной поддержкой разного рода охвачено примерно 30% производимой

сельскохозяйственной продукции, в ЕС – 70% [4]. Наличие высокоразвитого и эффективного сельского хозяйства – неременная характеристика передовой экономики. Сельское хозяйство западных стран развивается интенсивно, и его удельный вес в национальных ВВП у ряда стран составляет от 1% до 2% (табл.3).

Таблица 3 - Доля сельского хозяйства в ВВП, % [5]

Составлено автором по [5]

Страна	Доля сельского хозяйства в ВВП, в %								
	2000	2005	2007	2008	2010	2012	2013	2014	2015
Евросоюз	2,372	1,802	1,695	1,641	1,616	1,674	1,743	1,654	1,592
Германия	1,057	0,759	0,825	0,894	0,79	0,782	0,944	0,777	0,636
Великобритания	0,869	0,638	0,628	0,697	0,73	0,667	0,715	0,677	0,652
Франция	2,343	1,879	1,80	1,687	1,792	1,819	1,627	1,731	1,736
Италия	2,849	2,25	2,105	2,009	1,969	2,189	2,328	2,158	2,248
Испания	4,121	3,025	2,711	2,492	2,551	2,488	2,822	2,525	2,513
Дания	2,498	1,348	1,384	1,002	1,404	1,931	1,489	1,579	1,119
Нидерланды	2,497	2,008	1,965	1,769	1,907	1,751	1,9	1,841	1,804
США	1,189	1,179	1,087	1,153	1,056	1,241	1,452	1,334	1,330
Канада	1,507	1,703	1,423	1,78
Бразилия	5,523	5,478	5,18	5,408	4,842	4,912	5,294	5,223	5,215
Австралия	3,387	3,161	2,401	2,520	2,378	2,447	2,481	2,409	2,502
Китай	14,676	11,641	10,251	9,786	9,53	9,42	9,295	9,06	8,88
Россия	6,435	4,497	4,411	4,403	3,867	3,669	3,824	4,206	4,63

В России эта доля снизилась с 6,5% в 2000г. до 3,7% в 2012г., в период с 2013г. по 2016г., наблюдался рост до - 4,5%. Государственная поддержка и развитие сельского хозяйства в РФ начали осуществляться с принятием Национального проекта «Развитие АПК».

Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» [6], позволил осуществить реализацию государственных программ развития сельского хозяйства (рис.2) и достичь существенных результатов в этом направлении отрасли. Так, в 2016г. агроэкспорт превысил экспорт отраслей машиностроения, военно-промышленного комплекса.



Рисунок 2 - Государственные программы поддержки и развития сельского хозяйства в РФ и периоды ее реализации [6]

Отдельного внимания заслуживают внутренние проблемы и противоречия в развитии отрасли: отсутствие квалифицированных кадров рабочих специальностей, отсталость российской аграрной науки и образования, низкая эффективность использования пахотных земель, не отличающаяся устойчивостью политика государственной поддержки (объемы финансирования, набор программ и мероприятия их реализации подвержены изменениям в течение периода (года), различия в уровне поддержки по категориям хозяйств и субъектам РФ), которые не позволяют в полном объеме использовать ее экспортные возможности. Ведущие эксперты [7], анализируя тенденции мирового экспорта и возможности расширения экспортных поставок из России, отмечают, что экспортные возможности основаны «на имеющихся конкурентных сравнительных преимуществах ряда отраслей, благоприятных перспективах развития важных для России товарных и региональных рынков» [6, с.356].

Одним из наиболее динамично развивающихся направлений современной экономической политики зарубежных стран является поддержка экспорта. Решая задачи повышения национальной конкурентоспособности, развитые и многие успешно развивающиеся страны в последние годы значительно повысили интенсивность и масштабы институциональной системы поддержки экспорта продукции, которая включает следующие элементы: торгово-политическая поддержка экспорта, финансирование и страхование экспортных операций, налоговое стимулирование экспортных операций, информационная поддержка экспортных операций.

В институциональном аспекте государственная поддержка экспорта в РФ требует дальнейшего развития, поскольку необходимо системное совершенствование механизмов и инструментов поддержки, а также снижение внутренних и внешних барьеров на каждом этапе. Созданы и развиваются институты поддержки экспорта, приняты и утверждены ряд государственных программ в этом направлении. К институтам следует отнести, например, такие, как Российский экспортный центр (АО «РЭЦ»), включающий Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСПАР»), Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (АО «Росэксимбанк»). К инструментам реализации приоритетов государственной политики в сфере ВЭД относятся следующие программы: Государственная программа «Развитие внешнеэкономической деятельности», утв. Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 330 в редакции от 31.03.2017; Приоритетные проекты по направлению «Международная кооперация и экспорт», которые охватывают продукцию гражданского машиностроения по следующим отраслям: автомобилестроение, сельскохозяйственное

машиностроение, железнодорожное машиностроение, авиастроение [8,9].

В зарубежных странах значительная роль в поддержке национального экспорта отводится ассоциативным структурам. Использование таких структур в экономике РФ позволит активизировать деятельность российских участников экспортной деятельности. Формирование ассоциативных объединений (в форме некоммерческих предприятий, союзов) необходимо для решения целого ряда проблем на федеральном, региональном и местном уровнях: ведение мониторинга за конъюнктурой мировых товарных рынков, обеспечение статистической информацией на внешних рынках, информационно-консультационное содействие, подготовка и переподготовка кадров в области осуществления экспортной деятельности. Следует активизировать информационно-консультационное обслуживание участников ВЭД, запустить полномасштабный информационный ресурс по осуществлению внешнеэкономической (экспортной) деятельности на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Особый интерес отечественных производителей вызывают проходящие международные выставки, участие в которых не всегда доступно участникам ВЭД (организациям малого и среднего бизнеса) вследствие отсутствия финансовой и информационной поддержки на региональном и муниципальном уровнях.

Так, Россия в 2016г. впервые принимала участие в работе Международной торгово-промышленной выставки Gulfood (ОАЭ, Дубай), на которой присутствовали свыше 3000 международных компаний из более чем 120 стран. В 2017г. на выставке была представлена объединенная региональная экспозиция Ростовской области, Ставропольского края и Республики Татарстан. В работе выставки приняли участие компании АПК «Мираторг», ПАО «Черкизово», ГК «Дамате», ООО «Агро-Альянс», в экспозиции Ростовской области представлена продукция российских компаний ООО «Михакино», ОАО «Азовская кондитерская фабрика», ООО «Астон», ООО «Динское золото», ООО ПКФ «Маяк», ЗАО «Молодец», ООО «Хлебзернопродукт» (торговая марка «С.Пудов»). Однако следует отметить, что в полном объеме информационную поддержку получают крупные экспортно ориентированные компании.

Важно подчеркнуть, что особого внимания заслуживает деятельность экспортеров (юридические и физические лица (индивидуальные предприниматели)) и их поддержка в разрешении вопросов, связанных с осуществлением экспортных операций, поскольку участие малого и среднего бизнеса позволит занять определенную нишу на внешнем рынке. «Смещение фокуса экспортной политики непосредственно на экспортера предполагает, что при наличии у предпринимателя конкурентоспособной продукции и желания ее экспортировать все институты поддерж-

ки консолидируют и координируют свои усилия для продвижения и реализации продукции на внешний рынок» [10]. Вовлеченность в экспортную деятельность предприятий малого и среднего бизнеса в 2016г. составляет менее 1% от всех зарегистрированных предприятий в РФ по данным ФСГС РФ. Для осуществления деятельности в экспортной сфере необходимо подготовленное предпринимательское сообщество, обладающее соответствующими знаниями и профессиональными компетенциями во внешнеэкономической сфере.

Таким образом, особую значимость в настоящее время приобретает устранение недостатков в функ-

ционировании механизма поддержки экспорта, развитие институциональной системы поддержки экспорта на региональном и муниципальном уровнях. Эффективное вовлечение в экспортную деятельность представителей малого и среднего бизнеса должно обеспечиваться мерами государственного регулирования внешнеэкономической сферы и включать различные методы поддержки российских экспортеров (экспортно ориентированные компании, производственные компании и индивидуальные предприниматели), что позволит активизировать их деятельность и повысить значимость регионов и их территориальных образований в процессе интеграции в мировую экономику.

Библиографический список

1. Линецкий А. Ф., Тарасов А. Г., Ковалев В. Е. Роль регионов во внешнеэкономической деятельности России в условиях новых геополитических вызовов // Экономика региона. — 2017. — Т. 13, вып. 3. — С. 827-838
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.gks.ru>, свободный (дата обращения 14.12.2017г.)
3. WTO, World Trade Statistics Review 2017, Table A.14 «Top 10 exporters and importers of agricultural products, 2016» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.wto.org> свободный (дата обращения 28.12.2017г.)
4. Васютченко И.Н. Государственная поддержка экспорта: мировой опыт//Terra Economicus. 2010. Т. 8. № 1-3. С. 243-250.
5. The World Bank, World Development Indicators 2016, Table 4.2 «World Development Indicators: Structure of output» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.worldbank.org>, свободный (дата обращения 28.12.2017г.)
6. Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ в редакции от 01.07.2017 «О развитии сельского хозяйства» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://consultant.ru/> (дата обращения: 28.12.2017).
7. Спартак А.Н., Французов В.В., Хохлов А.В. Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки / А.Н. Спартак А.Н., В.В. Французов, А.В.Хохлов. М.: ВАВТ, 2015. 384 с.
8. «Паспорт приоритетного проекта «Международная кооперация и экспорт в промышленности» (утв. президентом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам, протокол от 30.11.2016 № 11): Распоряжение Правительства РФ от 31.08.2017 № 1876-р «Об утверждении Стратегии развития экспорта в отрасли сельскохозяйственного машиностроения на период до 2025 года», Распоряжение Правительства РФ от 31.08.2017 № 1877-р «Об утверждении Стратегии развития экспорта продукции автомобильной промышленности в Российской Федерации на период до 2025 года». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://consultant.ru/>(дата обращения: 28.12.2017).
9. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (и «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://consultant.ru/>(дата обращения: 28.12.2017).
10. Спартак А.Н. Возможности российской экспортной экспансии и ее государственная поддержка// Российский внешнеэкономический вестник, 2017г. №5,с. 3-18

References

1. Lineckij A. F., Tarasov A. G., Kovalev V. E. Role of regions in the foreign economic activity of Russia in the conditions of new geopolitical challenges // *Economics of the region*. — 2017. — T. 13, vyp. 3. — S. 827-838
2. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa :<http://www.gks.ru>, svobodnyj (data obrashcheniya 14.12.2017g.)
3. WTO, World Trade Statistics Review 2017, Table A.14 «Top 10 exporters and importers of agricultural products, 2016» [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://www.wto.org> svobodnyj (data obrashcheniya 28.12.2017g.)
4. Vasyutchenko I.N. Gosudarstvennaya podderzhka ehksporta: mirovoj opyt//Terra Economicus. 2010. T. 8. № 1-3. S. 243-250.
5. The World Bank, World Development Indicators 2016, Table 4.2 «World Development Indicators: Structure of output» [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://www.worldbank.org>, svobodnyj (data obrashcheniya 28.12.2017g.)
6. Federal'nyj zakon ot 29.12.2006 № 264-F v redakcii ot 01.07.2017 «O razvitii sel'skogo hozyajstva» [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://consultant.ru/> (data obrashcheniya: 28.12.2017).
7. Spartak A.N., Francuzov V.V., Hohlov A.V. Mirovoj i rossijskij ehksport: tendenci i perspektivy razvitiya, sistemy podderzhki / A.N. Spartak A.N., V.V. Francuzov, A.V.Hohlov. M.: VAVT, 2015. 384 s.
8. «Pasport prioritetnogo proekta «Mezhdunarodnaya kooperacija i ehksport v promyshlennosti» (utv. prezidentom Soveta pri Prezidente RF po strategicheskomu razvitiyu i prioritetnym proektam, protokol ot 30.11.2016 № 11): Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 31.08.2017 № 1876-r «Ob utverzhenii Strategii razvitiya ehksporta v obrasli sel'skohozyajstvennogo mashinostroeniya na period do 2025 goda», Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 31.08.2017 № 1877-r «Ob utverzhenii Strategii razvitiya ehksporta produkcii avtomobil'noj promyshlennosti v Rossijskoj Federacii na period do 2025 goda». [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://consultant.ru/>(data obrashcheniya: 28.12.2017).
9. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 17.11.2008 № 1662-r (red. ot 08.08.2009) «O Konceptcii dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda» (i «Konceptcija dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda»). [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://consultant.ru/>(data obrashcheniya: 28.12.2017).
10. Spartak A.N. Vozmozhnosti rossijskoj ehksportnoj ehkspancii i ee gosudarstvennaya podderzhka// Rossijskij vnesheehkonomicheskij vestnik, 2017g. №5,s. 3-18

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Галиева Э.Ф., Башкирский государственный университет

Аннотация: В статье описаны основные особенности реализации кадровой политики в торговле, особенности самих кадров и влияние кадров предприятий торговли на его доходность и имидж. Рассмотрены такие факторы как создание профиля сотрудника, и проблемы современной кадровой политики. Указаны общие концепции развития кадровой политики в торговле в современных условиях рынка.

Ключевые слова: торговля, кадровая политика, профиль сотрудника, кадровая служба, рекрутинг, текучесть кадров, менеджмент, гипермаркет, торговая сеть.

Abstract: The article describes the main features of the implementation of personnel policy in the trade, especially the frames themselves and the effect of the frame of trade enterprises on its profitability and image. Considered such factors as the creation of staff profile and problems of modern human resources policy. Provided General concepts for the development of personnel policies in trade in modern market conditions.

Keywords: trade, personnel policies, staff profile, human resources, recruitment, turnover, management, hypermarket, trading network.

Кадровая политика в торговле в современных условиях, диктуется в первую очередь, огромной конкуренцией носит массовый характер и выполняет стратегические намерения.

Основные направления кадровой политики в предприятиях торговли схожи с общепринятыми аспектами, и в тоже время имеют свои особенности. Общими являются:

- анализ и планирование рабочих мест
- обеспечение предприятия квалифицированными сотрудниками,
- набор персонала и его отбор,
- адаптация,
- развитие и обучение персонала,
- мотивация работников организации и
- оценка результативности труда и персонала.
- обеспечение трудовой дисциплины и безопасности труда [1;130]

В силу специфических особенностей работы на предприятии торговли кадровая политика учитывает:

- Обеспечение кадрами предприятия с некоторым запасом потенциальных кадров, в силу длительности рабочего дня, и текучести кадров
- Программы обучения сотрудников весьма интенсивные и короткие.
- Кадры часто без опыта работы или трудоустраиваются, носит временный характер
- Мотивация персонала имеет свои особенности, носит статус «справедливого», кандидат должен понимать это при устройстве на работу
- Кадры, настроенные на перспективу роста в торговле должны понимать, что такая перспектива для них есть
- На рабочем месте постоянный контроль, оценка поведения и внешнего вида, причем не всегда именно со стороны компании
- Рабочая атмосфера на рабочем месте носит специфический характер, здесь и фактор текучести кадров, и наличие посторонних в зоне ответственности как вспомогательной силы и клиентов предприятия-покупателей
- Возможные конфликты по факту рабочего времени, в силу, длительности рабочего дня, и планируемых рокировок персонала.
- Переход в методах работы по подбору персонала самой кадровой службы торгового предприятия от бюрократической основы к маркетинговой

Рассматривая более тщательно некоторые пункты надо учесть, что они возникли именно вследствие распространения сетевых магазинов и супермаркетов. В таких крупных магазинах на сегодняшний день работает много молодых или неопытных сотрудников. Появились сотрудники с неполным рабочим днем, возможностями подработки, временные сотрудники,

приходящие в помощь персоналу от сторонних организаций. Продолжительность трудового дня нестандартная, в том числе и мотивация за работу с таким графиком. Плюс большой коллектив, который целый день на виду у множества людей, покупателей и коллег. Наличие контроля над работой персонала, со стороны непосредственного руководства, сторонних участников, контролирующих инстанций и в дополнение ко всему изменчивость потребительского спроса. В совокупности данные факторы оказывают огромное влияние на текучесть, поэтому набор сотрудников для кадровой службы несет сложную задачу.

Выделить хочется некоторые моменты, такие как:
- массовая потребность в персонале ведет к найму неопытного персонала, или с небольшим опытом. Сотрудник, имеющий цель работать ближе к дому, просто работать, чтоб, где то работать или это первая работа, не требующая определенного образования – в 70% это временный и безответственный работник.

- нестандартная рабочая неделя и продолжительность рабочего времени, это тот фактор, который отпугивает потенциальные кадры. Предприятия идут на различные уловки с графиками, со сменами и мотивациями, которые оказываются тем же отталкивающим фактором для грамотного кадра.

-специфика работы на виду, публичность также является отпугивающим фактором для претендентов.

-публичность диктует определенные требования к внешнему виду, поведению сотрудника. Очень часто торговое предприятие теряет свой доход, экономия именно на этом показателе, а он в свою очередь является отталкивающим фактором для покупателей

-диктатура потребительского спроса вносит свою лепту на специфику, Праздничные дни, нагрузки в определенные дни недели и часы могут преобразовать управляющий состав магазина в продавца или кассира.[2;100-124]

От кадровой политики торговой компании зависит и бизнес результат. Стало трудно выйти на рынок в статусе работодатель торговой компании, чтоб набрать действительно грамотный и ответственный персонал. Здесь, наряду с правильным подбором кадров, важен еще, и стратегический показатель. Постановка приоритетов, создание репутации на рынке важны для потенциального работника. Когда при найме в новую торговую компанию сотрудник знает, что его условия труда, условия оплаты будут справедливыми, то атмосфера в коллективе будет доброжелательной, а соответственно подтянутся и командная работа на результат. Здесь важно разработать эффективные мотивационные программы, чтоб закрепить полученное, и избежать текучести персонала.

Зачастую торговые сети являются конкурентами не только за покупателя, но и в плане лучших сотрудников.

Некоторые сети принципиально пиарят невозможность трудоустройства к ним кадров из конкурирующих компаний, теряя при этом действительно квалифицированный персонал. Такая кадровая политика, например в известной в России крупной торговой сети «Магнит». Зарубежный работодатель быстрее наберет к себе профессионалов, чем отечественный ритейл без создания правильного имиджа. [3;106-110]

Многие торговые предприятия сначала создают изначально профиль для будущего персонала. К профилю прилагается тщательно разработанные требования, которые должны обеспечить корпоративную культуру компании и выполнение специфики вакансии. В том числе необходимые профессиональные умения и личностные характеристики. Разрабатывается мини тест для отбора кандидатов, чтоб на начальном этапе собеседования отсеять не пригодный персонал, определить уровень квалификации и мотивацию сотрудника. Если будущий сотрудник не имеет опыта работы, ему могут дать шанс поработать и проявить себя в торговой компании.

Вот примерный профиль для устройства на работу в компанию известного сотового оператора на должность консультанта:

Требования к соискателю:

- Активность
- Целеустремленность
- Доброжелательность и готовность помочь
- Высокий уровень коммуникабельности, грамотная речь
- Стремление к получению новых знаний и финансовой независимости
- Уверенный пользователь ПК
- Доброжелательное отношение к людям.
- Легкость и открытость в общении.
- Презентабельный внешний вид.
- Возраст: 20–31 лет.

Как видно из профиля, в данную компанию можно устроиться работать и работать, не имея определенного опыта работы в продажах.

Грамотный отдел рекрутинга всегда выяснит мотивацию будущего сотрудника, что в дальнейшем поможет найти рычаги давления на него с целью получения результатов продаж.

Как правило, на работу стараются взять относительно молодой персонал, забывая, что опыт есть именно у возрастных работников. Порою опытный сотрудник далеко за 30 даст фору команде молодых специалистов. Причем он может даже не обучаться, а учить. Ошибка многих работодателей в этом вопросе ведет к тому, что опытный специалист вынужден уступить свое место молодежи, и предприятие теряет профессионализм, зато имеет потенциал. [6;239]

При приеме на работу в торговую компанию сотрудники проходят обучение, не зависимо от квалификации. Персонал с опытом работы проходит инструктаж. Особенности обучения персонала направлены на внимание в специфику предприятия торговой структуры, в том числе получение азов продаж и этике общения.

Например, если обучают сомелье в винный супермаркет, то он в ходе обучения получает знания ассортимента вин и алкогольной продукции, и навыки техники продаж. В результате обучения сомелье должен уметь проводить презентации и дегустации напитков, уметь применить знания по категориям напитков для любого клиента торговой точки.

Обучение персонала при трудоустройстве в торговые предприятия не заканчивается с выходом на работу, торговля подразумевает постоянное совершенствование сотрудников. Новый товар, новая услуга требует знаний и умений, поэтому на протяжении всего времени работы руководитель организует обучение знаниями товара и услуги. Так же может прое-

дить обучение методам продаж, или повышения квалификации с целью повышения мотивации.

Обучение проходит не только персонал торгового зала, но и высший менеджмент предприятия. У каждого звена своя программа обучения, но цель одна – повышение доходности компании и улучшение уровня обслуживания.

Важным фактором в работе с персоналом является его мотивация. Эффективная мотивация повышает лояльность сотрудников и стимулирует на труд. В торговых предприятиях сотрудники всегда рассчитывают на справедливость, поэтому система мотивации носит и материальный и нематериальный характер.

Массовый характер кадровой политики накладывает на отделы кадров многофункциональность, поэтому сейчас стало выгодным обращаться к услугам «Кадрового сопровождения».

Суть и выгода такого сопровождения в следующем:

- помощь в налаживании, восстановлении или оптимизации кадрового делопроизводства.
- сокращение издержек оплаты высококвалифицированных специалистов со стороны, избегание ошибок с подбором такого специалиста.
- работа кадрового сопровождения обеспечивается юридической поддержкой
- доступная стоимость аутсорсинга
- бесплатная услуга по онлайн взаимодействию персонала и HR-сотрудников ритейл-организации.

Стоит отметить еще одну специфику кадровой политики торговой организации, такую как профессиональное выгорание сотрудников торговли и необходимость ее профилактики.

Профессиональное выгорание возникает из-за постоянного повышения стресса, как следствие истощение эмоциональных, личностных ресурсов человека.

К группам риска обычно относят:

- Персонал, ведущий активную деятельность в сфере общения с покупателями, клиентами, коллегами. Это могут быть и руководители, и менеджеры по закупке и снабжению, продавцы, кассиры. Причем истощение может произойти перед устройством человека на работу в торговлю, а проявится на фоне стресса именно здесь.

- Персонал коллектива с жесткой конкуренцией, или новый сотрудник с первых дней доказывающий свой потенциал или пытающийся проявить себя. Сотрудники компаний, где практикуется жесткая профессиональная конкуренция.

Бывает профессиональное выгорание настолько заразным, что выгореть может целая команда. Поэтому такое выгорание надо предотвращать. Ведь вернуть в строй такого сотрудника невозможно, но чертвяк для торговой точки такими последствиями как:

- -текучесть кадров;
- -низкое КПД сотрудников (частые чаепития и курение)
- - конфликтные ситуации в коллективе [4;192]

Как следствие снижение выручки, доходности и падение имиджа компании в целом. Согласно проведенным опросам, в городе Москве и Московской области почти треть опрошенных ответила, что их отказ от торговой точки, удовлетворяющих их ценовые запросы, связан только из - за проблемы с персоналом. [8]

Поэтому во избежание такой болезни персонала надо в целях профилактики, не допускать стрессовых ситуаций, таких как; невыполнение справедливости, непосильные нагрузки для сотрудников, неэффективная мотивационная система, не соблюдение графиков работы и отдыха персонала, в том числе корпоративного. [5;224]

На фоне перечисленных особенностей хочется выделить общие требования к кадровой политике в современных условиях:

1. Кадровая политика прямо пропорциональна стратегии развития предприятия в области кадрового обеспечения.

2. Гибкость кадровой политики. Подразумевает обеспечение стабильности ожиданий персонала и динамичность в соответствии с изменением тактики предприятия в области интересов персонала.

3. Экономическая обоснованность кадровой политики

4. Обеспечение индивидуального подхода к персоналу

Получается, что задачей кадровой политики в современных условиях является формирование системы работы с сотрудниками ориентируясь на экономический показатель и социальный эффект с соблюдением законодательства.

Для примера можно взять торговую сеть гипермаркетов «Лента». Хочется отметить, что сама сеть гипермаркетов Лента является неким Ноу-хау в розничной торговле. При этом в ней при высокой технологичности процесса торговли связаны все звенья системы настолько тесно, что нет ничего лишнего.

Но оценивая кадровую политику компании, выявлены огромные недочеты в работе отдела по персоналу:

- при ярких и громких лозунгах в заботе о персонале компании, стабильность есть лишь в высших эшелонах управления компанией и в числе специалистов

- огромная текучесть кадров среди продавцов, кассиров, и низшего звена сети, основы «формирующей результат».

- бюрократическая система работы отдела кадров
- не проводится оценка персонала и результаты его работы

- нет системного подхода к обучению и переквалификации кадров

- нет роста среди персонала низшего звена

- нет положения о найме работников, в том числе и нет резерва персонала

- отсутствует кадровая стратегия

- у персонала нет четко поставленных целей, и каких либо перспектив

- система мотивации только материальная,

- обеспечен только минимум в плане социально - психологического климата.

Исходя из этого анализа, такому современному предприятию мешают развиваться работа только кадровой службы.[7]

При всей адекватности и верности новых веяний в кадровой политике оценить и внедрить ее оказалось делом весьма не простым даже для новаторских торговых компаний, что уж говорить о небольших торговых предприятиях. Считаю, что правильную кадровую политику надо вводить изначально, потому что переделывать порою бывает просто невозможно. Как говорят, рыба гниет с головы, возможно проблема кадровой политики именно в этом?

Таким образом, думаю, что для любого продавца всегда ценны такие качества как:

- приятный,
- общительный,
- открытый человек с чувством юмора
- стрессоустойчивый
- здоровый
- адекватный
- трезвый
- добросовестный

Вот как это оценить работникам рекрутинга на месте, поможет скорее всего грамотный подход к подбору самого отдела, где пока зачастую работают не специалисты, а знакомые или родственники, а работники получившие образование по работе с персоналом продают нам товары народного потребления.

Библиографический список

1. Петренко В.В. Кадровая политика как инструмент эффективного управления персоналом.-2-е изд.-М.: ИТК «Дашков и К», 2013.-136с.
2. Воробьев В.П., Солодовникова Ю.С основы управления персоналом в торговой организации // Менеджмент.-2014.-№5(126).-С.106-124.
3. Борисова Е.В., Савочкин П.В. Роль доверительных отношений в управлении сотрудниками работающими с клиентами// Менеджмент.-2011.-№3.-С.106-110.
4. Алавердов, А.Р. Управление персоналом: Учебное пособие / А.Р. Алавердов, Е.О. Куроедова, О.В. Нестерова. - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 192 с.
5. Архипова, Н.И. Управление персоналом торговой организации. Краткий курс для бакалавров / Н.И. Архипова, О.Л. Седова. - М.: Проспект, 2016. - 224 с.
6. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом. Практикум: Учебное пособие для студентов вузов / Т.Ю. Базаров. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 239 с.
7. Квалификация торгового персонала, [Электронный ресурс]. - режим доступа URL: <http://www.superjob.ru/research/articles/111856/rynok-truda-sankt-peterburga-avgust-2015/>(Дата обращения 14.02.2016).
8. Рынок труда, Обзоры рынка труда [Электронный ресурс]. - режим доступа URL: <http://spb.hh.ru/article/16635> (Дата обращения 14.02.2016).

References

1. Petrenko V.V. Kadrovaya politika kak instrument ehffektivnogo upravleniya personalom.-2-e izd.-M.: ITK «Dashkov i K», 2013.-136s.
2. Vorob'ev V.P., Solodovnikova YU.S osnovy upravleniya personalom v trgovoy organizatsii // Menedzhment.-2014.-№5(126).-S.106-124.
3. Borisova E.V., Savochkin P.V. Rol' doveritel'nykh otnosheniy v upravlenii sotrudnikami rabotayushchimi s klientami// Menedzhment.-2011.-№3.-S.106-110.
4. Alavardov, A.R. Upravlenie personalom: Uchebnoe posobie / A.R. Alavardov, E.O. Kuroedova, O.V. Nesterova. - M.: MFPU Sinergiya, 2013. - 192 s.
5. Arhipova, N.I. Upravlenie personalom trgovoy organizatsii. Kratkij kurs dlya bakalavrov / N.I. Arhipova, O.L. Sedova. - M.: Prospekt, 2016. - 224 s.
6. Bazarov, T.YU. Upravlenie personalom. Praktikum: Uchebnoe posobie dlya studentov vuzov / T.YU. Bazarov. - M.: YUNITI-DANA, 2016. - 239 s.
7. Kvalifikatsiya trgovogo personala, [EHlektronnyj resurs]. - rezhim dostupa URL: <http://www.superjob.ru/research/articles/111856/rynok-truda-sankt-peterburga-avgust-2015/>(Data obrashcheniya 14.02.2016).
8. Rynok truda, Obzory rynka truda [EHlektronnyj resurs]. - rezhim dostupa URL: <http://spb.hh.ru/article/16635> (Data obrashcheniya 14.02.2016).

КЛАССИФИКАЦИЯ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ, ОКАЗЫВАЮЩИМ ВЛИЯНИЕ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАНЫ

Глушко В.О., Дальневосточной федеральный университет

Бадалова А.З., Дальневосточной федеральный университет

Подольский С.В., к.э.н., доцент, Дальневосточный федеральный университет

Аннотация: Одним из ключевых ограничений экономического развития России является состояние производственного аппарата. В настоящее время существует проблема дифференциации регионов Российской Федерации по показателям, оказывающим влияние на производственный потенциал. Проблема дифференциации регионов является актуальной и обуславливает необходимость выделения однородных региональных зон, для каждой из которых значения рассмотренных переменных были бы схожими.

Ключевые слова: производственный потенциал, производство, отрасли производства, статистический анализ, производственные ресурсы, кластерный анализ.

Abstract: One of the key limitations of Russia's economic development is the state of the production apparatus. At present, there is a problem of differentiation of the regions of the Russian Federation in terms of indicators that affect the production potential. The problem of differentiation of regions is urgent and necessitates the allocation of homogeneous regional zones, for each of which the values of the variables considered would be similar.

Keywords: production potential, production, manufacturing industries, statistical analysis, production resources, cluster analysis.

Являясь основным звеном народнохозяйственного комплекса, производственный потенциал концентрирует в себе все ресурсы производства, где происходят главные экономические процессы, создается и приумножается народное богатство, формируется национальный доход общества, обеспечивается решение экономических и социальных задач, складываются производственные и социальные отношения [3].

Рассматривая степень разработанности темы необходимо отметить, что проблема организации производства посвятили свои работы многие отечественные ученые. Существенный вклад в развитие теории промышленного производства внесли Анискин Ю.П., Васильев В.Н., Гинзбург Е.Г., Дудорин В.И., и другие.

Изучение производственного потенциала, направленное на поиск путей более эффективного его использования, становится все более актуальным, а сама эта проблема приобретает народнохозяйственную значимость.

Обзор существующей экономической литературы по данной проблеме показывает, что единое мнение ученых и экономистов по определению понятия «производственный потенциал» отсутствует [6].

По мнению Гольцовой Е.Е., производственный потенциал характеризует количественные и качественные стороны производственного аппарата, материально-техническую базу производства, которая является определяющим фактором производственной мощности хозяйственной системы, повышения ее конкурентоспособности и эффективности производства [3].

Исходя из определения данного автора, можно сделать вывод, что производственный потенциал находит выражение, во-первых, в масштабах основных производственных фондов и других элементов производственного аппарата. Во-вторых, в качественном уровне средств труда – оборудования и применяемых технологий, в-третьих, в величине производственной мощности хозяйственной системы. Наряду с ресурсным подходом к определению сущности производственного потенциала встречаются и другие дефиниции.

В своем исследовании, Донец Ю.Ю. поясняет, что производственный потенциал – это накопленные факторы производства, характеризующие потенциальные возможности производства, а также наличие определяющих видов ресурсов, необходимых для производства [6].

Изучив определения различных ученых, можно прийти к выводу, что производственный потенциал страны можно оценить, как совокупность имеющихся

производственных ресурсов (природных, материальных, трудовых, информационных), результатов и эффективности их использования в отраслях, обеспечивающая развитие производства в перспективе.

Изучение производственного потенциала с помощью статистических данных, направленное на поиск путей более эффективного его использования, становится все более актуальным, и данная проблема приобретает народнохозяйственную значимость.

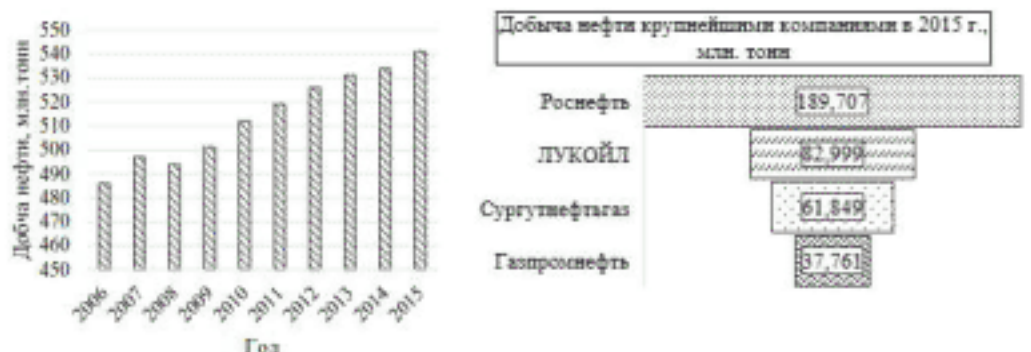
Необходимо отметить, что что 2014-2015 гг. стали очень трудным периодом для российской экономики. Введение ряда экономических санкций ударило абсолютно по всем сферам национальной экономики. Тем не менее, самый болезненный удар ощутила на себе нефтяная промышленность. Единственным выходом из сложившейся ситуации стало введение импортозамещения, развитие частного сектора и смена приоритетов в выборе основных партнеров.

Топливо-энергетический комплекс на сегодняшний день является одной из важнейших структурных составляющих национальной экономики России, обеспечивая в финансовом плане как текущую жизнедеятельность и развитие страны и экономики, так и значительную по объему часть финансовых поступлений в бюджет государства [1]. Стоит отметить, что в последнее десятилетие российский нефтяной сектор показывает определенную положительную динамику. Складыванию данной ситуации во многом способствовали колоссальный объем иностранных и отечественных инвестиций в нефтяной сектор экономики и сопутствующее этому развитие новых технологий и постоянный рост цен на нефть и продукты ее переработки.

Однако, 2014 г. стал кризисным периодом, как для российского нефтяного сектора, так и для экономики страны в целом, как известно, бюджет которой формируется преимущественно за счет поступлений из нефтяного сектора экономики. Довольно напряженная геополитическая обстановка в мире, сложившаяся в середине июля 2014 г. стала неожиданным вызовом для нефтяной отрасли российской экономики ввиду введения финансово-экономических санкций со стороны ряда западных стран. Данные финансово-экономические санкции затронули, в том числе, и некоторые российский нефтяные компании, а также крупные отраслевые проекты нефтяной отрасли в связи с чем, в некоторых случаях потребовался колоссальный пересмотр основных аспектов финансово-экономических параметров бизнес-планов данных нефтяных компаний.

Стоит отметить, что действующие отраслевые санкции затронули сразу два основных направления нефтяной отрасли, во-первых, финансовое направление, во-вторых, технологическое направление. Несмотря на действие санкций российская нефтяная отрасль в 2015 г. продолжала устанавливать все большие операционные показатели.

Так, например, в 2015 г. уровень добычи нефти и конденсата в России увеличился примерно на 3,3 млн. тонн до уровня в 541 млн. тонн. Динамика добычи нефти в РФ за 2006-2015 гг., и крупнейшие компании добыче нефти за 2015 г., представлены на рисунке 1.



Источник: составлено автором с использованием [5]
Рисунок 1 – Динамика добычи нефти в РФ за 2006-2015 гг., млн. тонн

Добыча нефти в России с начала 2009 г. стабильно растет, хотя в последнее время темпы роста замедлились, а в 2008-м было даже небольшое снижение. Начиная с 2010 года, добыча нефти в России преодолела планку в 500 млн. тонн в год и уверенно держится выше этого уровня, неуклонно повышаясь.

Россия является ключевым поставщиком нефти и нефтепродуктов для европейских стран; наращивает поставки нефти в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Лидерами нефтяной отрасли в России по добыче нефти являются Роснефть и Лукойл.

В настоящее время существует проблема дифференциации регионов Российской Федерации по показателям, оказывающим влияние на производственный потенциал. Это вызвано рядом объективных и субъективных факторов: особенностями исторического хозяйственного развития регионов, различием в наличии природно-ресурсного и человеческого потенциала, общей стагнацией экономики, отсутствием взвешенной региональной политики где преобладает узкоотраслевой подход над целостно-территориальным подходом, политической нестабильностью, особенностями региональной отраслевой структуры и направленности промышленности, отсутствием эффективных межрегиональных хозяйственных связей, несовершенной нормативно-правовой базой. Диспропорции на неадекватном уровне тормозят экономическое и социальное развитие не только отдельного региона, но и страны в целом, что приводит к долгосрочной стагнации экономики. Хранение диспропорций между регионами угрожает не только экономическим, а также и социально-политическим кризисом для всей страны.

В этой ситуации перед государством возникает проблема обеспечения относительной однородности территориального пространства в экономическом и социальном развитии, обеспечения единых социальных стандартов на всей территории страны.

Экономико-математические модели твердо закрепили свои позиции как в теоретических, так и в прикладных региональных исследованиях. Они стали необходимыми и широко признанным инструментом прогнозирования, экономического экспериментирования и программирования, начиная с уровня отдельного предприятия, города, района и заканчивая системой районов и даже стран [3].

Факторы показывают наличие присущих для региона определенных качеств, которые востребованы

и представляют для него особую ценность. Такие качества учитываются при решении энергетических вопросов, а также вопросов, связанных с размещением производства.

В качестве зависимой переменной, характеризующей производственный потенциал страны в настоящем исследовании, был использован интегральный показатель производственного потенциала (PRCI) [2].

Выбор факторов, оказывающих влияние на развитие производственного потенциала страны проводилось с помощью методов корреляционного анализа. Анализируя полученную матрицу парных коэффициентов, можно утверждать, что из представленного набора факторных признаков наибольшее влияние оказывают следующие факторы на душу населения за 2006 и 2015 гг.:

- среднедушевые денежные доходы населения (INC_P), коэффициент корреляции составил $r_{inc,p} = 0,967$.

- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций, рублей (AM_E), с коэффициентом корреляции $r_{am,e} = 0,954$.

Необходимо отметить, что первые два фактора согласно Кейнсианской теории совокупного спроса влияют на него, поскольку рост данных показателей ведет к росту потребления, и, соответственно к увеличению совокупного спроса, тем самым стимулируя производство [4].

- уровень безработицы, в процентах (U_EMPL), с коэффициентом корреляции $r_{u,empl} = -0,934$. Уровень безработицы является важным фактором, оказывающим влияние на производственный потенциал страны. Безработица влечет за собой значительные производственные расходы государства на выплату средств по безработице, квалификацию безработных и их трудоустройство.

- торговое сальдо продукции топливно-энергетического комплекса (B_TRADE), с коэффициентом корреляции $r_{b,trade} = 0,927$. Сальдо торгового баланса позволит оценить внешнеэкономическую деятельность субъектов. Отрицательное значение или тенденция к снижению способствует повышению риска перехода России в страну нетто-импортера, что вызовет неконкурентоспособность российского экспорта, и, соответственно, снижение производственного потенциала.

- валовое накопление основного капитала, миллионов рублей (G_FCF), с коэффициентом корреляции $r_{G_FCF} = 0,878$. Данный показатель характеризует объем средств, вложенных в объекты основного капитала производственных единиц, расположенных в регионе, для создания нового дохода в будущем путем использования их в производстве. Другими словами, данный показатель характеризует объем национального богатства, который является источником доходов будущих поколений. С его помощью можно оценить степень активного финансирования для модернизации экономики, повышение производительности и продление ожидаемых сроков службы существующих капитальных товаров.

- доходы консолидированных бюджетов субъектов, миллионов рублей, (REV_CB), с коэффициентом корреляции $r_{REV_CB} = 0,864$. Доходы консолидированных бюджетов влияют на возможность и степень

бюджетного финансирования производства в регионе. Доходы бюджета могут способствовать инвестициям в производство, в основные фонды, в создание новых предприятий, следовательно, могут влиять на производственный потенциал страны.

Необходимо отметить, что ввиду несовершенства по сбору и учету данных Федеральной службой государственной статистики в анализе участвует 80 субъектов РФ, поскольку в остальных субъектах данные не регистрировались.

На основании выделенных показателей, автором реализована многомерная группировка субъектов РФ за 2006-2015 гг. Графическая интерпретация полученных результатов за представлена в виде иерархической дендрограммы. Представим результаты кластерного анализа на начало и конец исследуемого периода в таблице 1.

Таблица 1 – Группировка субъектов РФ по результатам кластеризации за 2006 и 2015 гг.

2006 г.	2015 г.
Кластер А	
9 субъектов РФ: Сахалинская область, Чукотский АО, Республика Коми, Камчатский край, Магаданская область, Тюменская область, Республика Саха (Якутия), Мурманская область, Еврейская АО	8 субъектов РФ: Сахалинская область, Чукотский АО, Республика Коми, Камчатский край, Магаданская область, Тюменская область, Республика Саха (Якутия), Мурманская область
Кластер В	
25 субъектов РФ: Ленинградская область, Новгородская область, Новосибирская область, Омская область, Московская область, Иркутская область, Кемеровская область, Республика Хакасия, Челябинская область, Республика Алтай, Республика Бурятия, Красноярский край, Саратовская область, Свердловская область, Пензенская область, Самарская область, Республика Татарстан, Кировская область, Ставропольский край, Республика Башкортостан, Волгоградская область, Ростовская область, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край, г. Москва	20 субъектов РФ: Новосибирская область, Омская область, Московская область, Иркутская область, Кемеровская область, Челябинская область, Красноярский край, Саратовская область, Свердловская область, Пензенская область, Самарская область, Республика Татарстан, Кировская область, Ставропольский край, Республика Башкортостан, Волгоградская область, Ростовская область, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край, г. Москва
Кластер С	
11 субъектов РФ: Ярославская область, Республика Тыва, Республика Северная Осетия, Чеченская республика, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Республика Адыгея, Забайкальский край, Республика Калмыкия	15 субъектов РФ: Еврейская АО, Ярославская область, Республика Тыва, Республика Хакасия, Республика Алтай, Республика Бурятия, Республика Северная Осетия, Чеченская республика, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Республика Адыгея, Забайкальский край, Республика Калмыкия
Кластер D	
35 субъектов РФ: Хабаровский край, Амурская область, Белгородская область, Томская область, Приморский край, Курганская область, Алтайский край, Оренбургская область, Ульяновская область, Пермский край, Нижегородская область, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Псковская область, Астраханская область, Вологодская область, Калининградская область, Республика Карелия, Архангельская область, Тверская область, Тульская область, Смоленская область, Тамбовская область, Орловская область, Рязанская область, Курская область, Липецкая область, Калужская область, Костромская область, Воронежская область, Ивановская область, Брянская область, Владимирская область	37 субъектов РФ: Хабаровский край, Амурская область, Белгородская область, Томская область, Приморский край, Курганская область, Алтайский край, Оренбургская область, Ульяновская область, Пермский край, Нижегородская область, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Псковская область, Астраханская область, Ленинградская область, Новгородская область, Вологодская область, Калининградская область, Республика Карелия, Архангельская область, Тверская область, Тульская область, Смоленская область, Тамбовская область, Орловская область, Рязанская область, Курская область, Липецкая область, Калужская область, Костромская область, Воронежская область, Ивановская область, Брянская область, Владимирская область

Источник: составлено автором с использованием [5]

Для того, чтобы охарактеризовать каждый кластер в целом, выявить сильные и слабые стороны групп субъектов необходимо рассчитать таблицу средних величин. В таблице 2 отражены результаты расчета средних величин переменных набора показателей по кластерам за 2006 и 2015 гг.

В кластер А в 2015 г. вошло 8 субъектов РФ, что составило 10% общего числа. Данный кластер пре-

имущественно составляли сырьевые регионы Крайнего Севера. Главной особенностью группы явились высокие экономические показатели. Субъекты, вошедшие в данную группу, имеют самые высокие показатели денежных доходов и заработной платы по отношению к среднероссийскому уровню, в результате чего наблюдалась значительная дифференциация населения по доходам среди всех регионов.

Таблица 2 – Средние значения основных показателей, влияющих на производственный потенциал страны субъектов РФ за 2006 г-2015 гг.

Факторы	2006 г.				2015 г.			
	Кластер А	Кластер В	Кластер С	Кластер D	Кластер А	Кластер В	Кластер С	Кластер D
INC_P	39269,01	32566,72	15883,09	20356,87	43163,91	34344,75	17467,26	22990,89
AM_E	40392,03	27667,32	19845,32	22134,56	44049,63	29577,75	20946,93	24875,05
G_FCF	68344,11	78998,09	49875,26	69378,21	73923,66	89448,03	53107,12	71731,01
B_TRAD_E	312,98	300,78	96,879	283,45	344,11	307,91	104,95	292,36
REV_CB	49764,32	56887,23	41289,03	47711,45	51757,03	59908,63	44199,62	51401,42
U_EMPL	4,35	3,87	9,34	4,72	3,76	4,51	11,96	3,58

Источник: составлено автором с использованием [5]

По уровню безработицы, объему валового накопления основного капитала и по доходам консолидированных бюджетов кластер А занимает второе место. Данную группу субъектов можно охарактеризовать, как экспортно-ориентированные регионы, поскольку в них наблюдается наибольшее значение торгового сальдо, это связано с богатством природно-сырьевыми ресурсами, в особенности топливом.

За 2006-2015 гг. состав кластера А практически не изменился (за исключением перехода Еврейской автономной области в кластер С. Это говорит о ее экономической нестабильности).

В кластер В в 2015 г. вошло 20 субъектов, что составляло 25% от общего числа субъектов. Данную группу субъектов можно охарактеризовать как устойчивые регионы по социально-экономическому развитию. По уровню экономической активности данный кластер занимает второе место. Следует отметить, что данная группа отмечена самым низким уровнем безработицы, и на относительно высоком уровне находятся среднедушевые доходы населения и среднемесячная заработная плата. Также в кластере В выявлена самая высокая дифференциация населения по денежным доходам. Данный кластер имеет наибольшее значение валового накопления основного капитала и по доходам консолидированных бюджетов, а также занимает второе место по показателю торгового сальдо, это обусловлено особым статусом входящих в него г. Москвы, г. Санкт-Петербурга и Московской области. Данные субъекты имеют благоприятный транспортный, налоговый и финансовый климат, по сравнению с другими регионами, поэтому обладают широкими возможностями для развития внешнеэкономических связей с иностранными партнерами. Из-за этого многие российские предприятия регистрируют юридический адрес в данных субъектах, поскольку уплата налоговых и таможенных платежей будет происходить именно там. Между тем искажение понимания реального участия каждого субъекта РФ в процессах международного и внешнеторгового сотрудничества, поскольку таможенная статистика учитывает внешнеэкономическую деятельность предприятий именно по месту регистрации, а не по месту фактического осуществления их деятельности. Вследствие этого, согласно статистическим данным Москва является крупнейшим производителем и экспортером продукции топливно-энергетического комплекса, но очевидно, что указанная продукция в промышленных объемах добывается в других регионах. За 2006-2015 гг. состав субъектов, входящих в кластер сократился на 3 субъекта: Республика Бурятия, Республика Алтай, Республика Хакасия перешли в кластер С, а Ленинградская и Новгородская области в кластер D.

В кластер С в 2015 г. вошло 15 субъектов РФ, что составляет примерно 19% общего числа. Субъекты кластера С отмечены самыми низкими значениями показателей, оказывающих влияние на производственный потенциал – наименьшие из всех кластеров

среднедушевые доходы населения, среднемесячная заработная плата, валовое накопление основного капитала и доходы консолидированных бюджетов. Денежные доходы населения и среднемесячная заработная плата были в 2 раза ниже, чем в среднем по стране. Существенно выше, чем в других кластерах, показатель уровня безработицы в данных субъектах. Субъекты данного кластера имеют наименьшее значение торгового сальдо, что свидетельствует о серьезной зависимости входящих в них субъектов от импортных товаров и отсутствии на региональном уровне конкурентоспособной на мировых рынках продукции.

По сравнению с 2006 г., кластер С претерпел некоторые изменения. В 2015 г. состав его пополнился на 3 субъекта: Республика Бурятия, Республика Алтай, Республика Хакасия.

Кластер D в 2007 г. объединял 38 субъектов РФ, что составило примерно 48% от общего числа субъектов. Данный кластер объединил «средние» по уровню социально-экономического развития регионы. Среднедушевые доходы и заработная плата населения находились на среднем уровне по стране. Валовое накопление основного капитал, сальдированный результат внешнеэкономической деятельности и доходы консолидированных бюджетов тоже были на среднем уровне по сравнению с остальными субъектами РФ. В кластер D входит большинство относительно недрогких регионов по качеству жизни. Исключение составляют регионы Дальневосточного федерального округа, вошедшие в состав данного кластера (Приморский и Хабаровский края). По сравнению с 2006 г. состав кластера увеличился на 2 субъекта: Ленинградская область и Новгородская область перешли из кластера В.

Необходимо отметить, что результаты кластеризации показывают высокую степень дифференциации, это происходит из-за региональных различий, обусловленных природно-климатическими условиями, их демографическими характеристиками и социально-экономическим развитием. По результатам кластерного анализа видно, что что именно в крупных городах и в экспорт-ориентированных регионах выше всего доходы населения, среднемесячная заработная плата, валовое накопление основного капитала, доходы бюджета и низкие показатели безработицы, а также в некоторых субъектах данные показатели принимают средние значения. Исходя из этого можно сделать вывод, что для развития производственного потенциала наиболее привлекательными являются города федерального значения и ведущие экспортные регионы.

Проведенный анализ позволил оценить степень дифференциации, а также определить особенности социально-экономического положения территорий. Наиболее привлекательными в контексте развития производственного потенциала являются субъекты, вошедшие в кластер А, В и D.

Библиографический список

1. Агапова, Т.А. Макроэкономика: учебник. / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегин. – М.: Дело и Сервис, 2012. – 448 с.
2. Глушко В.О., Зорникова Н.В. Кочева Е.В., Разработка и анализ интегрального показателя производственного потенциала России и ее субъектов// Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №4, 2017. –С.1-11.
3. Корнев, А.К. Потенциал обновления производственного аппарата реальной экономики / А.К. Корнев // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 3. – С. 59–74.
4. Минаев, Ю.Н. Анализ факторов, влияющих на уровень социально-экономического развития региона / Ю.Н. Минаев // Вестник Тамбовского университета. Гуманитарные науки. – 2011. – №09. – С. 333–338.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
6. Рогозина, М.А. Понятия производственного потенциала и производственной мощности промышленного предприятия в рыночной экономике / М.А. Рогозина // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета. – 2016. – №5. – С. 112–120.
7. Форост, Е.В. Факторы, влияющие на региональную отраслевую структуру / Е.В. Форост // Экономика и статистика. – 2013. – №5. – С. 117–119.
8. Фурсов, С.В. Анализ состояния промышленного производства РФ на современном этапе / С.В. Фурсов // Молодой ученый. – 2014. – №5. – С. 332–335.
9. Шаталова, Т.Н. Экономическая сущность производственного потенциала / Т.Н. Шаталова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – №8. – С. 36–43.

References

1. Agapova, T.A. Makroekonomika: uchebnik. / T.A. Agapova, S.F. Seregin. – M.: Delo i Servis, 2012. – 448 s.
2. Glushko V.O., Zornikova N.V. Kocheva E.V., Razrabotka i analiz integral'nogo pokazatelya proizvodstvennogo potentsiala Rossii i ee sub'ektov// Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIE» Tom 9, №4, 2017. –S.1-11.
3. Kornev, A.K. Potencial obnoveeniya proizvodstvennogo apparata real'noj ehkonomiki / A.K. Kornev // Problemy prognostirovaniya. – 2013. – № 3. – S. 59–74.
4. Minaev, YU.N. Analiz faktorov, vliyayushchih na uroven' social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regiona / YU.N. Minaev // Vestnik Tambovskogo universiteta. Gumanitarnye nauki. – 2011. – №09. – S. 333–338.
5. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki Rossijskoj Federacii [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru/>
6. Rogozina, M.A. Ponyatiya prolzvodstvennogo potentsiala i proizvodstvennoj moshchnosti promyshlennogo predpriyatiya v rynochnoj ehkonomike / M.A. Rogozina // Vestnik Sibirskogo gosudarstvennogo aehro-kosmicheskogo universiteta. – 2016. – №5. – S. 112–120.
7. Forost, E.V. Faktory, vliyayushchie na regional'nuyu otraslevuyu strukturu / E.V. Forost // EHkonomika i statistika. – 2013. – №5. – S. 117–119.
8. Fursov, S.V. Analiz sostoyaniya promyshlennogo prolzvodstva RF na sovremennom eh tape / S.V. Fursov // Molodoy uchenyj. – 2014. – №5. – S. 332–335.
9. SHatalova, T.N. EHkonomicheskaya sushchnost' prolzvodstvennogo potentsiala / T.N. SHatalova // Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2011. – №8. – S. 36–43.

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Грачев С.А., к.э.н., доцент, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

Максименко И.В., аспирант, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

Аннотация: В статье рассмотрено понятие социальной инфраструктуры, приведена ее структура. Методами факторного анализа был сформирован перечень показателей для оценки социальной инфраструктуры. Методами регрессионного анализа был определен коэффициент обеспеченности региона инфраструктурными элементами. **Ключевые слова:** социальная инфраструктура, регион, факторный анализ, обеспеченность.

Abstract: The article considers the concept of social infrastructure, given its structure. Methods factor analysis was a list of indicators for assessing the social infrastructure. Methods regression analysis was determined by the ratio of regional infrastructure elements.

Keywords: social infrastructure, region, factor analysis, security.

Современная экономическая система находится под воздействием процессов инновационной модернизации, способствующих ее не только количественному росту, но и качественному. Данный факт означает необходимость активизации внутреннего потенциала развития государства. В связи с этим возрастает потребность в ресурсах всех типов, а также в интенсификации их использования. При формировании экономической системы инновационного типа, возрастает требования, предъявляемые к работнику, поскольку именно он является основой нового инновационного общества. В связи с этим особое внимание необходимо уделять не только оценке существующего человеческого капитала территорий, но и условиям его создания и развития, т.е. социальной инфраструктуры.

В самом общем понимании термин «инфраструктура» первоначально означал объекты и сооружения, обеспечивающие нормальную жизнедеятельность вооруженных сил. В дальнейшем под данной категорией стали понимать отрасли, способствующие функционированию материального производства, и рассматривать их как относительно самостоятельную область экономики, складывающуюся в ходе углубления общественного разделения труда.

А. Маршалл под инфраструктурой понимал, так называемый, «накладной капитал», а ее роль связывали «...с внешней экономией, которая достигается в результате безвозмездного присвоения полезного эффекта предприятий и отраслей инфраструктуры»¹.

Интенсификация использования ресурсов всех типов должна протекать на фоне расширения территориальных инфраструктурных возможностей. Данное расширение инфраструктуры, в свою очередь, потребляет некоторое количество ресурсов. Данный процесс является необходимым для создания конкурентоспособной экономической системы инновационного типа. На объективную потребность выделения части ресурсов на развитие инфраструктуры указывал в своих работах Дж. Гелбрейт, писавший, что сформировавшееся «общество потребления» создает, поддерживает и углубляет дисбаланс в экономике, который возникает в виду превалирования расходов на производственную инфраструктуру (производство товаров) над расходами над инфраструктурой социальной сферы»².

Социальная значимость инфраструктуры подчеркивал в своих работах и Г.М. Гуксаян, который определял данную категорию, как совокупность социальных отраслей, обслуживающих реальное производство»³.

Несколько более узкие трактовки сформировались под воздействием развития общей теории человеческого капитала, так, работающая в данной сфе-

ре Е.Г. Русскова, социальную инфраструктуру определяет, как «...отрасли, функции которых направлены на воспроизводство человеческого капитала: здравоохранение, образование, розничная торговля, пассажирский транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, сфера организации досуга, туризм, общественное питание, служба быта и пр.»⁴

Схожий подход сложился и в зарубежной науке. Так, Б. Уэсли (B. Wasley), трактует данную дефиницию как совокупность объектов, сетей и услуг, которые помогают населению, семьям, группам и общинам удовлетворять социальные потребности, максимизировать свой потенциал для развития и повышения качества жизни»⁵.

При этом следует отметить, что социальная инфраструктура, несмотря на то, что она развивается в рамках общегосударственного вектора развития, является все-таки специфическим региональным явлением⁶, что, на наш взгляд, возможно объяснить, прежде всего локализацией производства, а также наличием индивидуальных социально-экономических особенностей развития, сформировавшихся исторически. Факт привязанности социальной инфраструктуры на современном этапе развития к определенной территории, подтверждает д.э.н. А.Г. Колониец, отмечающий в своей работе такую особенность, как «...приоритетное значение финансирования из консолидированных бюджетов субъектов РФ (региональных бюджетов)»⁷. Логичным является вывод о необходимости оценки данного социально-экономического явления именно на уровне отдельных субъектов, а также анализ их отличий от общенационального уровня.

Социальная инфраструктура является предметом изучения значительного количества ученых. В связи с этим следует отметить наличие различных подходов к толкованию данной дефиниции.

Так Н.М. Логачева в своем диссертационном исследовании определяет социальную инфраструктуру «...как подсистему региона, формирующую условия жизнедеятельности населения и развития человеческого потенциала, характеризующуюся территориальной локализацией, отраслевой и объектной структурой, ориентацией на интересы потребителей (население региона)»⁸.

Тихонович Э.А. рассматривает социальную инфраструктуру как сферу производства и потребления различных видов услуг и духовных благ»⁹.

Аносова В.А. отмечает, что «...социальная инфраструктура - это совокупность отраслей экономики и видов деятельности функциональное назначение которых выражается в производстве и реализации услуг и духовных благ для населения»¹⁰.

Таким образом, обобщая приведенные определения, а также иной проанализированный материал, становится возможным выделить следующие черты данной категории:

- отдельная сфера деятельности;
- привязка к определенной территории;
- нацеленность на повышение уровня и качества жизни;
- функционирование в условиях повышенного риска;
- направленность на развитие социального потенциала региона.

Таким образом, под социальной инфраструктурой, мы предлагаем понимать сложную систему, функционирующую в стохастических условиях и состоящую из формальных и неформальных институтов, способствующих не только поддержанию и повышению уровня и качества жизни, но и формирующих благоприятные условия, стимулирующих человеческий капитал к саморазвитию, способствующих ускорению развития всех смежных сфер и объединяющих их в единую структуру, деятельность которой направлено на достижение общей цели.

Таким образом, социальная инфраструктура должна включать в себя несколько специализированных блоков, которые бы позволяли удовлетворять потребности населения в различные рода услугах и товарах. Данные блоки следует характеризовать набором показателей, которые позволяют не только описать текущее состояние инфраструктурных элементов, но и охарактеризовать их влияние на конечный результат экономической деятельности территории, на которой они располнены с учётом как положительных социальных процессов, так и отрицательных.

Социальная инфраструктура должна включать в себя несколько специализированных блоков, которые бы позволяли удовлетворять потребности населения различного рода услугах и товарах. Данные блоки следует характеризовать набором показателей, которые позволяют не только описать текущее состояние инфраструктурных элементов, но и охарактеризовать влияние их влияние на конечный результат экономической деятельности территории, на которой они располнены с учётом как положительных социальных процессов, так и отрицательных.

Такими блоками, на наш взгляд, должны являться:

1. Демографический блок – позволяет оценить текущий запас человеческого капитала;
2. Культурно-социальный блок – необходим для анализа социо-эстетического аспекта человеческого капитала;
3. Образовательный блок – уровень обеспеченности территории образовательными услугами;
4. Блок «здравоохранение» - обеспеченность региона медицинскими услугами;
5. Финансовый блок - оценка финансовых потоков, сопутствующих процессам функционирования человеческого капитала;
6. Блок негативных процессов- учет негативных процессов, отрицательно сказывающихся на качественных и количественных характеристиках человеческого капитала.

Для формирования подобного набора индикаторов необходимо определиться с требованиями, которым он должен удовлетворять. На наш взгляд помимо отбора индикаторов на основе экономического анализа, необходимо также учесть региональные особенности.

Таким образом прежде чем проводить оценку отдельного региона, следует определить и проанализировать отличия аналитического инструментария

оценки социальной инфраструктуры субъекта федерации от общегосударственного.

Данную процедуру можно осуществить посредством выделения факторных структур систем индикаторов на различных уровнях экономических систем.

Первоначально нами был сформирован перечень показателей на основании нескольких принципов: измеримость, доступность, универсальность. Источником данных послужили официальные статистические сборники.

Определить факторную структуру становится возможным методами факторного анализа. Совокупность факторных и результирующих признаков, которые находятся в одной причинно-следственной связи, носит название факторной системы. Так нами были построены факторные модели на уровне отдельного федерального округа (Центрального федерального округа) и уровне отдельного региона (Владимирской области).

С целью оптимизации представленного перечня показателей был проведен факторный анализ проверки значимости индикаторов. Анализ проводился на уровне Центрального федерального округа за период 2000-2015 годы. В результате количество показателей было уменьшено путем исключения незначимых (таблица 1).

Таким образом был сформирован уточненный перечень индикаторов оценки социальной инфраструктуры путем отсева незначимых факторов.

Для оценки степени влияния социальной инфраструктуры на конечный результат экономической деятельности региона были использованы методы регрессионного анализа.

С целью построения значимой модели нами был взят период времени с 2000 по 2015 годы. В качестве независимых переменных были определены индикаторы из таблицы 1, в качестве зависимой, т.е. результата - Y - величина валового регионального продукта (ВРП). С особенностями статистического учета последнего показателя и связан проанализированный временной интервал, т.к. имеется отставание на два года в официальных статистических данных, т.е. в 2017 году представлены данные только за 2015 год.

Полученное уравнение регрессии имеет вид:

$$Y = -0,11x_{10} + 0,057x_{11} - 0,01x_{12} - 0,05x_{13} - 0,01x_{14} + 0,227x_{15} + 0,071x_{16} - 0,38x_{17} - 0,03x_{18} - 0,71x_{19} + 0,238x_{20} + 0,248x_{21} - 0,05x_{22}$$

при $R^2 = 0,9962$ и критерии $p = 0,003$

Величина ВРП, исчисленная исходя из полученной модели составила:

- на уровне Центрального федерального округа – 2373427 млн. руб.
- на уровне Владимирской области – 294159 млн. руб.

Для определения достаточности имеющихся инфраструктурных элементов на проанализированных территориях нами был исчислен коэффициент обеспеченности (КоБ), определяемый как отношение разницы потенциальной величины ВРП (исчисленной по представленной модели) и фактической величины ВРП (определенной по данным, опубликованным в официальных статистических сборниках) к величине фактического ВРП.

В случае достаточности развития социальной инфраструктуры, т.е. соответствия потребностей населения инфраструктурным возможностям, величины фактического и потенциального ВРП будут близки и, соответственно, их разница стремится к нулевому значению.

Таблица 1 - Показатели оценки состояния инфраструктуры человеческого капитала по результатам факторного анализа на уровне ЦФО

Блок инфраструктуры	Показатель	Процент описываемой изменчивости явления
Демографический	<ol style="list-style-type: none"> 1. Численность населения (оценка на конец года; тысяч человек) 2. Удельный вес городского населения в общей численности населения (оценка на конец года; в процентах) 3. Удельный вес сельского населения в общей численности населения (оценка на конец года; в процентах) 4. Возрастной состав населения (оценка на конец года; в процентах от общей численности населения) 5. Население моложе трудоспособного возраста 6. Население в трудоспособном возрасте 7. Население старше трудоспособного возраста 8. Общие коэффициенты рождаемости, смертности, младенческой смертности и естественного прироста населения (число родившихся на 1000 человек населения) 9. Число умерших на 1000 человек населения 10. Число детей, умерших в возрасте до 1 года, на 1000 родившихся живыми 11. Естественный прирост населения на 1000 человек населения 12. Численность рабочей силы (по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости; тысяч человек) 13. Среднегодовая численность занятых в экономике (тысяч человек) 14. Численность работников государственных органов и органов местного самоуправления (человек) 	89
Культурно-социальный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Численность зрителей театров на 1000 человек населения; 2. Число посещений музеев на 1000 человек населения; 3. Общедоступные библиотеки библиотечный фонд общедоступных библиотек на 1000 человек населения (на конец года; экзemplаров); 	74
Образовательный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Число общеобразовательных организаций (без вечерних (сменных) общеобразовательных организаций) 2. Выпуск обучающихся государственными и муниципальными общеобразовательными организациями (без вечерних (сменных) общеобразовательных организаций) (тысяч человек) 3. Выпуск обучающихся с аттестатом об основном общем образовании 4. Выпуск обучающихся с аттестатом о среднем общем образовании 5. Число профессиональных образовательных организаций, осуществляющих подготовку квалифицированных рабочих, служащих 6. Численность студентов, обучающихся по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих всего, тыс. человек 7. Выпуск квалифицированных рабочих учреждениями начального профессионального образования (на конец года; тысяч человек) 9. Численность студентов образовательных учреждений профессионального образования (на начало учебного года; тысяч человек) 10. Выпуск специалистов средними специальными учебными заведениями (тысяч) 12. Численность студентов высших учебных заведений (на начало учебного года; тысяч человек) высшие учебные заведения 13. Выпуск бакалавров, специалистов, магистров (тысяч, человек) образовательные организации высшего образования 	82
Здравоохранение	<ol style="list-style-type: none"> 1. Число больничных коек на 10 000 человек населения 2. Мощность амбулаторно-поликлинических организаций (на конец года) тысяч посещений в смену 3. Численность врачей всех специальностей (на конец года) 4. Численность среднего медицинского персонала (на конец года) тыс. чел 5. Прерывание беременности (аборт) на 1000 женщин 15-49 лет 	73
Финансовый	<ol style="list-style-type: none"> 1. Динамика реальных доходов населения % 2. Внешняя торговля млн.\$ экспорт со странами дальнего зарубежья 3. Внешняя торговля млн.\$ импорт со странами дальнего зарубежья 	87
Антисоциальный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Число происшествий (ДТП) на 100 000 человек населения 2. Число преступлений, совершенных несовершеннолетними и при их соучастии 3. Число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения 	80

Если инфраструктура развита недостаточно, то население вынуждено обращаться к институтам соседних регионов, т.е. потенциальный ВРП собственного

региона по своей величине меньше фактического, следовательно, коэффициент обеспеченности меньше нуля, т.к. числитель отношения отрицательный. И

наоборот, в случае высокого уровня развития инфраструктуры человеческого капитала, в ее институтах обслуживается не только собственное население, но и привлекаемое из соседних территорий. Ввиду ограниченности объема исследования были произведены расчеты коэффициентов обеспеченности инфраструк-

турными элементами на уровне Центрального федерального округа и Владимирской области, которая является регионом, обладающим «средними» показателями развития (таблица 2) по состоянию на 2015 год.

Таблица 2 - Коэффициенты обеспеченности инфраструктурными элементами

	Коб
Центральный федеральный округ	0,29
Владимирская область	-0,04

Полученные результаты позволяют сделать вывод о достаточно высоком развитии социальной инфраструктуры, что подтверждается полученным значением коэффициента обеспеченности. Одновременно с этим значение аналогичного показателя по Владимирской области отрицательно, что является свидетельством недостаточности уровня развития в конкретном регионе. Однако полученное значение по региону достаточно близко к 0, что позволяет сделать вывод о том, что отставание незначительно. В целом такой разброс объясняется дифференциацией в развитии регионов в составе Центрального федерального округа и наличия территорий, обладающих заведомо более высокими показателями (г. Москва, Московская область), которые увеличивают средний уровень инфраструктурного развития, которым, по сути является коэффициент на уровне федерального округа.

Подводя итог проведенному исследованию, следует отметить, что современное состояние мировой экономики предполагает перенос центра внимания с природного и вещественного капитала на человеческий, который становится залогом успешного, оптимального функционирования социально-экономических систем, а также повышает уровень их конкурентоспособности. Вскрыть имеющиеся резервы роста эффективности как национальной, так и региональной систем становится возможным путем оценки имеющейся величины человеческого капитала.

Важным аспектом успешного управления человеческим капиталом территорий различного уровня яв-

ляется наличие и достаточность инфраструктурных элементов. Под социальной инфраструктурой, мы предлагаем понимать систему, функционирующую в стохастических условиях и состоящую из формальных и неформальных институтов, способствующих не только поддержанию и повышению уровня и качества жизни, но и формирующих благоприятную обстановку для создания условий, стимулирующих человеческий капитал к саморазвитию и способствующих ускорению развития всех смежных сфер и объединяющих их в единую структуру, деятельность которой направлено на достижение общей цели. Структуру можно представить несколькими взаимосвязанными блоками: демографический, культурно-социальный, образовательный, здравоохранение, финансовый, антисоциальный.

На основе факторного анализа автором был сформулирован аппарат оценки инфраструктурного развития регионов и дана оценка его развития на уровнях Центрального федерального округа и Владимирской области. Проведенный анализ выявил недостаточность развития социальной инфраструктуры на уровне отдельно взятого региона (Владимирской области) при общем приемлемом уровне по Центральному федеральному округу. Определенные значения могут быть использованы при планировании дальнейшего вектора развития на всех уровнях: федеральном и региональном.

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1993. – 594 с.

² J. Galbraith. The Affluent Society. New York.: Mariner Books, 1958. – 288 p.

³ Гукьясьян Г.М. Экономика от «А» до «Я». Тематический справочник. – М.: Инфра-М, 2007. – 480 с.

⁴ Иншаков О. В., Русскова Е. Г. Инфраструктура рыночного хозяйства: системность исследования // Вестник СПбГУ. Серия 5: Экономика. 2005. №2. С.18-27.

⁵ Wasley B., Smart C. Growth Social Infrastructure planning Framework for the Western Bay of Plenty Sub-region, – 2009. – п. 17

⁶ Бюгер Т.Н. Социальная инфраструктура как компонент качества жизни и социально-экономического развития региона // Проблемы современной науки и образования. 2014. №8. С.45-47.

⁷ Колониец А.Г. Расходы региональных бюджетов на социальную инфраструктуру в условиях экономического кризиса // Вестник института экономики российской академии наук. 2015. №6. С. 63-69.

⁸ Логачева Н.М. Развитие социальной инфраструктуры регионов РФ: теоретические, методологические, прикладные аспекты // Автореф. на соис. уч. ст. д.э.н. Челябинск. 2013.

⁹ Тихонович Э.А. Влияние социальной инфраструктуры на воспроизводство человеческого капитала // Вестн. Волг. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2012. №1. С. 22-28.

¹⁰ Аюсова В.А., Бондалетов В.В. Социальная инфраструктура: сущность, содержание // Материалы Ивановских чтений. 2017. №1. С. 8-13.

Библиографический список

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1993. – 594 с.
2. J. Galbraith. The Affluent Society. New York.: Mariner Books, 1958. – 288 p.
3. Гукьясьян Г.М. Экономика от «А» до «Я». Тематический справочник. – М.: Инфра-М, 2007. – 480 с.
4. Иншаков О. В., Русскова Е. Г. Инфраструктура рыночного хозяйства: системность исследования // Вестник СПбГУ. Серия 5: Экономика. 2005. №2. С.18-27.
5. Wasley B., Smart C. Growth Social Infrastructure planning Framework for the Western Bay of Plenty Sub-region, – 2009. – п. 17
6. Бюгер Т.Н. Социальная инфраструктура как компонент качества жизни и социально-экономического развития региона // Проблемы современной науки и образования. 2014. №8. С.45-47.

7. Коломиец А.Г. Расходы региональных бюджетов на социальную инфраструктуру в условиях экономического кризиса // Вестник института экономики российской академии наук. 2015. №6. С. 63-69.
8. Логачева Н.М. Развитие социальной инфраструктуры регионов РФ: теоретические, методологические, прикладные аспекты // Автореф. на соиск. уч. ст. д.э.н. Челябинск. 2013.
9. Тихонович Э.А. Влияние социальной инфраструктуры на воспроизводство человеческого капитала // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2012. №1. С. 22-28.
10. Аносова В.А, Бондалетов В.В. Социальная инфраструктура: сущность, содержание // Материалы ивановских чтений. 2017. №1. С. 8-13.

References

1. Marshall A. Principy ekonomicheskoy nauki. – M.: Progress, 1993. – 394 s.
2. J. Galbraith. The Affluent Society. New York: Mariner Books, 1958. – 288 p.
3. Gukas'yan G.M. EKkonomika ot «A» do «YA». Tematicheskij spravochnik. – M.: Infra-M, 2007. – 480 s.
4. Inshakov O. V., Russkova E. G. Infrastruktura rynochnogo hozyajstva: sistemnost' issledovaniya // Vestnik SPbGU. Seriya 5: EKkonomika. 2005. №2. S.18-27.
5. Wasiley B., Smart C. Growth Social Infrastructure planning Framework for the Western Bay of Plenty Sub-region, – 2009. – n. 17
6. Boger T.N. Social'naya infrastruktura kak komponent kachestva zhizni i social'no-ekonomicheskogo razvitiya regiona // Problemy sovremennoj nauki i obrazovaniya. 2014. №8. S.45-47.
7. Kolomiec A.G. Raskhody regional'nyh byudzhetrov na social'nuyu infrastrukturu v usloviyah ekonomicheskogo krizisa // Vestnik instituta ekonomiki rossijskoj akademii nauk. 2015. №6. S. 63-69.
8. Logacheva N.M. Razvitiye social'noj infrastruktury regionov RF: teoreticheskie, metodologicheskie, prikladnye aspekty // Avtoref. na soisk. uch. st. d.э.н. CHelyabinsk. 2013.
9. Tihonovich E.H.A. Vliyaniye social'noj infrastruktury na vosproizvodstvo chelovecheskogo kapitala // Vestn. Volgogr. gos. un-ta. Ser. 3, EKkon. EKkol. 2012. №1. S. 22-28.
10. Anosova V.A, Bondaletov V.V. Social'naya infrastruktura: sushchnost', sodержание // Materialy Ivanovskih chtenij. 2017. №1. S. 8-13.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ГЛОКАЛИЗАЦИИ

Елецкий А.Н., к.э.н., ГАУ РО «Региональный информационно-аналитический центр»

Аннотация: В статье анализируются подходы, связанные с обеспечением конкурентоспособности территориальных субъектов мировой экономики в условиях глокализации. Рассматривают положительные и отрицательные аспекты ведущего российского подхода к оценке конкурентоспособности регионов. Исследуются направления по совершенствованию существующих рейтингов межрегиональной конкурентоспособности. Приводятся наработки в вопросе оценки конкурентоспособности территорий, сформированные в Ростовской области. Особое внимание уделяется концепции полюсов роста в контексте их успешной интеграции в систему международного разделения труда.

Ключевые слова: оценка конкурентоспособности, глокализация, полюс роста, экспорт, международное разделение труда, межрегиональная конкуренция, агломерации, мировая экономика.

Abstract: The article analyzes the approaches to the competitiveness of territorial entities of the world economy in the conditions of glocalization. The positive and negative aspects of Russia's leading approach to assessing the competitiveness of regions are considered. The directions for improving the existing ratings of interregional competitiveness are studied. The experience in assessing the competitiveness of regions formed in the Rostov region is provided. Special attention is paid to the concept of growth poles in the context of their successful integration into the international division of labor.

Keywords: competitiveness assessment, glocalization, growth pole, exports, international division of labour, interregional competition, agglomerations, world economy.

Введение

Современное развитие мировой экономики характеризуется интенсификацией ряда ключевых тенденций глобального характера. Одной из подобных тенденций является глокализация, позволяющая отдельным территориям развиваться в качестве эффективных точек роста, интегрированных в глобализирующуюся мир-систему. В подобных условиях с новых сторон проявляет себя феномен конкурентоспособности и, следовательно, возникают определённые особенности, связанные с эффективным проведением её оценки. Если в отношении национальных экономик выработана методология, которая по большей части эффективно отражает уровень их конкурентоспособности в рамках современного мирового хозяйства, то в рамках оценки конкурентоспособности субнациональных субъектов ситуация не столь однозначна. При этом очевидно, что развитие межрегиональной конкуренции является одним из эффективных инструментов создания условий для ускоренного развития страны в целом и повышения её роли в системе международных экономических отношений. Особенно важным исследование феномена конкурентоспособности регионов представляется важным для такой обширной и разноплановой с экономической точки зрения страны, как Россия.

Повышение конкурентоспособности региона как на мировом, так и на межрегиональном уровне является одной из главных стратегических целей экономической политики. Для её реализации в регионах страны действует развитая система поддержки бизнеса и привлечения инвестиций во всех сферах экономики. Тем не менее поиск новых путей повышения эффективности управления, равно как и необходимость выявления и расшивки наиболее узких мест в конкурентоспособности экономики, является актуальной задачей для органов государственной власти регионов России.

Общие характеристики обретения конкурентоспособности в мировой экономике

Конкурентоспособность региона, как и страны в целом, представляется весьма сложным явлением, особенно в условиях глобализации мировой экономики, интернационализации бизнеса [1]. Более того, механизм достижения конкурентоспособности применительно к тому или иному региону или стране подчас выглядит парадоксальным, поскольку традиционные факторы обеспечения конкурентоспособности отходят на второй план.

На самом деле вторая половина XX века и современность дали нам массу примеров того, как в достаточно быстрые по историческим меркам сроки страны,

не имевшие ни обширной территории, ни значительного числа и разнообразия природных ресурсов, достигали вершин глобальной конкурентоспособности. Такими являются, например, Япония, Южная Корея, Сингапур. Достаточно сказать, что, в частности, Южная Корея на заре своего интенсивного развития уступала по показателю подушевого ВВП такому государству, как Нигерия. На сегодняшний день Южная Корея, как известно, один из мировых индустриальных и технологических флагманов, экспортный гигант и мировой лидер по расходам на сектор исследований и разработок.

Таким образом, залогом конкурентоспособности является сочетание имеющихся базовых преимуществ региона и успешного стратегического планирования. Пожалуй, для всех экономик, которые в тот или иной период становились на путь решительного повышения собственной конкурентоспособности и, соответственно, своего места в мировой экономике, характерен стратегический подход. При этом данная универсальная закономерность не зависит от типа экономической системы и может быть подтверждена как на примере СССР – с плановой экономикой; Китая и Чехии – с переходной экономикой; Франции эпохи Шарля де Голля – с социально рыночным хозяйством и индикативным планированием, так и на примере «азиатских тигров» – с выраженным рыночным укладом. Это объясняет повышенное внимание власти к созданию эффективной системы стратегического планирования в условиях открытой рыночной экономики.

Ещё одной закономерностью является то, что в современной мировой экономике параллельно со всеобщей тенденцией глобализации происходит и так называемая глокализация [2]. Она представляет собой повышение роли локальной специфики и локальных субъектов в рамках развития мирового хозяйства. На практике это означает рост возможностей и перспектив в части повышения конкурентоспособности страны именно на уровне её регионов.

Более того, исходя из имеющегося многочисленного иностранного опыта, можно сделать вывод, что зачастую успешное встраивание локальных структур, в том числе и регионов, в систему интенсивных международных экономических связей приводит к тому, что данные регионы становятся существенно более динамичными, нежели вся национальная экономика в целом. Яркими примерами являются, например, Крениевая Долина в Калифорнии (и в целом данный регион), Бавария или трансрегиональная зона Рейн-Некар в ФРГ, южные экспортноориентированные провинции Китая

[3]. Фактически данное наблюдение свидетельствует о том, что эффективная интеграция в систему международного разделения труда, и в том числе занятие выгодных позиций в глобальных цепочках создания стоимости, представляет собой одно из ключевых стратегических направлений развития региона, а изучение опыта наиболее передовых регионов, успешно интегрированных в глобальную экономику, является обязательным условием для определения собственной стратегии развития конкурентоспособности.

Особенности подходов к оценке конкурентоспособности территорий

Несмотря на то, что проблема региональной конкурентоспособности уделяется огромное внимание как со стороны органов власти, так и научного сообщества, до настоящего времени нет ни единого общепризнанного определения конкурентоспособности, ни методологического подхода к оценке. Интуитивно понятное явление становится объектом горячих споров при попытке его формализовать.

Отсутствие единого подхода к определению конкурентоспособности выражается и в огромном количестве различных методов ее оценки. При этом, несмотря на дискуссионность методик определения конкурентоспособности, наиболее авторитетные из них могут существенно влиять на имидж региона в глазах потенциальных инвесторов, а также на решения федерального центра при реализации территориальной политики. В этой связи чрезвычайно важно обеспечить адекватность методик расчета конкурентоспособности особенностям отдельных субъектов Российской Федерации, особенно если такие методики ложатся в основу документов стратегического планирования страны.

Представляется, что подходы, основанные на итоговом определении абстрактного значения индекса конкурентоспособности, являются далеко не совершенными.

Во-первых, показатели рейтинга зачастую сильно взаимосвязаны друг с другом, что приводит к эффекту «резонанса», усилению общих тенденций, характерных для каждого из регионов. Включение в методику взаимообусловленных показателей только усложняет интерпретацию полученных на ее основе результатов. То же самое касается и методики расчета интегрального критерия. В результате мы имеем сложную, не всегда прозрачную, методику, которая по сути никак не влияет на объективность проведенных расчетов, что ставит под сомнение целесообразность использования таких методов.

Во-вторых, как уже отмечалось ранее, представляется весьма утрированным применение единого рейтинга для всех субъектов Российской Федерации. На наш взгляд, важно принимать во внимание, что наличие широко используемых единых рейтингов с условным итоговым индексом способно сформировать устойчивое мнение относительно позиционирования региона как у инвесторов, так и у федерального центра. И с этой точки зрения за определенными, потенциально весьма перспективными, субъектами Федерации может закрепиться имидж инвестиционно непривлекательного региона.

Очевидно, что регионы нашей страны (как и регионы многих других стран мира) далеко не близки по своей социально-экономической специфике, отраслевой специализации и т.д. В российских условиях дополнительными факторами являются высокая природно-географическая разнородность и зачастую различная роль, которую данные регионы играют в экономике страны. В этой связи необходимо подчеркнуть особенность, быть может более существенную, чем для регионов многих других стран, важность учета как исходных экономико-географических характеристик, так и истории развития России в контексте определения терри-

ториальных специализаций. Подобные региональные специализации начали оформляться ещё в XVIII-XIX веках, однако особую значимость такая специализация приобрела в период планового хозяйства и развития теории производительных сил народного хозяйства. В результате в силу развития тех или иных отраслей в зависимости от имеющихся ресурсных условий, с одной стороны, и в силу задач, связанных с обеспечением обороноспособности и экономической безопасности, с другой стороны, возник близкий к современному экономический каркас нашей страны и её регионов. Кроме того, весьма важной в силу исторической специфики является роль столиц и различного рода околоточных привилегированных территорий, что связано с гиперконцентрацией управленческих и иных ресурсов в политическом центре.

Исходя из данного принципа, очевидно, что сопоставление в рамках единого итогового рейтинга таких регионов, как, например, г. Москва, Ханты-Мансийский автономный округ и Ростовская область на сегодняшний день является не совсем корректным.

На наш взгляд, в рамках существующих рейтингов интересным представляется усиление акцента на отраслевую специализацию регионов и на взаимосвязь инфраструктуры и производственных процессов. Очевидно, что по мере возрастания уровня добавленной стоимости, формируемой отраслями, повышается роль инфраструктурных факторов более высокого организационного уровня, способных удовлетворить производственные потребности соответствующих отраслей. Часто причины неконкурентоспособности региона обуславливаются либо тем, что отраслевая структура экономики не обеспечивает максимальную эффективность вовлеченных в производственный процесс факторов производства, либо отставанием уровня развития технологий производственных процессов и организации производства от доминирующего на данном этапе развития мировой экономики.

В этой связи рост конкурентоспособности региона может быть достигнут, в том числе за счет оптимизации отраслевой структуры экономики в направлении увеличения доли наиболее конкурентоспособных отраслей. Практически это будет означать повышение специализации региона в наиболее производительных отраслях.

Методика AV Group как флагманский проект комплексного определения конкурентоспособности российских регионов

Следует подробнее остановиться на таком аспекте, как собственно методика оценки конкурентоспособности регионов, разработанная AV Group, которая безусловно представляется чрезвычайно важным шагом в развитии российских исследований, посвященных данной тематике. На наш взгляд, данный рейтинг представляет собой фундаментальное исследование, позволяющее подробно проанализировать конкурентные позиции субъектов Российской Федерации. Методика отличается системностью и комплексностью, что нашло свое отражение в глубинном анализе столь ёмких направлений, как:

- рынки (продукты и объем экономики);
- институты (государственные, частные и общественные);
- человеческий капитал;
- инновации и информация;
- природные ресурсы;
- пространство и реальный капитал;
- инвестиции и финансовый капитал.

В то же время надо отметить, что методика конкурентоспособности AV Group не лишена общих для рейтингов подобного рода недостатков, однако на ее основе сделаны весьма важные для стратегии развития России выводы. Хотелось бы остановиться на том, что

именно из рейтинга формируется концепция выделения полюсов роста России (даже само название представленного материала звучит «Индекс конкурентоспособности регионов – Полюсы роста России» (AV RCI-2015)») [4]. По итогам рейтинга были определены 7 полюсов роста России, причём на юге России таковым однозначно представлен Краснодарский край, в то время как Ростовская область, хоть и уверенно входит ТОП-20 рейтинга, полюсом не является и в какой-то степени, согласно методическим пояснениям, попадает в зону экономического влияния Краснодарского края.

Безусловно, по достаточно большому числу абсолютных показателей (и прежде всего, таких как количество населения, объём ВРП, объём инвестиций в основной капитал и т.д.) Краснодарский край опережает Ростовскую область, однако важно отметить принципиальную разницу в особенностях развития двух соседних регионов. Так, Ростовская область традиционно развивалась как ключевая промышленной и научно-технологической центр Юга России. В этой связи по многим инновационным параметрам находится на более высоких позициях, чем Краснодарский край. Более того, в самом исследовании подчёркивался тот факт, что «в ключевых регионах-полюсах роста стран мира, как правило, присутствуют агломерации: города с высокой концентрацией трудовых и экономических ресурсов и с населением более 1 млн чел.» [4]. Однако исходя из данного тезиса, вопреки рангам двух регионов в итоговом рейтинге конкурентоспособности, именно Ростовская область обладает выраженным потенциалом для рассмотрения в качестве полюса роста. Так, в отличие от Краснодара, Ростов-на-Дону уже в течение 30 лет является городом-миллионником (причём самым компактным по площади среди 15-ти таковых в стране, что создаёт эффект большой плотности населения, также отмеченной в качестве критерия формирования полюса роста). Кроме того, вокруг Ростова-на-Дону сформировалась одна из крупнейших в стране агломераций (свыше 2 млн. жителей) и одна из крупнейших конурбаций в России (свыше 2,5 млн. жителей). Город является крупнейшим мультимодальным транспортно-логистическим центром, который включает все виды транспорта. Это позиция будет усиливаться и в дальнейшем как за счет наращивания эксплуатации международного аэропортового комплекса «Платов», так и за счет развития портов и увеличения пропускной способности реки Дон. Несомненно и то, что в рамках Ростовской области существует несопоставимая по значимости с соседним регионом в технологическом плане мощная индустриальная и научная база. Таким образом, следует полагать, что предлагаемая AV Group система полюсов роста должна быть, по крайней мере, переосмыслена.

Альтернативные методики оценки конкурентоспособности регионов (на примере методики Ростовской области)

В Ростовской области была разработана собственная методика оценки конкурентоспособности [5]. Она учитывает опыт и AV Group, и международных рейтингов конкурентоспособности, в частности рейтинга Всемирного экономического форума. Однако имеются и определённые специфические черты, отличающие данный подход от большинства аналитических работ, посвящённых оценке конкурентоспособности регионов. Прежде всего, это объясняется тем, что между классическими рейтингами и данной работой существует разница в ключевой цели. Так, исследование, проведённое Региональным информационно-аналитическим центром министерства экономического развития Ростовской области, ориентировано на глубинное выявление сильных и слабых сторон конкретно донского региона и формирование мероприятий по повышению конкурентоспособности данной области как исходя из

внутренней среды, так и на основе лучших практик сопоставимых с донским регионом субъектов Российской Федерации. Вместе с тем методика может быть использована и другими регионами в этих же целях.

К наиболее значимым отличиям необходимо отметить:

- отказ от применения математических методов агрегации основных параметров для определения итогового индекса конкурентоспособности;
- рассмотрение конкурентоспособности региона как способности региона эффективно вести борьбу за мобильные ресурсы развития и рынки сбыта за счет использования специфических ресурсов развития;
- значительно большая акцентировка на отраслевую специфику региона (всего выделяются базовый (ресурсный), инфраструктурный и отраслевой уровни конкурентоспособности);
- выделение текущей и перспективной (стратегической) конкурентоспособности региона;
- использование ВРП в качестве основного критерия и ориентира текущего уровня конкурентоспособности региона;
- использование показателя объёма инвестиций в основной капитал в качестве критерия определения перспективной конкурентоспособности региона, так как от их объёма и структуры распределения зависит положение региона в ближайшем будущем.

Основная идея данного подхода заключается в том, что есть возможность сопоставить ранг региона по показателю ВРП в межрегиональном ранжировании с положением региона по социально-экономическим показателям в иных рейтингах, что позволит выявить сильные и слабые стороны региона. Так, параметры, по которым регион занимает место выше, чем место по ВРП, являются сильной стороной; соответственно, параметры, по которым регион располагается ниже, чем его место по ВРП, признаются отстающими. Отставание в рейтинге регионов от ранга региона по данному интегральному показателю является основанием для выявления причин сложившейся ситуации и разработки рекомендаций по ее улучшению.

Что касается перспективной конкурентоспособности, то через показатель объёма инвестиций в основной капитал отражаются трансформационные изменения в экономике и сдвиги в конкурентных позициях региона относительно иных субъектов РФ. Если, например, место региона в рейтинге субъектов РФ по инвестициям в основной капитал выше, чем по текущему объёму ВРП (или отгрузки, если рассматривается определённая отрасль), то существуют перспективы усиления его конкурентных позиций. В противном случае, если место по показателю объёма инвестиций, например, по отрасли ниже, чем место по объёму производства, то это повод для беспокойства, то есть без принятия мер текущая конкурентоспособность отрасли будет ухудшаться.

Концепция полюсов роста как триггер развития территорий в условиях глобализации мировой экономики

По нашему мнению, именно разнородность регионов обосновывает столь важную идею, развиваемую в подходе AV Group, как полюсы роста. Однако нужно особо подчеркнуть, что сама теория полюсов роста была сформирована как раз применительно к ситуации значительного разрыва между регионом-лидером (а конкретно – столичным регионом Франции) и другими регионами данной страны. Поэтому актуализировался вопрос о придании большего динамизма развитию регионов, которые имели существенный потенциал в развитии, но были совершенно несопоставимы с регионом Иль-де-Франс и его центром – Парижем.

В этих условиях французскими учёными Ф. Перру [6], а затем Ж. Будвиллем [7] была сформирована данная концепция, которая по мере своего воплощения позволила ускорить развитие существенного числа французских регионов, столицы которых стали локальными полюсами роста, и одновременно снять гипертоническую экономическую и научно-технологическую жизнь, сосредоточенную в Париже.

Выявление полюсов роста должно осуществляться с учётом необходимости многоуровневого подхода к территориальному развитию России, а методологическая и статистическая база их выделения не должна строиться только на учёте агрегированного индекса конкурентоспособности. Для обеспечения многоуровневости можно разработать классификацию, аналогичную градации развития национальных экономик в рамках Индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) [8]. Она предусматривает 3 уровня:

- ресурсно-ориентированная экономика;
- производственно-ориентированная экономика;
- инновационно-ориентированная экономика;

Также можно применять более глубокий экономико-географический подход с выделением следующих уровней [9]:

- высокообразованные регионы, являющиеся финансово-экономическими центрами, к которым относятся 2 столичных региона (города федерального значения Москва и Санкт-Петербург);
- высокообразованные сырьевые экспортноориентированные регионы;
- развитые регионы с диверсифицированной экономикой;
- развитые регионы с опорой на обрабатывающую промышленность;
- развитые регионы с опорой на добывающую промышленность;
- среднеобразованные промышленно-аграрные регионы;
- среднеобразованные аграрно-промышленные регионы;
- менее развитые аграрные регионы;
- менее развитые сырьевые регионы.

Адаптация концепции полюсов роста на примере Ростовской области

В рамках адаптации гибкой концепции полюсов роста для повышения региональной конкурентоспособности можно привести пример имеющихся наработок применительно к внутреннему территориальному развитию Ростовской области. Так, с учётом того, что даже в рамках одного региона специфика внутреннего развития отдельных его субрегионов весьма различна, были выделены 3 уровня полюсов внутрирегионального роста [10]:

- инновационно-технологический полюс (Ростов-на-Дону и Ростовская агломерация, состоящая из близлежащих и тесно связанных с областным центром городских округов и муниципальных районов);
- 3 индустриальных полюса (Таганрогский, Восточно-Донбасский и Волгодонский);
- 3 агроиндустриальных полюса (Миллеровский, Морозовский и Сальский).

В качестве одной из ключевых задач применённого подхода к выделению внутрирегиональных полюсов роста является попытка повышения конкурентоспособности Ростовской области посредством гармонизации отраслевой и территориальной особенностей развития региона. Подобная задача достигается за счёт чёткого выделения ядра для каждого типа полюсов роста, представляющего собой основную отраслевую специализацию данной территории.

Кроме того, для всех полюсов роста определяется их инфраструктурное наполнение, состоящее из первичной, вторичной и третичной инфраструктур. Первичная инфраструктура представляет собой совокуп-

ность базовых сфер и подсистем для жизни населения и производственной деятельности (здравоохранение, начальное и среднее образование, транспортная инфраструктура, энергетическая инфраструктура, телекоммуникационная инфраструктура, окружающая среда). Вторичная инфраструктура функционирует на базе первичной инфраструктуры, дополняя её и создавая благоприятные условия для осуществления производственной деятельности (высшее образование и профессиональная подготовка, рынок труда, производственно-деловая и финансовая инфраструктура, институты гражданского общества и государственный аппарат). Третичная инфраструктура обеспечивает функционирование наиболее динамичных и наукоемких высокотехнологичных отраслей экономики и состоит из элементов научно-инновационной инфраструктуры.

При том, что в каждом из типов полюсов роста присутствуют все виды инфраструктуры, особенность развития территорий проявляется в различном долевом распределении видов инфраструктуры. Так, например, в инновационно-технологическом полюсе роста доля третичной инфраструктуры наиболее высока, а ядро полюса представлено в первую очередь передовыми отраслями, базирующимися на достижениях последних технологических укладов.

По нашему мнению, само понимание полюсов роста должно быть более соответствующим реалиям пространственного развития. Так, в большинстве случаев сложно определить целый регион в качестве полюса роста (за исключением разве что столичных центров).

Ещё Ж. Будвиллем, который подготовил территориальную основу для определения «точек роста», отмечал: «Лучше всего обрисовать полюсы роста как географические агломерации активности. Полюсы роста представляют собой города, располагающие комплексом пропульсивных отраслей». Он же ввел понятие регионального полюса роста: «...региональный полюс роста представляет собой набор развивающихся и расширяющихся отраслей, размещенных в урбанизированной зоне и способных вызывать дальнейшее развитие экономической деятельности во всей зоне своего влияния» [7].

Поэтому в современной экономике такой феномен, как «полюс роста» означает определённую сконцентрированную высокоурбанизированную часть региона, тесно интегрированную в национальную и мировую экономику. Как правило, такие полюсы роста могут быть наиболее крупными российскими агломерациями, концентрирующими трудовые, производственные и инновационные ресурсы.

На юге России таким полюсом роста является Ростовская агломерация. С учётом её ориентированности на инновационно-технологическое развитие, на базе такого полюса роста может осуществляться повышение конкурентоспособности путём активизации деятельности передовых предприятий в экспортной деятельности, встраивание их в глобальные цепочки стоимости. В целом, на наш взгляд, для разных типов полюсов роста может применяться и дифференцированная методика оценки их конкурентоспособности.

Для полюсов роста России, формирующихся на базе крупнейших агломераций, таким критерием может быть представленность хозяйствующих субъектов на мировых рынках. Ведь именно в максимально открытой и высоко конкурентной среде формируются наиболее конкурентные игроки, своеобразные «национальные чемпионы».

Для локальных полюсов роста ключевым критерием их конкурентоспособности может быть, соответственно, позиционирование в международном, национальном и макрорегиональном масштабах.

Заключение

В целом, несмотря на наличие серьезных достигнутых результатов (включая существующие рейтинги), вопрос конкурентоспособности регионов требует дальнейшей проработки. На наш взгляд, необходимо стремиться к большей практикоориентированности имеющихся подходов, обеспечивающей достижение возможности управления конкурентоспособностью региона.

По аналогии с Национальным рейтингом состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, разработанного Агентством стратегических инициатив [11], было бы полезно перейти к разработке конкурентных карт для каждого региона с подробным описанием его позиций в различных параметрах рейтинга и с разработкой кастомизированных рекомендаций по повышению конкурентоспособности каждого региона России. Интерес-

ной и нужной для региональных органов власти могла бы стать (также по аналогии с подходом АСИ) разработка целевых моделей по развитию конкурентоспособности регионов.

В контексте важности концентрации трудовых и интеллектуальных ресурсов в крупных урбанизированных пространствах важным является систематический анализ конкурентоспособности ключевых российских агломераций. При этом в силу важности процесса международного взаимодействия для формирования инновационно-технологических полюсов роста считаем правильным уделить особое внимание анализу интегрированности крупнейших агломераций в международные экономические отношения.

Библиографический список

1. Елецкий А.Н. Внешнеэкономическая деятельность региона в условиях формирования многоаспектной геоэкономической многополярности мировой экономики [Текст] / А.Н. Елецкий // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 9-1. – С. 270-276.
2. Авдокушин Е.Ф. Некоторые процессы глокализации мировой экономики [Текст] / Е.Ф. Авдокушин // Вопросы новой экономики. – 2008. – № 3-4. – С. 20-32.
3. Сапир Е.В. Геоэкономические аспекты формирования и развития локальных систем в мировой экономике: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Е.В. Сапир. – М.: 2005, 416 с.
4. Индекс конкурентоспособности регионов – Полюсы роста России (AV RCI-2015) © [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://av-group.ru/wp-content/uploads/2015/10/AV_RCI_2015.pdf
5. Абдуллаев Р.А., Рыбкина А.С., Елецкий А.Н., Емельяненко П.А. Исследование направлений повышения конкурентоспособности Ростовской области [Текст] / Р.А. Абдуллаев, А.С. Рыбкина, А.Н. Елецкий, П.А. Емельяненко // ГАУ РО «РИАЦ». – 2015. – 380 с.
6. Perroux F. Note on Concept of «Growth Poles» / F. Perroux // In: Regional Economics: Theory and Practice. – New York – London, 1970. P. 93-103.
7. Boudeville J. Problems of regional economic planning / J. Boudeville. – Edinburgh, 1992. – 192 p.
8. World Economic Forum. The Global Competitiveness Index. Methodology. The Global Competitiveness Index 2014-2015: Accelerating a Robust Recovery to Create Productive Jobs and Support Inclusive Growth. P. 11. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/GCR2014-15/GCR_Chapter1.1_2014-15.pdf
9. Концепция международного, межрегионального сотрудничества и поддержки экспортной деятельности в Ростовской области / монография под ред. А.У. Альбекова, В.М. Джухи, Р.В. Шеховцова. – Ростов н/Д.: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2016. – 470 с.
10. Абдуллаев Р.А., Мищенко К.Н. Исследование теоретико-методических основ концепции территориального развития региона и формирование системы полюсов роста Ростовской области [Текст] / Р.А. Абдуллаев, К.Н. Мищенко // Региональная экономика: теория и практика. – 2017. – Т. 15. – № 5. – С. 802-813.
11. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. Агентство стратегических инициатив. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://asi.ru/investclimate/rating/>

References

1. Eleckij A.N. Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost' regiona v usloviyah formirovaniya mnogoaspektnoj geoekonomicheskoy mnogopolyarnosti mirovoj ekonomiki [Tekst] / A.N. Eleckij // Ekonomika i predprinimatel'stvo. – 2015. – № 9-1. – S. 270-276.
2. Avdokushin E.F. Nekotorye processy glokalizatsii mirovoj ekonomiki [Tekst] / E.F. Avdokushin // Voprosy novoy ekonomiki. – 2008. – № 3-4. – S. 20-32.
3. Sapir E.V. Geoekonomicheskie aspekty formirovaniya i razvitiya lokal'nykh sistem v mirovoj ekonomike: dissertatsiya na soiskanie uchenoy stepeni doktora ekonomicheskikh nauk / E.V. Sapir. – M.: 2005, 416 s.
4. Indeks konkurentosposobnosti regionov – Polyusy rosta Rossii (AV RCI-2015) © [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://av-group.ru/wp-content/uploads/2015/10/AV_RCI_2015.pdf
5. Abdullaev R.A., Rybkina A.S., Eleckij A.N., Emel'yanenko P.A. Issledovanie napravlenij povysheniya konkurentosposobnosti Rostovskoy oblasti [Tekst] / R.A. Abdullaev, A.S. Rybkina, A.N. Eleckij, P.A. Emel'yanenko // GAU RO «RIAC». – 2015. – 380 s.
6. Perroux F. Note on Concept of «Growth Poles» / F. Perroux // In: Regional Economics: Theory and Practice. – New York – London, 1970. P. 93-103.
7. Boudeville J. Problems of regional economic planning / J. Boudeville. – Edinburgh, 1992. – 192 p.
8. World Economic Forum. The Global Competitiveness Index. Methodology. The Global Competitiveness Index 2014-2015: Accelerating a Robust Recovery to Create Productive Jobs and Support Inclusive Growth. P. 11. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www3.weforum.org/docs/GCR2014-15/GCR_Chapter1.1_2014-15.pdf
9. Konceptsiya mezhdunarodnogo, mezhtseional'nogo sotrudnichestva i podderzhki eksportnoj deyatel'nosti v Rostovskoy oblasti / monografiya pod red. A.U. Al'bekova, V.M. Dzhuhi, R.V. Shekhovtsova. – Rostov n/D.: Izdatel'sko-poligraficheskij kompleks RGEHU (RINH), 2016. – 470 s.
10. Abdullaev R.A., Mishchenko K.N. Issledovanie teoretiko-metodicheskikh osnov koncepcii territorial'nogo razvitiya regiona i formirovaniya sistem polyusov rosta Rostovskoy oblasti [Tekst] / R.A. Abdullaev, K.N. Mishchenko // Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika. – 2017. – T. 15. – № 5. – S. 802-813.
11. Nacional'nyj rejting sostoyaniya investitsionnogo klimata v sub'ektah RF. Agentstvo strategicheskikh iniciativ. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://asi.ru/investclimate/rating/>

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ИСТОЧНИКА ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

Емелин В.Н., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский государственный университет имени Н.П. Огарева

Шукшина М.А., Национальный исследовательский государственный университет имени Н.П. Огарева

Аннотация: в данной статье нами была показана оценка основных средств как источника доходов государственного учреждения по международным стандартам финансовой отчетности, было предложено использовать при оценке основных средств, одну из двух моделей: модель предполагающая учет по первоначальной стоимости основных средств и модель, подразумевающая учет по переоцененной стоимости.

Ключевые слова: основные средства, доходы государственного учреждения, международные стандарты финансовой отчетности, бухгалтерский учет, первоначальная стоимость активов.

Abstract: in this article we showed the assessment of fixed assets as a source of income of a government agency in accordance with international financial reporting standards. It was suggested that one of two models should be used in assessing fixed assets: a model that presumes accounting for the initial cost of fixed assets and a model that involves accounting for revalued amounts.

Keywords: fixed assets, state institution income, international financial reporting standards, accounting, initial value of assets.

В настоящее время существует достаточно много концептуальных отличий между отечественной и международной системой учета основных средств, такими как: предмет, объект, методология и др. Помимо системы МСФО, в рамках которой осуществляется процесс реформирования российской системы бухгалтерского учета, высокий интерес представляет имеющаяся система GAAP, представителем которой являются США.

При этом МСФО (IAS) 16 «Основные средства» выступает базовым международным стандартом, осуществляющим регулирование порядка учета основных средств. Кроме того, при исследовании правил учета основных средств государственного учреждения необходимо руководствоваться МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», а также МСФО (IAS) 17 «Аренда», МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов», МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам».

Стоит отметить, что международные стандарты по финансовой отчетности разработаны Комитетом по международным стандартам и включают данные о степени детализации информации, которая может быть полезной для инвестора. В данных стандартах не проводится оговорка порядка учета и требований к первичным документам. При этом МСФО устанавливают определенные правила, отражающие порядок раскрытия ряда фактов о деятельности государственного учреждения.

Можно выделить, следующие условия признания актива государственного учреждения, объектом основных средств в МСФО 16 «Основные средства» [1, с.128]:

- применение при оказании услуг, выполнении различных работ, для управленческих потребностей государственного учреждения или для предоставления за оговоренную плату во временное пользование;
- применение в течение относительно продолжительного времени, т.е. периода полезного использования свыше двенадцати месяцев, или в рамках обычного операционного периода, если он составляет не больше 12 месяцев;
- государственным учреждением не предполагается в дальнейшем перепродажа имеющихся активов;
- способность приносить государственному учреждению определенные экономические выгоды в ближайшем будущем;
- начальная стоимость имеющегося актива должна быть объективно оценена.

Так государственное учреждение согласно МСФО (IAS) 16 имеет право выбрать одну из двух моделей учета последующей оценки основных средств:

- модель предполагающая учет по первоначальной стоимости основных средств;
- модель подразумевающая учет по переоцененной стоимости.

Стоит отметить, что МСФО (IAS) 16 допускает использование к ряду групп основных средств модели учета основных средств.

Так модель учета по первоначальной стоимости предполагает следующее: после осуществления первоначального признания, объект основных средств отмечается по его изначальной стоимости за минусом накопленного уровня амортизации и накопленных убытков от обесценения, отмеченных согласно МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов».

Можно отметить, что под убытками от обесценения понимается такая сумма, на которую балансовая стоимость актива превышает его возмещаемую стоимость; при этом возмещаемая стоимость — является наибольшей из двух имеющихся величин: чистой цены продажи и имеющейся ценности применения актива.

Так модель учета основных средств по переоцененной стоимости предполагает, что после осуществления первоначального признания выбранный объект основных средств учитывается по имеющейся переоцененной стоимости, которая выступает его справедливой стоимостью на выделенную дату переоценки за минусом амортизации и убытков от проведенной переоценки. Таким образом, используемый альтернативный подход предполагает проведение систематической переоценки объектов основных средств до уровня справедливой стоимости.

При этом необходимо, отметить, что амортизация основных средств представляет собой такой элемент затрат, включаемый в имеющиеся издержки государственного учреждения. Так для существующих целей бухгалтерского учета, для более точного отражения основного смысла процесса амортизации применяется термин «перенесение», т.е. имеющаяся амортизация можно изучать как процесс, осуществления равномерного перенесения и распределения имеющихся затрат на создание и приобретение основных средств в рамках лет их эксплуатации по всему сроку полезного применения, что лучше всего отвечает принципу соответствия имеющихся доходов и затрат данного периода и сформировать возможности правильного,

научного формирования финансовых результатов деятельности компании. Также амортизация в рамках бухгалтерского учета рассматривается как способ постепенного возмещения расходов на строительство и покупку основных средств, отраженный в системе бухгалтерских счетов как кругооборот средств, в рамках данного процесса внеоборотные активы по мере их применения превращаются в оборотные в виде определенной части средств, полученных от реализации продукции, услуг.

Стоит отметить, что в соответствии с МСФО 16 «Основные средства», полезный срок службы актива идентифицируется с учетом предполагаемой полезности имеющегося актива для государственного учреждения оценочным путем на основе имеющегося опыта работы учреждения с подобными активами. В ранее отмеченных стандартах нашли отражение различные методы списания имеющейся амортизируемой суммы актива в течении срока его применения [2, с.73]: пропорционально объему оказываемых услуг, прямолинейный; уменьшаемого остатка.

Так признание балансовой стоимости определенного объекта основных средств государственного учреждения прекращается: при его выбытии, а также в случае, когда от его применения не предполагается никаких экономических выгод в будущем.

Расходы и доходы, появляющиеся при списании объекта основных средств, включаются в состав прибыли или убытка. Однако, если зарубежное учреждение при обычной своей деятельности периодически осуществляет продажу объектов основных средств, которые она применяла в целях аренды, для других сторон, то государственное учреждение должно перевести данные активы в свои запасы по их балансовой стоимости, при условии, что они перестают применяться в целях аренды и направлены на продажу.

Стоит отметить, что выбытие какого-либо объекта основных средств государственного учреждения может осуществляться разными способами. Так например, посредством реализации, заключения договора долгосрочной финансовой аренды или посредством дарения.

Если компания включает в имеющуюся балансовую стоимость объекта основных средств расходы на замену части объекта, то в этом случае оно списывает балансовую стоимость именно замененной части вне зависимости от того, амортизировалась данная часть

отдельно или нет. В случае если для государственного учреждения практически невозможно идентифицировать балансовую стоимость замененной части, то в этом случае оно может применить стоимость заменяющей части как показатель, отражающий стоимость замененной части на тот момент, когда она была куплена.

При этом, доходы или расходы, появляющиеся в связи со списанием объекта основных средств, идентифицируются как разница между имеющимися чистыми поступлениями от выбытия, если данные имеются, и балансовой стоимостью объекта основных средств.

Можно отметить, что возмещение, причитающееся для получения по факту выбытия объекта основных средств, первоначально определяется по справедливой стоимости. При этом в случае отсрочки оплаты, относящейся к объекту основных средств, полученное возмещение первоначально признается по эквиваленту цены при условии немедленного платежа денежными средствами. Так разница между номинальной стоимостью возмещения и эквивалентом цены при условии немедленного платежа денежными средствами признается как процентный доход, отражая эффективную доходность данной дебиторской задолженности.

Кроме того, в соответствии с МСФО 16 «Основные средства» в отчетности государственного учреждения должны раскрываться следующие данные по каждому классу основных средств: база, применяемая для оценки балансовой стоимости в брутто-оценке; применяемые методы амортизации; используемые сроки полезного применения или нормы амортизации; балансовая стоимость в брутто-оценке и накопленная амортизация основных средств государственного учреждения (вместе с имеющимися убытками от обесценения) на начало и на конец отчетного периода работы учреждения; сверку балансовой стоимости на начало и конец выделенного периода, которая отражает: активы, сгруппированные для продажи или включенные в выбывающую группу.

Таким образом, государственное учреждение при оценке основных средств может выбрать одну из двух моделей: модель предполагающая учет по первоначальной стоимости основных средств и модель, подразумевающая учет по переоцененной стоимости.

Библиографический список

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет - М.: ЗАО «Финстатинформ», 2016. - 347 с.
2. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. - М.: Издательство УРСС, 2015. - 247 с.

References

1. Vahrushina M.A. Buhgalterskij upravlencheskij uchet - M.: ZAO «Finstatinform», 2016. - 347 s.
2. Nikolaeva O.E., Alekseeva O.V. Strategicheskij upravlencheskij uchet. - M.: Editorial URSS, 2015. - 247 s.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДИЗАЙНА КАК ИНСТРУМЕНТА ВИЗУАЛИЗАЦИИ БРЕНДА ТЕРРИТОРИИ

Ергунова О.Т., к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет, Уральский Федеральный Университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина

Охрименко Е.И., к.п.н., доцент, Уральский государственный экономический университет

Аннотация: В статье дано обобщение теоретических и практических вопросов применения инструментов визуализации геобренда на примере создания коллекции одежды как элемента системы территориального брендинга Свердловской области. При написании статьи была определена специфика инструментов визуализации бренда территории, проанализированы возможности применения инструментов дизайна в системе территориального брендинга. В результате были выделены коммуникативные функции дизайна одежды – их основания, механизмы реализации, возможности использования в действиях по брендингу территории. Следующим этапом стала оценка творческого потенциала использования культурно-исторических и географических особенностей Свердловской области при создании коллекции одежды, в итоге были выделены культурные и географические особенности Уральского региона, способные быть воплощенными в ценностях бренда региона и проведено дизайн-проектирование коллекции одежды как элемента в системе брендинга территории.

Ключевые слова: геобрендинг, идентичность, дизайн одежды, инструмент визуализации.

Abstract: The article gives a generalization of theoretical and practical questions of using the tools for visualization of the geobrand on the example of creating a collection of clothes as an element of the territorial branding system of the Sverdlovsk region. When writing the article, the specification of the brand's visualization tools was determined, the possibilities of using design tools in the territorial branding system were analyzed. As a result, the communicative functions of the design of clothing were identified - their foundations, implementation mechanisms, the possibilities of using in territory branding activities. The next stage was the assessment of the creative potential of using the cultural, historical and geographical features of the Sverdlovsk region in creating a collection of clothes, as a result, cultural and geographical features of the Ural region were identified that could be embodied in the values of the region's brand and design of a collection of clothes as an element in the branding system territory.

Keywords: geobranding, identity, clothing design, visualization tool.

ВВЕДЕНИЕ (Introduction)

Всеобщая глобализация мировых процессов во второй половине XX века привела к обострению конкурентной борьбы, развернувшейся между государствами, городами и даже регионами одной страны. В условиях жесткого соперничества необходимо обратиться к качественно-новому способу конкурентной борьбы – территориальному брендингу, который включает в себя целый комплекс мер, направленных на распространение позитивной информации о регионе, его идентичности и ценностях, при этом особая роль отводится инструментам визуализации. Дизайн является универсальным инструментом визуализации бренда, так как специфика дизайн-деятельности заключается в синтезе культурной ценности дизайн-продукта и возможности его практического применения; отмечается инновационность продукта и, в основном, ориентация на массовое производство [10, с. 128]. Хотя, следует заметить, что дизайн одежды, при всем своем маркетинговом потенциале, мало задействован в системе территориального брендинга, особенно в России.

Дизайн одежды в системе территориального брендинга имеет несколько возможностей применения: одежда как транслятор идентичности места, дизайн одежды как фактор развития конкурентоспособности отечественных текстильных производств и индустрии моды в целом, создание экспортных брендов одежды и, наконец, сам инновационный дизайн одежды может стать элементом бренда региона.

Вопросами территориального брендинга занимались такие зарубежные исследователи как С. Анхольт [2], Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д., Ф. Котлер [13]. Из российских экспертов наибольшее внимание заслуживают труды Д. В. Вызгалова [5], А. П. Панкрухина [10], И. С. Важениной [4], В. А. Добровинского [9]. Существенный вклад в изучении индустрии моды внесли Л. В. Кокорева [12], А. Н. Андреева [1], А. Б. Гофман [8]. Однако работ, рассматривающих дизайн одежды как инструмент визуализации территориального брендинга на данный момент не представлено, что еще раз доказывает актуальность исследуемой темы.

Научная новизна исследования, приведенного в статье заключается в рассмотрении дизайна одежды как инструмента визуализации территориального брендинга. Исследования авторов ограничиваются инструментарием визуализации территориального бренда. Предпроектный анализ имеет географические границы – рассматривается творческий потенциал Свердловской области.

2. Методы (methods)

Актуальность применения дизайна в системе территориального брендинга объясняется свойственным дизайну синтетическим характером деятельности, особым мышлением его субъектов и широтой способов воздействия. При проектировании дизайн-продукта, в качестве инструмента территориального брендинга, в статье используется союз средств дизайна, выделенных в табл. 1.

Таблица 1 - Средства дизайна, используемые в территориальном брендинге

название	характеристика
выразительные	обуславливают человеческое восприятие и отвечают за формирование образа дизайн-продукта, его материальные и виртуальные качества
методические	творческие приемы, подходы и действия для получения дизайн-продукта
инструментальные	обуславливаются возможностью инструментария к воспроизведению того или иного эффекта, той или иной последовательности технических операций для реализации дизайн-проекта

Зачастую, применение инструментов дизайна в сфере территориального брендинга рассматривается только с точки зрения возможностей графического дизайна: создания айдентики. В. Е. Добровинский считает, что «просто красивая картинка» (хороший логотип, качественно сверстаный брендбук) никому не нужна, если айдентика не является частью изначально сильного территориального бренда (бренда, основанного на стратегии увеличения инвестиционной привлекательности региона, города, туристического кластера)» [9]. Большинство специалистов невербального общения отдают одежде одну из ведущих ролей в невербальных коммуникациях. М. Напп считает, что «одежда может украшать, защищать (и физически, и психологически), привлекать сексуального партнера, помогать самоутвердиться или, наоборот, свидетельствовать о самопожертвовании, может скрывать что-то, выдавать принадлежность к группе людей определенной национальности и вероисповедания, а также указывать на положение в обществе и социальную роль» [15, с. 132]. В контексте территориального брендинга дизайн одежды можно рассматривать с разных аспектов:

– одежда как способ визуальной коммуникации и трансляции идей территориальной идентичности с помощью элементов костюма (в данном случае одежда рассказывает нам о территории, транслирует ее образ);

– имидж брендов одежды, локализованных на данной территории, может отождествляться с имиджем региона;

– возможность возникновения ассоциативной связи имиджа известного дизайнера одежды с местом его происхождения или деятельности;

– развитая индустрия моды в регионе может свидетельствовать о высоком уровне развития территории в целом;

– высокое качество производимой одежды оказывает позитивное влияние на репутацию места производства.

Рассмотренные нами ранее инструменты визуализации территориального брендинга в дизайне одежды при создании коллекций как элементов системы маркетинга территорий пройдут апробирование на примере Свердловской области с учетом четырех наиболее действенных способов:

1. Сувенирная продукция.
2. Интерпретации исторического костюма.
3. Визуальные образы территории как творческий источник.
4. Концептуальное воплощение национального кода при помощи дизайна одежды.

В числе российских брендов одежды также существуют те, кто используют символы территориальной идентичности при создании коллекций (см. табл. 2).

Таблица 2 - Российские бренды одежды, использующие символы территориальной идентичности

Дизайнер	Денис Симачев	ИВОЛГА	Нина Ручкина	A LA RUSE
Используемые мотивы	стереотипы; хохлома, гжель, шапка-ушанка; текстовые принты на кириллице.	городская роспись; ярмарка; платки народные промыслы Новгородской области.	сказы Бажова, малахит, техника УВЗ; медали, ордена.	народные орнаменты; стереотипные образы России, цветы национального флага
Дизайнерские приемы	простые формы; повседневная одежда; народные орнаменты; перенасыщенность орнаментом и декором	обилие вышивки; валание из шерсти; печать орнамента на ткани; простой крой, основанный на народном костюме.	простые одинаковые формы; подчеркнутая сексуальность; обилие декора; оригинальные принты на тканях	современная интерпретация традиций русского костюма; оригинальные принты на тканях.
Идентификация национальной идентичности	неприменно идентифицируется с Россией; напоминает сувенирную продукцию; знаковые символы преподнесены буквально.	орнамент и формы русского костюма представлены слишком буквально, благодаря этому безошибочно угадывается территориальная принадлежность бренда.	стереотипные образы Урала, в частности, Хозяйки медной горы представлены буквально, некорректное использование символов воинской славы.	узнаваемые образы России, используемые для создания принтов; очень тонкий намек на историю России; элементы военной советской формы.
Вывод	Абсолютно отсутствует оригинальный дизайн, как в конструкции, так и в декоре. Бренд быстро исчерпал идеи «русскости» и стал непопулярным.	Бренд поддерживает правительство Нижегородской области. Под брендом Иволга выпускается абсолютно безвкусная, но дорогостоящая одежда. Непонятна целевая аудитория бренда.	Бренд интересен только на уровне региональных выставок. Одежду легко идентифицировать с Уралом.	Бренд является достойным представителем российского модного бизнеса. Бережное отношение к национальной идентичности.

Тем самым, можно сделать вывод, что дизайн одежды способен совершенно разными способами представлять бренд территории, влияя на него, либо же самостоятельно являться территориальным брендом. Для проектирования коллекции в рамках данного исследования было выбрано сочетание нескольких способов: использование символов территории при проектировании концептуальной коллекции, отображаю-

щий дух места с использованием элементов сувенирной продукции.

результаты (results)

Для того, чтобы проектировать коллекцию одежды как инструмент системы территориального брендинга, следует рассмотреть и проанализировать имеющиеся символы территории на предмет возможности их использования в дизайн-проектировании. Основные

элементы современного имиджа Свердловской области, представлены в SWOT анализ имиджа Свердлов-

ской области (табл. 3.)

Таблица 3 - SWOT анализ имиджа Свердловской области

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Сильные исторические бренды: Екатеринбург, Верхотурье 2. Уникальные преимущества: - выгодное географическое положение на границе Европы и Азии; - крупнейший транспортный узел России; - крупнейший промышленный центр Урала и России. 3. Историческое развитие бренда в советские времена «Урал – опорный край державы». 4. Опыт проведения мероприятий мирового уровня (2009 г. Саммит БРИК и саммит глав государств ШОС) 5. Развитие новых инвестиционных проектов (брендов): Титановая долина, ИННОПРОМ	1. Исторически сложившийся бренд «Урал – опорный край державы» устарел и не отвечает современным требованиям 2. Отсутствует единый бренд, объединяющий сильные локальные стороны 3. Не существует единой стратегии развития бренда 4. Наличие негативных факторов связанных с областью: - расстрел царской семьи; - военные лагеря; - плохие природно- климатические условия; - экология.
Возможности	Угрозы
1. Участие в мероприятиях мирового масштаба (Чемпионат мира по футболу 2018)	1. Бренды из СМИ, имеющие негативную окраску (ОПС, Тагил, Уралмаш) 2. Напряженность России и Запада 3. Перераспределение административных и финансовых ресурсов из региона в центр

Образ Уральского региона представляет целую систему различных компонентов, включающих природные, географические, исторические и культурные особенности региона. Можно сказать, что регион состоит из «серии культурно-географических образов, интерпретирующих локальное пространство» [11, с. 117].

При выборе символа для брендинга территории, необходимо уделить внимание следующему факту: идентифицируются ли данный символ с местом вне этой территории. В работе Т. Ю. Быстровой говорится о том, что «Идентификатор, вырастающий из самой истории, не работает потому, что эта история почтенна, но относительно локальна. Другие рынки требуют либо изменения формата бренда, либо увеличения усилий по информированности аудитории [2, 3].

При анализе практики дизайнеров одежды в создании коллекций как элементов системы брендинга территорий, выяснилось, что идентифицировать территорию при помощи дизайна одежды можно совершенно различными инструментами; этот процесс происходит успешней и дает больше результатов при системном концептуальном подходе и при поддержке со стороны государственных органов. Стоит отметить позитивный факт, что правительство Российской Федерации заинтересовано в развитии легкой промышленности и индустрии моды в целом. Рассматриваемый субъект РФ обладает большим количеством ярких и разнообразных символов территории, которые могут быть использованы при дизайн-проектировании.

Вопросы проведенного анкетирования были составлены так, чтобы выявить доминирующие знаки и символы в сознании респондентов, а также выявить закономерность в ответах людей одного возраста или занятыми одним родом деятельности. В анкетирование приняли участие представители самых разных сфер деятельности от 18 до 25 лет. Большинство респондентов оказалось людьми, занимающимися творчеством. Большинство опрошенных оказалось местными жителями, также среди респондентов присутствуют люди, постоянно не проживающие на территории Уральского региона.

Как и предполагалось, самым популярным оказался образ уральского региона, как промышленного региона, на территории которого присутствуют много заводов, второй по популярности ответ – «опорный

край державы» также подтверждает этот факт. Этот образ можно назвать уже устоявшимся, так как он транслируется еще с XIX века, а также был актуальным в годы Великой Отечественной войны. Симпатию к уральской природе, а также ее богатствам проявили также значительное число (40%) опрошенных, 35% – выделяют творческий потенциал территории и возможность динамичного развития. Приятно отметить, что обидным и скучным Урал определяет не большой процент респондентов (10 %).

Образ природы Урала является главным для почти половины респондентов. Также популярными оказались ответы, показывающие, что опрошенные определяют малахит и другие богатства региона, как символы, наиболее выгодно показывающие Урал. Оказалось, что духовная составляющая региона и большое количество «святых мест» на Урале чрезвычайно важна для опрошенных, а также места убийства и захоронения Царской семьи являются знаковыми. Образ уральской природы, как и в прошлом ответе, оказался одним из близких для респондентов. Образы современного города Екатеринбурга и промышленного региона являются также одними из главных. При анализе ответов, удивительным оказался тот факт, что подавляющее число респондентов ассоциируют Уральский регион с Сергеем Светлаковым, выделяя у него такие главные качества, как юмор, простоту, народность, открытость и позитив.

Одним из определяющих качеств также стала целеустремленность, правда ее приписывали разным личностям, таким как Евгений Ройзман и Костя Цзю. Боксер стал «вторым по популярности» человеком, его главными качествами были названы сила духа, уверенность, «уральский характер». У представителей творческих видов деятельности, таких как Эрнст Неизвестный, Вячеслав Бутусов, Николай Коляда отмечались уникальный взгляд на мир, талант, неординарность, душевность, умения противостоять жизненным невзгодам.

Анализ результатов анкетирования позволил сделать следующие выводы: потенциальные потребители (респонденты) определяют Свердловскую область как сильный, опорный, богатый край с уникально-красивой природой и перспективой развития. Символы природы и природных богатств имеют определяющую смысловую роль в образе территории, это главные идентификаты места. Самым важным можно на-

звать тот факт, что люди гордятся своей территорией, хотя рассказывать о ней, о ее идентичности и своей причастности к месту.

Т. Ю. Быстрова считает, что «создавая бренд, необходимо ставить не столько задачу поиска или выработки мифа, сколько создания форм, активизирующих к мифотворчеству саму аудиторию. Эти формы могут быть продуктом дизайна, архитектуры, искусства, рекламы. Важно, чтобы они строились на всестороннем исследовании аудитории и не воспринимались ею как нечто искусственное или насильственное» [4, 5]. Именно поэтому чрезвычайно важно было выявить и проанализировать мнение самих потенциальных потребителей итогового продукта, чтобы транслируемые символы были им приняты и наполнены дополнительными личностными символами.

4. обсуждение (discussion)

Учитывая результаты исследований и анализ анкетирования, были выбраны символы территории, кото-

рые будут использоваться в процессе дизайн-проектирования: стиль конструктивизма; современная архитектура Екатеринбурга; красота Уральской природы; богатство региона полезными ископаемыми.

Для верхней одежды источником формообразования стали структурные линии и пропорции архитектуры конструктивизма Екатеринбурга. Безусловно, ранее стиль конструктивизм уже использовался многими, кто занимался вопросами брендингом Свердловской области, но в конкретной коллекции использованы не визуальные проявления стиля, а концептуальный подход к форме. Верхняя одежда в коллекции разработана, основываясь на простые, лаконичные объемы, пропорционально-члененые по горизонтали, конструктивно подчеркнутые вертикальные линии изделий, используя комбинирование фактур и материалов (рис. 1).



Рисунок 1 - Архитектура конструктивизма как символ территории

Легкий ассортимент коллекции представлен изделиями, источником формообразования для которых стали фотографии архитектуры современного Екатеринбурга, сделанные всемирно известным фотографом Е. А. Бусыгиной (см. рис. 38). Динамичность форм, подчеркнутая диагональ, обилие острых углов,

графичность линий, члененность элементов при общей целостности предмета. Такое противоречивое сочетание двух разных по пластике и идеологии творческих источников передает контрастность образа Екатеринбурга.



Рисунок 2 - Фотографии Е. А. Бусыгиной. Современная архитектура Екатеринбурга как символ территории

В результате анализа результатов анкетирования был тот факт, что опрошиваемые маркируют территорию с символами природы Урала и богатством региона полезными ископаемыми. Этот вывод стал определяющим при выборе цветовой гаммы коллекции, материалов и декора. Цветовая гамма коллекции пред-

ставляет собой палитру красочных оттенков Уральских минералов: это благородные, глубокие, природные цвета. В коллекции использованы материалы разнообразных физических свойств и фактур: плотные ткани глубоких оттенков, прозрачные легкие ткани, благородно блестящие и нарочито гляцевые.

Такое обилие различных материалов продиктовано желанием показать многообразие полезных ископаемых, добываемых на территории Свердловской области.

При анализе результатов анкетирования, выяснилось, что одним из самых важных символов Свердловской области для респондентов является природа области. При проектировании коллекции были использованы силуэты и геометрия Уральских гор. Проектируемая коллекция должна рассказывать о контрастном характере Уральского региона, о его наследии и богатстве, о его развитости и современности. Урал – звучит гордо. Жители Урала гордятся, любят свой регион и хотят рассказывать о нем, а при помощи инструментов дизайна это можно делать успешно и современно.

5. Выводы (SUMMARY)

В региональном брендинге транслируемые дизайнером знаки идентичности данной территории, должны быть, в первую очередь, близки и понятны потенциальным потребителям. Идентификация себя с данной территорией должна быть желанна. Поэтому при проектировании одежды с подобной «нессимей» нельзя останавливаться только на знаковой функции дизайна, в противном случае, продукт будет являться банальным сувениром, что в свою очередь, противоречит проектным задачам данной коллекции. Только в сочетании таких факторов, как функциональность, эстетичность, современность, удобство ношения и оригинальность, одежда, транслирующая знаковую идентичности, может быть востребованной и актуальной для современного общества.

Рассмотрев различные способы того, как дизайн одежды может являться инструментом визуализации в системе территориального брендинга, было принято решение создание полноценной коллекции женской одежды повседневного и торжественного назначения. В качестве аналоговых брендов, которые используют символы территориальной идентичности при создании коммерческих коллекций, были выбраны итальянский бренд Dolce&Gabbana и российский бренд Алена Ахмадулина, инеюций, на наш взгляд, наиболее системный подход в разработке коллекций. Основными принципами формообразования служат принципы проектирования архитектуры конструктивизма: простота и монотонность форм, преобладание вертикальных и горизонтальных членений массы, пропорцио-

нальное соотношение объемов. Траектория рисунка декора продиктована природным ландшафтом Уральских гор. В коллекции использовались ткани, визуально напоминающие полезные ископаемые, добываемые на территории Свердловской области. Оригинальность декора в моделях достигается за счет использованием контрастных материалов и воссоздании фактур всевозможных «уральских богатств» с помощью вышивки и декоративных элементов.

Таким образом, коллекция транслирует символы территориальной идентичности, которые являются наиболее востребованными у жителей Свердловской области. Именно так они ощущают свою территорию и именно об этих ее качествах хотят рассказывать.

заключение (conclusions)

В ходе исследования был сделан вывод, что дизайн одежды способен «работать» наиболее эффективно в территориальном брендинге, являясь элементом целостной системы продвижения места. Стоит отметить и тот факт, что развитие дизайна одежды как фактора территориального брендинга страны невозможно без функционирующей индустрии моды и поддержки государства. Предпроектный анализ территории показал, что Свердловская область – это крайне перспективная, территория, которая готова к совершенствованию и укреплению своих позиций среди лидирующих регионов страны.

Проанализировав символы Свердловской области, был сделан вывод, что рассматриваемая территория обладает большим творческим и ресурсным потенциалом для создания дизайн-продуктов, продвигающих идею идентичности территории, что позволяет рассматривать перспективу проектирования коллекций одежды с аналогичными задачами, но используя при этом другие символы территории.

Благодаря системному подходу к дизайн-проектированию коллекции и тщательному предпроектному анализу проблемы была создана коллекция одежды, отображающая культурный и географический потенциал Свердловской области. Таким образом, созданная коллекция является инструментом визуализации брендинга территории, что, в свою очередь, доказывает выдвинутую гипотезу.

Научная ценность работы заключается в возможности как практического, так теоретического применения результатов исследования.

Библиографический список

1. Андреева А.Н. Маркетинговые коммуникации дизайнерских брендов в фэшн-бизнесе // Маркетинговые коммуникации. – №1 (13). – С.21-30.
2. Анхольт С. Брендинг: дорога к мировому рынку / С. Анхольт. М.: Кудниц-Образ, 2004 – 272 с.
3. Быстрова Т. Ю. Аксиология бренда: К методологии культурного брендинга территории. URL: <http://www.slideshare.net/prasu1995/ss-1115276> (дата обращения: 06.12.2017).
4. Важенина И.С. Территория в системе экономических отношений. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. – С. 4,8.
5. Визгалов Д.В. Брендинг города. М.: Фонд «Институт экономики города», 2011 – 160 с.
6. Головнев А. В. Этничность и идентичность на Урале // Уральский исторический вестник. 2011., №2. С. 47.
7. Гостяева М. А. Морфология геокультурных образов Урала в репрезентации региона. URL: http://arshivuz.ru/2012_22/99 (дата обращения: 26.04.2017).
8. Гофман А. Б. «Мода и люди. Новая теория моды и модного поведения». 3-е изд. СПб.: Питер, 2004 – С. 13 –15
9. Добровинский В. Концепция курса «Визуальные коммуникации2.0» //slideshare.net. URL: <http://www.slideshare.net/vinumvalidum/ss-43543976>
10. Ергунова О. Т., А.Я. Сагдеева. Индустрия моды как один из инструментов создания территориального имиджа / О. Т. Ергунова, А. Я. Сагдеева // Экономика и социум : междунар. науч.-практ. электрон. журнал. 2016. № 7 (26). С. 127–130
11. Желондиевская Л. В. Знаковые формы визуальной идентичности города // Вестник ОГУ. 2012., № 4. С. 117
12. Кокорева Л.В. Российская мода в одежде: состояние и тенденции развития (социологический аспект): Автореф. дис. канд. социологических наук. Ек., 2001. –18 с.

13. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге. СПб, 2005 – 225 с.
14. Морева А.Л. Современные тенденции развития китайского рынка одежды / А. Л. Морева // Рынок легкой промышленности. – 2007. – № 49.
15. Нэпп, М. Невербальное общение. СПб, 2007. С. 132.
16. Панкрухин А, П. Маркетинг территорий российских регионов: Лица, образы и позиции // concretica.nj. URL: <http://concretica.nj/pnblicatiOn single, articl;6/265>

References

1. Andreeva A.N. Marketingovye kommunikacii dizajnerskih brendov v fehsn-biznese// Marketingovye kommunikacii. – №1 (13). – С.21-30.
2. Anholt S. Branding: doroga k mirovomu rynku / S. Anholt. M.: Kudic-Obraz, 2004 – 272 s.
3. Bystrova T. YU. Aksiologiya brenda: K metodologii kul'turnogo brandinga territorii. URL: <http://www.sldeshare.net/prasu1995/ss-1115276> (data obrashcheniya: 06.12.2017).
4. Vazhenina I.S. Territoriya v sisteme ehkonomicheskikh otnoшенij. Ekaterinburg: Institut ehkonomiki UrO RAN, 2008. – С. 4,8.
5. Vizgalov D.V Branding goroda. M.: Fond «Institut ehkonomiki goroda», 2011 – 160 s.
6. Golovnev A. V. Ehtnichnost' i identichnost' na Urale // Ural'skij istoricheskij vestnik. 2011., №2. С. 47.
7. Gostyaeva M. A. Morfologiya geokul'turnyh obrazov Urala v reprezentacii regiona. URL: http://archvuz.ru/2012_22/99 (data obrashcheniya: 26.04.2017).
8. Gofman A. B. «Moda i lyudi. Novaya teoriya mody i modnogo povedeniya». 3-e izd. SPb.: Piter, 2004 – С. 13 – 15
9. Dobrovinskij V. Konceptiya kursa «Vizual'nye kommunikacii2.0» //sldeshare.net. URL: <http://www.sldeshare.net/vinumvalidum/ss-45545976>
10. Ergunova O. T., A.YA. Sagdeeva. Industriya mody kak odn iz instrumentov sozdaniya territorial'nogo imidzha / O. T. Ergunova, A. YA. Sagdeeva // EHkonomika i socium : mezhdunar. nauch.-prakt. ehlektron. zhurnal. 2016. № 7 (26). С. 127-130
11. ZHelondievskaya L. V. Znakovyye formy vizual'noj identichnosti goroda // Vestnik OGU. 2012., № 4. С. 117
12. Kokoreva L.V. Rossijskaya moda v odezhde: sostoyanie i tendenci razvitiya (sociologicheskij aspekt): Avtoref. dis. kand. sociologicheskikh nauk. Ek., 2001. –18 s.
13. Kotler F., Asplund K., Rejn I., Hajder D. Marketing mest. Stokgol'mskaya shkola ehkonomiki v Санкт-Петербурге. SPb, 2005 – 225 s.
14. Moreva A.L. Sovremennyye tendenci razvitiya kitajskogo rynku odezhdy / A. L. Moreva // Rynok legkoj promyshlennosti. – 2007. – № 49.
15. Nehpp, M. Neverbal'noe obshchenie. SPb, 2007. С. 132.
16. Panckruhin A, P. Marketing territorij rossijskikh regionov: Lica, образы i pozicii // concretica.nj. URL: <http://concretica.nj/pnblicatiOn single, articl;6/265>

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ДОХОДНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

Есина О.Н., к.э.н., доцент, Сибирский федеральный университет

Есина А.С., Сибирский федеральный университет

Задорожин С.А., Сибирский федеральный университет

Аннотация: В статье рассмотрены понятие, содержание и виды оценки в ходе экономических исследований деятельности предприятия; определены подходы к выбору критериев оценки и их виды; предложена последовательность и методика проведения оценки доходности и рентабельности предприятия торговли.

Ключевые слова: доходность, рентабельность, оценка, критерий.

Abstract: The article covers term, definition and types of evaluation during economical investigation of business activity; here are mentioned approaches to choose evaluation criteria and their types; suggested subsequence and methodology of evaluation profitability of business unit.

Keywords: profitability, evaluation, criteria.

В настоящее время в условиях рыночной экономики появляется всё большее количество предприятий, которые стремятся получить максимальную прибыль при минимальных затратах. Для обеспечения прибыльности своего дела предпринимателю необходимо глубоко изучать сложившуюся ситуацию на рынке, а также внутри своего предприятия. Максимизация прибыли возможна только при правильной, глубоком и всестороннем анализе всех направлений деятельности. Каждый субъект хозяйствования заинтересован в повышении эффективности своего функционирования. Для того, чтобы определить движется предприятие в правильном направлении, или требует изменений, существует определенная система оценочных показателей. Опирается только на данные бухгалтерского учета при осуществлении анализа хозяйственной деятельности предприятия недостаточно. Поэтому существует потребность для определения методики расчета отдельных показателей, которые помогут непосредственно руководителю в принятии правильных управленческих решений. В качестве таких показателей выступают доходность и рентабельность.

Актуальность вопросов не только анализа, но и оценки доходности и рентабельности деятельности предприятий в рыночных условиях приобретает особую значимость, так как наличие высокой конкуренции не позволяет предприятиям добиваться постоянно увеличения этих показателей.

Рассмотрение существующих подходов к исследованию доходности и рентабельности позволяют сделать вывод о том, что основным является анализ данных показателей. [2]

Однако, в соответствии с целью исследования, необходимо определиться с общими и отличительными чертами анализа и оценки и обозначить основные категории, которые будут использоваться в экономических исследованиях.

Обозначив основные понятия. Многообразие имеющихся определений позволяет определить анализ – как способ познания сущности экономических явлений, процессов и показателей, основанный на разложении их на составляющие и изучении их во взаимосвязи. [1]

Любое научное исследование начинается с анализа. Какой-либо объект или процесс подразделяется на простые элементы, что позволяет всесторонне изучить его сущность. Познавая части, мы познаем и целое. Анализ позволяет сделать общий вывод из частных заключений.

Обобщение и критическое осмысление лексических, философских, социологических, экономических и других подходов к понятию «оценка» позволили выявить, что все авторы рассматривают оценку или как процесс познания, или как результат исследования (рис.1).

В рамках данного исследования нами оценка рассматривается и как процесс (функция) определения состояния объекта и как результат сравнения с определенными критериями.

Определимся с основными отличительными особенностями анализа и оценки.

1. Оценка является заключительным этапом анализа, позволяющим принять решение.

2. Анализ позволяет проверить объект или явление на соответствие определенным параметрам, оценка предполагает формирование выводов из полученных результатов.

3. Анализ – явление максимально объективное, оценка – субъективное, относительное, изменяющееся во времени. На основании одного и того же результата анализа могут быть даны различные (зачастую противоположные) оценки, в зависимости от целей субъектов.

4. Оценка позволяет сравнить несколько проанализированных объектов между собой

В теории и практике выделяют две разновидности оценки по способам выражения (рис. 2).

Для грамотного проведения оценки необходимо определить основные ее части (компоненты), взаимосвязь которых обеспечивают ее качество:

- субъект оценки - лицо (группа лиц);
- предмет оценки – объект, которому определяется ценность;
- основание оценки – то, с точки зрения чего производится оценивание (критерий);
- характер оценки – абсолютная или сравнительная.

В процессе экономических исследований выделяются ряд подходов к оценке, применение которых, на наш взгляд, способствует более качественным результатам (табл. 1).

Исходя из изложенного, можно предложить следующую последовательность оценки рентабельности (табл. 2).

Особое внимание для проведения качественной оценки, на наш взгляд, должно быть уделено обоснованию критериев ее проведения.

Критерий (criterion) – значение(я) показателя, необходимое для принятия решения, мерило оценки, средство для суждения, позиция оценки.

Критерий выступает объективным признаком, присущим экономическому объекту, на основании которого возможно осуществление оценки, определения, классификации и выбора определенного объекта в соответствии с задачей, поставленной исследователем.

Для измерения значения каждого показателя, образующего критерий, используется своя шкала или мера, в соответствии с которой показателю присваивается то или иное число по определенным правилам.

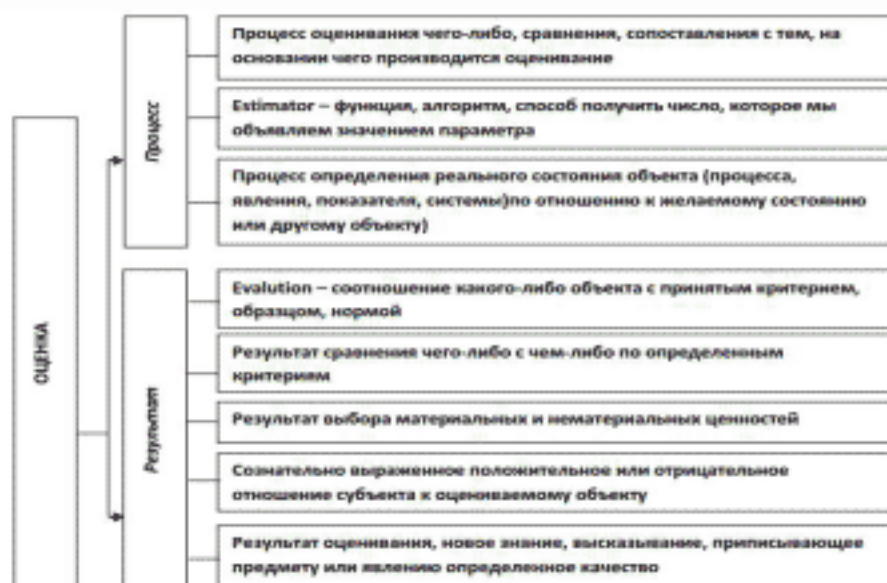


Рисунок 1 – Графическая интерпретация понятия «Оценка» через категории «процесс», «результат»



Рисунок 2 – Разновидности оценки по способам выражения

Таблица 1 - Основные подходы к оценке рентабельности

Наименование	Характеристика
Целевой подход	Связан с оценкой степени достижения запланированного результата
Системный подход	Рассматривает процесс оценки рентабельности в качестве совокупности исходной информации (входа) и результативного показателя (выхода), что широко используется в факторном анализе
Многопараметрический подход	Предполагает охват как всех процессов, протекающих в фирме, так и удовлетворение интересов всех заинтересованных пользователей
Подход конкурирующих оценок	Предполагает сопоставление рентабельности с точки зрения экономической и социальной результативности деятельности фирмы и принятие управленческих решений в учет взаимноисключающего выбора

Таблица 2 – Последовательность оценки рентабельности предприятия

Этап	Характеристика
1. выбор объекта оценки	Показатель рентабельности (локальные, комплексные, интегральные)
2. анализ объекта оценки	- общий - факторный
3. выбор субъектов оценки	- собственники, акционеры, инвесторы - управленцы разных уровней
4. выбор методов оценки	- количественных - качественных
4. выбор критериев оценки	- максимальное завоевание рынка продаж - максимум прибыли - максимум рентабельности (по видам)
5. характер оценки	- абсолютная (положительная, максимальная, минимальная, нормативная, эталонная, негативная) - сравнительная (лучше, больше, выше, меньше)

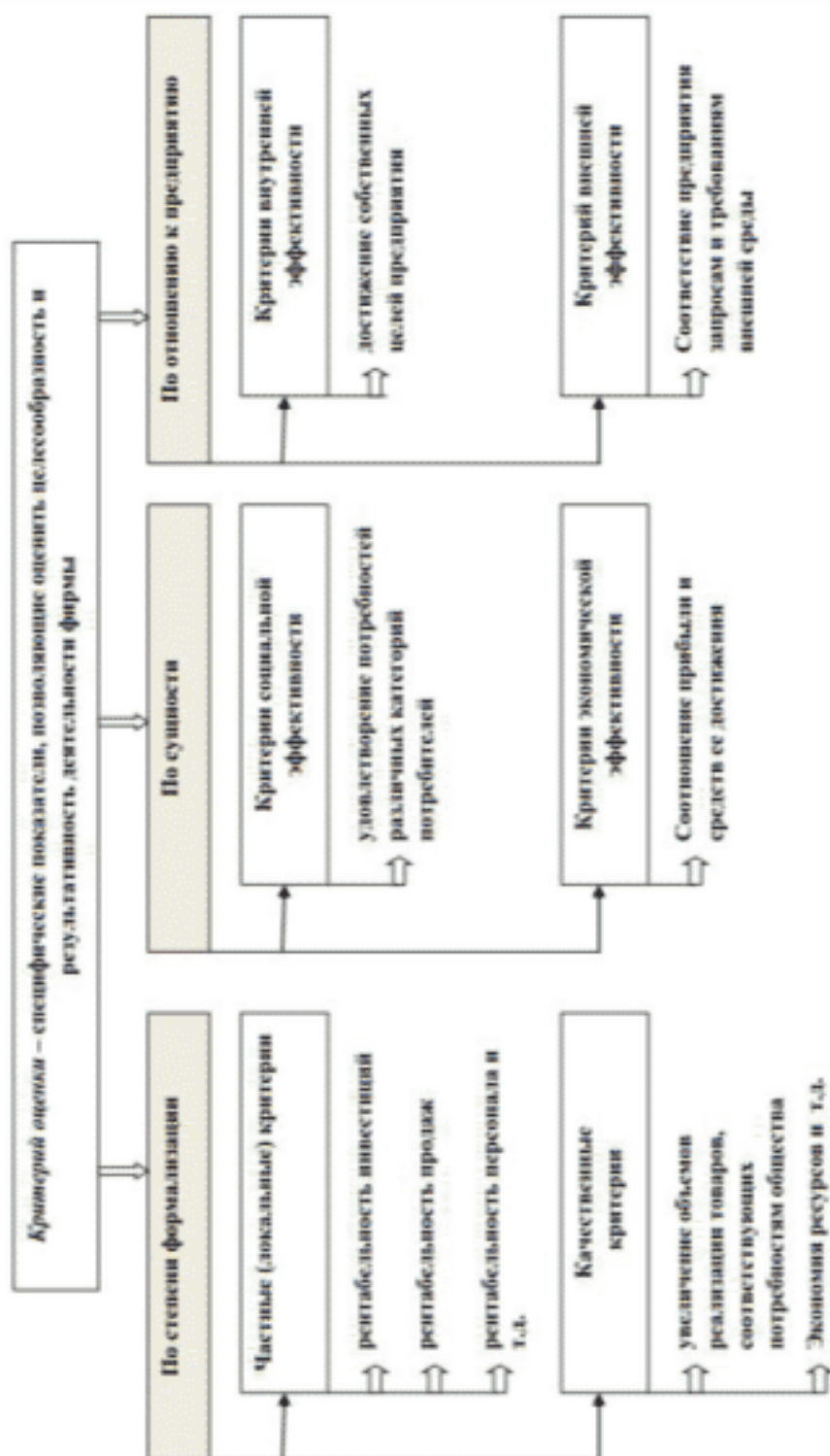


Рисунок 3 – Виды критериев оценки рентабельности деятельности предприятия

Сложность выбора критериев оценки заключается в том, что предприятие представляет собой многоцелевую систему (организация продаж, подготовка персонала, закупочная, управленческая деятельность), поэтому необходимо сформировать оптимальный состав критериев оценки его деятельности.

Таким образом, сформировав критерий оценки, становится возможным подобрать соответствующие

количественные методы, с их помощью определить варианты и осуществить выбор.

Виды критериев оценки рентабельности деятельности предприятия обобщены на рис.3.

Теоретические исследования доходности и рентабельности позволили предложить последовательность их оценки доходности и рентабельности, которую, на наш взгляд, можно представить следующим образом (рис. 4):

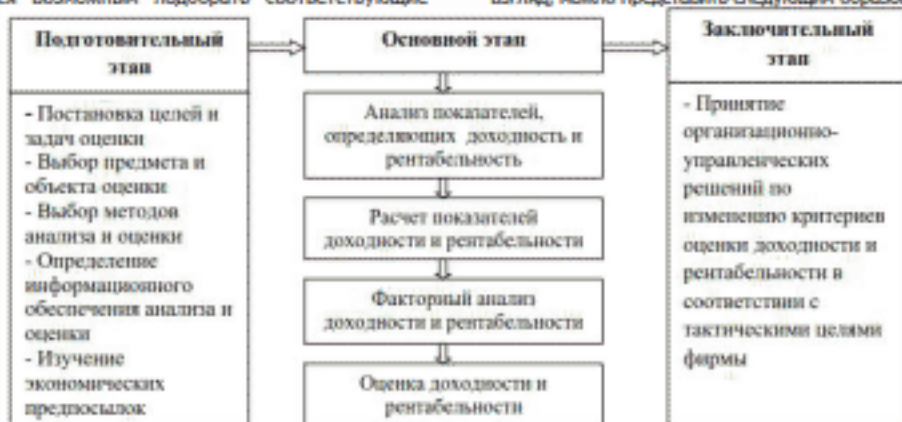


Рисунок 4 – Последовательность и содержание процедуры оценки показателей доходности и рентабельности

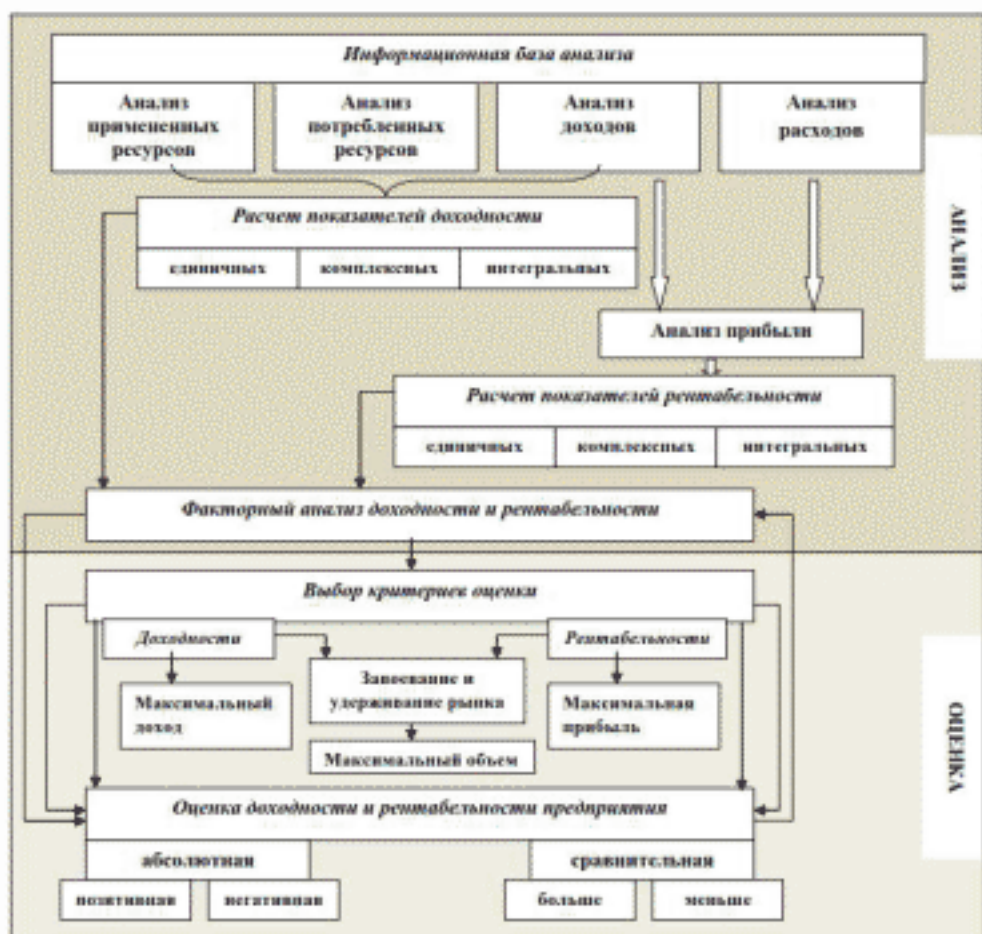


Рисунок 5 – Содержание основного этапа оценки показателей доходности и рентабельности

Традиционно экономическое исследование осуществляется в 3 этапа, дадим характеристику каждому из них.

Подготовительный этап:

Целью оценки показателей доходности и рентабельности является определение их соответствия определенным критериям, соответствующим сложившимся условиям функционирования предприятия и обеспечивающим его развитие в будущем.

В соответствии с вышеуказанной целью при анализе доходности и рентабельности предприятия ставятся и решаются следующие задачи:

- всесторонний общий и факторный анализ доходности и рентабельности в целом по предприятию и в разрезе его структурных подразделений;
- определение обоснованных критериев оценки;
- оценка показателей и определение их достаточности для развития бизнеса.

Анализ показателей доходности и рентабельности основывается на изучении финансовых ресурсов,

примененных и потребленных ресурсов как экономических предпосылок исследования.

Основной этап предполагает непосредственное проведение оценки показателей доходности и рентабельности, последовательность этапа представлена на рисунке 5.

В связи с этим, одним из вариантов формирования критериев оценки рентабельности деятельности сетевого предприятия торговли может выступать следующая их композиция.

Как уже отмечалось ранее, оценка рентабельности, в зависимости от характера, может быть абсолютной и относительной.

Для оценки рентабельности деятельности торгового предприятия в целом и отдельных структурных подразделений основными критериями, которые, в нашем случае, соответствуют генеральным целям компании, опираются на классификацию, приведенную на рисунке 3 и материалы фирмы, могут выступать следующие целевые показатели (рис.6):

По степени формализации	Локальные	Обеспечение рентабельности продаж не менее 10%	Экономической эффективности	По сущности
	Качественные	Обеспечение роста объемов продаж		
		Относительная экономия потребленных ресурсов		
		Обеспечение удовлетворения потребностей по цене и качеству	Социальной эффективности	

Условное обозначение: По критерию «По отношению к предприятию»



Рисунок 6 - Критерии оценки эффективности деятельности торгового предприятия в соответствии с целями исследования

Обобщая вышесказанное, можно предположить, что не только анализ, а именно оценка полученных результатов доходности и рентабельности позволяет

усилить значимость и наглядность экономических исследований для обоснования своевременных и результативных управленческих решений.

Библиографический список

1. Габдуллина, Г.К. Метод экономического анализа как способ познания экономического субъекта / Г. К. Габдуллина, Г.А. Хазиевцева // Проблемы современной экономики, №2(46), 2013. -С.135-138.
2. Емельянова, О.Н. Рентабельность и эффективность деятельности коммерческого предприятия : комплект лекции / О.Н. Емельянова ; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск, 2010. - 38 с.

References

1. Gabdullina, G.K. Metod ehkonomicheskogo analiza kak sposob poznaniya ehkonomicheskogo sub'ekta / G. K. Gabdullina, G.A. Haziemetova // Problemy sovremennoj ehkonomiki, №2(46), 2013. -S.135-138.
2. Emel'yanova, O.N. Rentabel'nost' i ehffektivnost' deyatel'nosti kommercheskogo predpriyatiya : konspekt lektsii / O.N. Emel'yanova ; Krasnoyar. gos. torg.-ehkon. in-t. - Krasnoyarsk, 2010. - 38 s.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МАЛОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Журавлева О.Г., к.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Суржиков М.А., д.э.н., профессор, Ростовский Государственный Экономический Университет

Аннотация: В статье речь идет о месте малого предпринимательства в общественно-экономическом развитии общества. Малое производство оперативно реагирует на изменение конъюнктуры рынка. Недооценка роли малого предпринимательства, игнорирование его значительных технико-производственных и социально-экономических возможностей приобретает характер крупномасштабного стратегического просчета. Далее, в статье, исследуются проблемы малого бизнеса, связанные с финансированием.

Ключевые слова: Малые предприятия, научно-технический прогресс, конъюнктура рынка, финансовые ресурсы, конкурентоспособность предприятия, налогооблагаемая прибыль, противоречия малого предпринимательства.

Abstract: In the article we are talking about the place of small business in socio-economic development of society. Small production quickly responds to changing market conditions. Underestimating the role of small business, ignoring its considerable techno-industrial and socio-economic opportunities takes on the character of large-scale strategic miscalculation. Next, the article studies the problems of small business related financing.

Keywords: Small businesses, scientific and technological progress, market conditions, financial resources, competitiveness of enterprises, the taxable profit, the contradiction of small business.

Рост общественного производства совершается благодаря развитию индивидуальных производств. При прочих условиях индивидуальные производства, а вместе с ними «концентрация средств производства возрастают в пропорции, соответствующей той доле, какую каждый из них образует от всего общественного капитала»[1]. В то же время от сформировавшихся предприятий отделяются «отпрыски» и начинают функционировать как новые, самостоятельные. Сравнительно мелкие капиталы устремляются в такие сферы производства, которыми крупная промышленность овладевает лишь спорадически или не вполне. Объективный процесс производства сопровождается тем, что накопление и сопровождающая его концентрация не только раздробляются по многочисленным пунктам, но и возрастание функционирующих капиталов перекрещивается с образованием новых и расщепление старых капиталов[5 с.639-640].

В условиях научно-технического прогресса новые капиталы реализуются преимущественно в малых формах. Таким образом, малое производство усиливает свою функциональную значимость.

Малое производство оперативно реагирует на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость, маневренность, мобильность. Эта функция малого предпринимательства приобретает особое значение в условиях перехода к индивидуализированному и дифференцированному потребительскому спросу, при расширении ассортимента производимых товаров и услуг.

Малое предпринимательство аккумулирует значительные объемы финансовых и производственных ресурсов населения, которые в иных условиях не могли бы быть использованы, особенно это касается сферы услуг, торговли и т.п. О возможностях малого бизнеса в этом отношении можно судить по опыту промышленно-развитых стран.

Всегда важна функция малого бизнеса в формировании конкурентной среды, особенно для нашей высокомонополизированной экономики. В отечественном промышленном производстве монопольное положение занимают десятки мощных предприятий, из которых многие сосредотачиваются почти 100% продукции своей отрасли. Это относится, например, к производству магистральных тепловозов и электровозов, троллейбусов, различного рода комбайнов и т.п. Малое же предпринимательство антимонопольно по своей природе, что проявляется во всех его функци-

ях. Малый бизнес, в силу многочисленности объектов и их высокой динамики, слабее, чем крупный, труднее поддается монополизации. Малое предпринимательство, как правило, узкоспециализировано и имеет широкие возможности для использования новейшей техники, что позволяет ему выступать в качестве серьезного конкурента крупного. Это обстоятельство послужило западной экономике базой для преодоления тенденции к монополизации и способствовало техническому прогрессу.

Малый бизнес обеспечил прорыв в ряде важнейших отраслей, обеспечивающих научно-технический прогресс, прежде всего в таких как электроника, кибернетика, информатика и т.п. Например, в США на малый бизнес приходится около 50% научно-технических разработок[2 с.28-35].

Одна из первостепенных функций малого предпринимательства – решение проблемы занятости. Эта функция приобретает особую значимость и для современной российской экономики, стоящей перед угрозой массовой безработицы.

Особую функцию малый бизнес выполняет в смягчении социальной напряженности и в демократизации рыночных отношений, ослабляя тенденции рыночной системы к социальной дифференциации.

Указанные функции играют существенную роль в реформировании экономики России, в образовании регулируемого, социально-ориентированного рыночного механизма, в стабильности экономики и обеспечении условий для экономического подъема.

Действительность доказывает, что решение многих вопросов технического прогресса и наиболее полное удовлетворение платежеспособного спроса в настоящее время зависят в значительной мере от эффективной деятельности не крупных предприятий. В западной экономике было обнаружено, что не крупное производство, а немонополистический сектор экономики стал за последнее десятилетие важным источником экономического роста и увеличение числа рабочих мест. Высокие темпы внедрения элементов НТР, мобильность технологической динамики, большое число различных видов изобретений, рост занятости, обострение конкурентной борьбы, в результате которой улучшается качество товаров и услуг, громадные налоговые поступления в государственную казну – все это обеспечивает существенный вклад небольших фирм в экономику.

Проблемы функционирования и развития малого бизнеса интернациональны. Способы их решения сходны для всех стран с рыночной экономикой. Без малого бизнеса ни функционировать, ни развиваться не в состоянии ни одна экономика. Поэтому недооценка роли малого предпринимательства, игнорирование его значительных технико-производственных и социально-экономических возможностей приобретает характер крупномасштабного стратегического просчета. Малые и средние предприятия играют исключительно важную роль в рыночном хозяйстве независимо от господствующего общественно-политического строя. Поэтому образование множества мелких и средних фирм – одно из условий создания основ рыночной экономики России. Сложившаяся экономическая обстановка в России создала ряд трудностей для организации развития малого предпринимательства. Она негативно влияла на формирование малого бизнеса по самым различным направлениям. Малое предпринимательство подвергается многочисленным и непомерным налогам и поборам, оставляющим ему лишь 5-10% полученной прибыли. Таким образом, подымаются стимулы к предпринимательской деятельности, особенно в сфере производства. Между тем, экономическая сущность предпринимательства, определяющая его место в системе экономических отношений, обуславливаемых законом стоимости, коренится в сфере производства и предполагает извлечение прибыли за счет снижения издержек производства по сравнению с рыночной ценой. При такой постановке вопроса рост прибыли органически связан с научно-техническим прогрессом, снижающим индивидуальную стоимость по сравнению с общественной[3 с. 2-11].

Существенными факторами, снижающими темпы развития малого предпринимательства, являются неразвитость рыночной инфраструктуры, непрекращающийся глубокий спад производства.

Крупное производство эффективно до определенного предела, после которого возникают негативные экономические последствия, приводящие, в конечном счете, к росту издержек производства на единицу продукции. Основную причину возникновения отрицательного эффекта масштаба предприятия западные экономисты связывают с определенными управленческими трудностями.

На небольшом предприятии один администратор может лично принимать производственные и организационные решения. Он хорошо представляет себе весь производственный процесс, легко осваивает информацию, исходящую от подчиненных и вырабатывает четкое и эффективное решение. Однако такие возможности меняются по мере роста размеров предприятия. Барьеры управления, разделяющие административный аппарат и производственный процесс, становятся все более многочисленными; высшее руководство отделяется от непосредственного процесса производства. Для одного человека невозможно переработать всю информацию, необходимую для принятия оптимальных решений в масштабах крупных предприятий. Ответственность приходится распределять среди огромного количества лиц. Разрастание иерархического аппарата управления вглубь и вширь создает проблемы, связанные со сбором и обменом информацией, координацией решений, увеличением вероятности принятия некомпетентных решений, иной раз и противоречащих друг другу. В результате на Западе получила широкое распространение практика отделения подразделений от крупных и сильно диверсифицированных корпораций.

Крупные предприятия при определенных условиях не способствуют научно-техническому прогрессу. Защищенное положение предпринимателя-монополиста

порождает неэффективное управление в бездеятельности: в нем объективно отсутствует стимул к обеспечению условий для производственного совершенствования. Более того, предприниматели-монополисты заинтересованы противиться или сдерживать те технические преобразования, которые вызывают моральный износ действующего оборудования[4 с. 11].

Крупное предпринимательство может создавать предпосылки для социальных и политических осложнений. Так, устанавливая монопольное положение в отрасли, крупный предприниматель находит возможным формировать цены на продукцию и, таким образом, программировать экономическую прибыль, привязываемую в значительной степени сами руководством корпорации, фирмы. Крупные предприниматели оказывают значительное влияние на политические и социальные структуры.

Вместе с тем, и мелкое производство характеризуется рядом противоречий, внутренне присущих малому предпринимательству независимо от уровня развития рыночных отношений и научно-технического прогресса.

Исходя из указанных трудностей в коммерческой функции, неизбежно возникают условия, порождающие тенденцию к установлению и поддержанию деловых контактов с небольшим числом клиентов, и в этом случае не крупное производство играет роль субпоставщика.

Прогрессируют мелкие и средние предприятия крупным и в использовании рекламы. Основными проблемами рекламного бизнеса мелкого предприятия являются :

- нехватка финансовых средств
- наличие высокой конкуренции
- качество подготовки рекламных специалистов.

Параллельно с рекламой необходимо осуществлять и широкие мероприятия по установлению общественных связей, практически возможные лишь крупному бизнесу. Серьезные проблемы испытывают не крупные предприятия в сервисном обслуживании, консультировании клиентов, в получении аналитической информации о состоянии и перспективах рынка, в выходе на внешний рынок. В практике западного мелкого бизнеса эти противоречия находят формы разрешения.

Следующая группа трудностей малого бизнеса связана с управленческой деятельностью и, в частности, с планированием сбыта, запасов, производства, заготовок, развития, организации, издержек кадрового обеспечения, результатов деятельности предприятия, финансового плана.

Следующая группа трудностей и противоречий малого бизнеса заключается в организации дел. Функциональная специфика не крупного производства заключается в том, что владелец предприятия включен в процесс производства, имеется малое число структурных подразделений, недостаточна формализованность организационных структур, распространен принцип построения организации, ориентированной на конкретного работника, его личные качества.

Особое место занимают трудности, связанные с кадровыми и социальными проблемами. На не крупных предприятиях мало возможностей у специалиста наиболее полно реализовать свои способности, что обусловлено спецификой малого бизнеса, где и оплата труда поменьше, и руководящий состав, в основном, - это хозяин предприятия и его ближайшие родственники. На мелких и средних предприятиях велик удельный вес временных рабочих, объясняется непредсказуемостью рыночных колебаний и возможностью экономии фонда заработной платы.

На не крупных предприятиях, как правило, высокая интенсивность труда, т.к., во-первых, сама техно-

логия здесь более трудоемка, во-вторых, предприниматель переносит свое ревностное отношение к работе на сотрудников. Мелкий бизнес уступает крупному и в размерах социальных льгот, в наличии столовых, доплат на различные жизненно важные элементы семейного бюджета и т.п. Таким образом, мелкое и среднее предпринимательство нередко не в состоянии предоставить работникам такие же благоприятные условия трудовой деятельности, как крупное.

Много трудностей связано с инновациями. Мелкие и средние предприятия характеризуются высокой эффективностью научных исследований. Малому предпринимательству должны быть предоставлены реальные финансовые льготы, которые обеспечивали бы ему равные конкурентные условия с крупными предприятиями. Это могут быть льготы по налогообложению (освобождение всех малых предприятий от налогов в первые два года их деятельности, понижение налоговых ставок и базы налогообложения либо для всех малых предприятий, либо лишь для занятых в определенных отраслях – в зависимости от хозяйственной конъюнктуры); льготы в области кредитных отношений (предоставление беспроцентных кредитов или кредитов по льготной ставке процента, а также безвозмездных субсидий на реализацию приоритетных научно-технических разработок) и т.п. При всей возможной дифференциации льгот они должны предоставляться всем малым предприятиям без какого-либо исключения.

Особое внимание при дальнейшей разработке программы развития малого предпринимательства должно быть обращено на создание необходимых условий для реализации значительного потенциала малого бизнеса в приоритетных направлениях научно-технического прогресса, в особенности в целях использования тех возможностей, которые открываются в этом отношении в связи с развивающейся конверсией военно-промышленного комплекса. В этой связи должна быть создана система предоставления венчурного капитала малым научно-техническим фир-

мам. При таком подходе развитие малого предпринимательства никак не станет шагом назад, к мануфактурному производству или первым этапам фабричной системы. Малое предпринимательство, оснащенное новейшей технологией или творящее таковую, – это та форма малого бизнеса, которая адекватна современным требованиям научно-технической революции.

Для привлечения ресурсов крупных предприятий в целях развития малого бизнеса можно было бы использовать получившую широкое распространение на Западе и дающую значительный экономический эффект систему сотрудничества крупного и малого предпринимательства (франчайзинг), особенно в торговле и сфере услуг.

Однако этот эффект распространяется лишь на ранние фазы прикладных исследований. Во многих случаях мелкие предприятия не могут открытия превратить в применяемые технологии, и в лучшем варианте удается реализовать патенты крупным предприятиям. Это объясняется высокими затратами на доводку и реализацию открытий, большим риском. Здесь на первый план выступает крупный объект, который располагает как раз тем, чего недостает малому бизнесу. Таким образом, как крупные, так и мелкие объекты становятся необходимыми друг другу, взаимно дополняют и обуславливают друг друга.

Проблемы малого бизнеса, в конечном счете связаны с финансированием. У мелкого и среднего предпринимательства, как правило, относительно мало собственного капитала. Высокий удельный вес заемного капитала сокращает доходы предприятия.

Поскольку удельный вес малого производства является функцией роста частного предпринимательства, постольку поощрение этого сектора определяет позитивные явления в экономике, приватизационные процессы могут способствовать ускорению экономического развития и разрешения социальных противоречий. Но эта тенденция, однако, носит ограниченный характер.

Библиографический список

1. <http://www.gks.ru> Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
2. Малый бизнес: организация, экономика, управление. / Под ред. Г. Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник, 2013 с.28-35.
3. Добронравов А.Н. Финансово-кредитные механизмы поддержки малого предпринимательства / А.Н. Добронравов // Дайджест-финансы. - 2014 - №2. - с. 2-11.
4. Красавина С. Анализ развития малого предпринимательства в России // Регионы. 2012. № 6. с. 11.
5. Маркс К. Капитал. Т.1// Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. - Т.23. -с.639, с.640

References

1. <http://www.gks.ru> Official'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki
2. Malyj biznes: organizacija, ekonomika, upravlenie. / Pod red. G. YA. Gorfinkelya.- M.: Vuzovskij uchebnik, 2013 с.28-35.
3. Dobronravov A.N. Finansovo-kreditnye mekhanizmy podderzhki malogo predprinimatel'stva / A.N. Dobronravov // Dejdzhest-finansy. - 2014 - №2. - s. 2-11.
4. Krasavina S. Analiz razvitiya malogo predprinimatel'stva v Rossii // Regiony. 2012. № 6. s. 11.
5. Marks K. Kapital. T.1// Marks K., EHngel's F. Soch. 2-e izd. - T.23. -с.639, с.640

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ МУЛЬТИАТТРИБУТИВНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОДУКТА

Катунина Н.В., к.э.н., доцент, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Аннотация: статья посвящена актуальным вопросам совершенствования маркетинговой стратегии компании. Автор рассмотрены особенности методики мультиатрибутивного проектирования продукта, одного из наиболее эффективных способов повышения конкурентоспособности продукции предприятия. Описанная методика применена для увеличения эффективности нескольких производителей кондитерских изделий г. Омска.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, мультиатрибутивный продукт, маркетинговое исследование, поведение потребителей.

Abstract: the article is devoted to topical issues of improving the marketing strategy of the company. The author considers peculiarities of the methodology multi-attributive product design, one of the most effective ways of increase of competitiveness of enterprise. The described method was applied to increase the efficiency of several confectionery manufacturers in the city of Omsk.

Keywords: marketing strategy, multi-attributive product, marketing research, consumer behavior.

Введение. В условиях жесткой конкуренции, нестабильной ситуации в экономике, изменениях в запросах потребителей от компаний требуется постоянное обновление ассортимента продукции с учетом требований рынка. Совершенствование продукта, разработка новых товарных предложений продляет жизненный цикл и повышает конкурентоспособность предприятия в целом. Поведение современного потребителя становится все более индивидуализированным, что требует постоянное обновление технологий производства с учетом динамики структуры покупательских предпочтений.

Одной из наиболее эффективных способов совершенствования/разработки товара является методика мультиатрибутивного проектирования продукта на основе результатов маркетингового исследования целевых потребителей. Данная методика аккумулирует информацию по существующим характеристикам изучаемого товара, сравнивает данные свойства с товарами конкурентов, определяет значимость этих свойств с позиции потребителей. На основе полученных сведений становится ясно, как можно модифицировать текущий товар и изменить, или улучшить отношение к торговой марке среди потребителей при учете выявленных преимуществ и недостатков. Применение этой методики также позволяет спроектировать и новый товар с учетом слабых и сильных сторон существующего рыночного предложения, а также структуры потребительских предпочтений.

Целью данной статьи является рассмотрение особенностей методики мультиатрибутивного проектирования продукта, а также ее применение на рынке кондитерских изделий г. Омска.

Методика мультиатрибутивного проектирования продукта.

Вопросы мультиатрибутивного проектирования продукта рассмотрены в работах различных зарубежных и российских авторов, таких как: П. Диксон, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Т. Левит, В.Благогов, А. Кузьмин, А. Цысарь и др.[1-4]. Исходя из анализа основных концепций, представленных в литературе, можно выделить следующие принципы рассматриваемой методики:

1. В основе методики лежит понимание любого товара (услуги) как мультиатрибутивного продукта, который может быть определен как совокупность характеристик (качества, свойства, функций), которые потребители способны:

- ранжировать между собой по степени важности при выборе конкретной торговой марки,
- трансформировать эти свойства в собственную систему ценностей,
- оценить свою удовлетворенность этой характеристикой у товара (услуги) определенного производителя.

Полное понимание вызывает следующие сложности реализации методики. Во-первых, для поиска характеристик, используемых в основе модели, необходим ряд дополнительных исследований, который позволит отобрать наиболее релевантные свойства. Оптимальными методами сбора данных в таком случае являются фокус-групповые исследования, экспертный опрос. Во-вторых, отобранные характеристики не только должны быть выражены во всех торговых марках, включенных в анализ, но и быть одинаково точно идентифицируемыми потребителями для каждого бренда. Это вызывает ограничение для применения методики в отношении малоизвестных торговых марок. Вариантом решения проблемы здесь может быть применения метода «слепого тестирования» для некоторых продуктов. В-третьих, исследуемые свойства должны быть трансформируемыми в инженерные характеристики продукта, то есть далеко не все, что желает видеть потребитель в конкретном товаре (услуге) возможно без существенных инвестиций в технологию производства.

2. Второй принцип заключается в необходимости правильно определить взаимозависимость характеристик товара (услуги) в рамках мультиатрибутивной модели. Сущность этой взаимосвязи базируется на особенностях поведения потребителей и типе принимаемого решения, может отличаться для разных товаров, различных жизненных ситуациях покупателей и прочих влияющих факторах. От типа взаимосвязи зависит вид применяемого для анализа математического аппарата и логика рассуждений о результатах исследования. Для его определения необходимо проведение пилотного поискового исследования любым подходящим методом сбора данных.

В современной литературе выделяется два возможных методических подхода к определению взаимосвязи между характеристиками продукта в рамках мультиатрибутивной модели [2]:

Декомпозиционный подход предполагает, что между свойствами продукта нет осознаваемой взаимосвязи, потребители реагируют на ряд технических характеристик товара, различные рекламные предложения. В этом случае, собираемая информация сводится к ранжированию предпочтений и дальнейшему обобщенному анализу совокупности знаний об этом рейтинге по рынку в целом.

Композиционный подход предполагает, что низкая оценка удовлетворенности, поставленная потребителем характеристике, может быть компенсирована высокой оценкой у другой характеристике одного и того же товара (услуги). В рамках данного подхода также выделяют различные типы взаимосвязи между свойствами продукта. Связи компенсаторного типа предполагают, что для исследуемого рынка установлено следующее:

- потребители имеют определенные мнения относительно выраженности (степень присутствия) тех или иных свойств в каждой оцениваемой торговой марке;

- каждое свойство товара (услуги) потребители ассоциируют с некоторой «функцией полезности», под которой следует понимать зависимость уровня ожидаемого удовлетворения или пользы от степени присутствия свойства у конкретного объекта исследования;

- структура потребительских предпочтений имеет структурированный характер, т. е. основана на обработке всей накопленной информации.

Наиболее распространенной практикой обработки и дальнейшей интерпретации результатов исследования потребительских предпочтений компенсаторного типа является модель М. Фишбеина [2].

В ряде случаев пилотный анализ взаимосвязи между характеристиками продукта выявляет доминирование важности (значимости) какого-то свойства над остальными. В этом случае речь идет о некомпенсаторных моделях, которые Ж.-Ж. Ламбен предложил подразделять на три типа: дизъюнктивная, конъюнктивная и лексикографическая.

Дизъюнктивная модель предполагает, что потребители предъявляют существенного более строгие требования к 1-2 свойствам продукта, например, к качеству сырья для детского питания, а все остальные характеристики воспринимают как малозначимые. Торговые марки продукта, не удовлетворяющие предъявленным требованиям, сразу отклоняются.

При конъюнктивной модели потребители имеют некоторый минимум требований по каждой характеристике продукта, например, натуральное сырье для производства детского питания и цена не выше 50 рублей за баночку. Торговые марки, которые по какому-либо свойству не соответствуют этому минимуму – отклоняются. Выбор осуществляется в пользу бренда, превышающему минимум по наиболее значимой характеристике.

Лексикографическая модель предполагает, что потребитель сначала ранжирует характеристики по степени важности. Потом альтернативные торговые марки продукта сравниваются по наиболее важному свойству. Если по этому критерию одна из марок получает более высокую оценку, чем все остальные, то на нее и падает выбор. В противном случае (например, когда одинаково высокие оценки получают три бренда), марки с низкими оценками элиминируются, а оставшиеся сравниваются по второму по значимости критерию. Процедура повторяется до тех пор, пока не будет выбрана наилучшая марка или пока не будут элиминированы все бренды, кроме одного.

3. Третий принцип методики мультиатрибутивного проектирования продукта предполагает наличие особых требований при планировании профиля выборки для маркетингового исследования потребительских предпочтений. Суть их сводится к необходимости предварительного сегментирования рынка с точки зрения искомой выгоды от продукта и проведении отдельного исследования в каждом целевом сегменте. Это связано с тем фактом, что для большинства товаров (услуг) характерна различная структура ценностей у потребителей из различных сегментов рынка, выделенных таким способом, и как следствие разный тип принятия решения о выборе конкретной торговой марки. Например, при выборе йогурта потребители, для которых искомая выгода – полезный перекус, скорее всего, будут принимать решение по компенсаторному типу. Если же йогурт приобретается не для личного потребления, предположим, ребенку, выражена будет, возможно, дизъюнктивная модель поведения, то есть будет приобретена марка, которая са-

мая полезная, или самая свежая, или самая вкусная и т.д. В этом случае проведение исследования по рынку в целом, без определения специфики профиля выборки, существенно исказит полученный результат.

Итак, нами рассмотрены основные принципы методики мультиатрибутивного проектирования продукта. Процедура ее применения предполагает два основных этапа. На первом определяются базовые параметры предстоящего исследования, такие как: перечень характеристик исследуемого продукта, структура марочного портфеля исследования, профиль выборки с учетом сегментации, тип взаимосвязи между характеристиками. Разрабатывается и тестируется инструментарий исследования. На втором этапе производится сбор данных, подсчет и интерпретация полученных результатов, проектируются выводы.

Результаты исследования.

Методика мультиатрибутивного проектирования продукта была применена в ноябре 2017 г. для совершенствования продуктовых стратегий основных производителей и разработки новых товарных предложений на рынке кондитерских изделий г. Омска (сегмент-торты). На первом этапе по результатам предварительных исследований были определены следующие значимые характеристики продукта: цена, начинка торта, свежесть изделия, упаковка, оформление, форма, состав, торговая марка производителя. Ядро марочного портфеля исследования составили такие кондитерские как: авторская кондитерская «Кирилл Родин», «Ласэна», «Престиж», «Прованс». Для проектирования профиля выборки проведена предварительная сегментация рынка и выделены следующие группы потребителей:

- Сегмент 1 «Покупают торт на праздник для семейного потребления»
- Сегмент 2 «Покупают торт в подарок»
- Сегмент 3 «Покупают торт для поднятия настроения без повода»

Для первого сегмента детерминирован компенсаторный тип взаимосвязи между свойствами продукта. Дальнейший сбор данных производился для этой группы потребителей с учетом социально-демографического портрета, составленного на основании общерегиональной статистики. Объем выборки составил 650 человек, что соответствует ошибке выборки на уровне 7%.

После обработки полученных данных были сформированы следующие результаты и выводы:

1. Составлен рейтинг характеристик тортов по степени важности для потребителей (при выборе конкретной торговой марки изделия (рисунок 1).

Так, большинство респондентов проранжировали характеристики следующим образом: первое место заняла начинка тортов, второе – свежесть, третье – состав, далее – цена, тип коржей, оформление, производитель, упаковка, форма.

2. В результате анализа удовлетворенности характеристиками по торговым маркам, включенным в ядро исследования, разработана мультиатрибутивная модель продукта по модели М. Фишбеина. В соответствии с методикой был рассчитан средний балл и балл с коррекцией по каждой выбранной торговой марке торта, дифференциация и характеристика (таблица 1).

3. Уточнены прочие характеристики потребительских предпочтений необходимые для моделирования концептов маркетинговых стратегий для компаний, включенных в марочное ядро исследования.

4. Так, из различных типов коржей потребители предпочли бисквитный – 44%, ватрушный или муссовый – 24%, медовый – 16%. Остальные виды коржей (слоеный, песочный, миндально-ореховый, крошковый и другие) выбирали не так часто – меньше 3% на каждый вид.

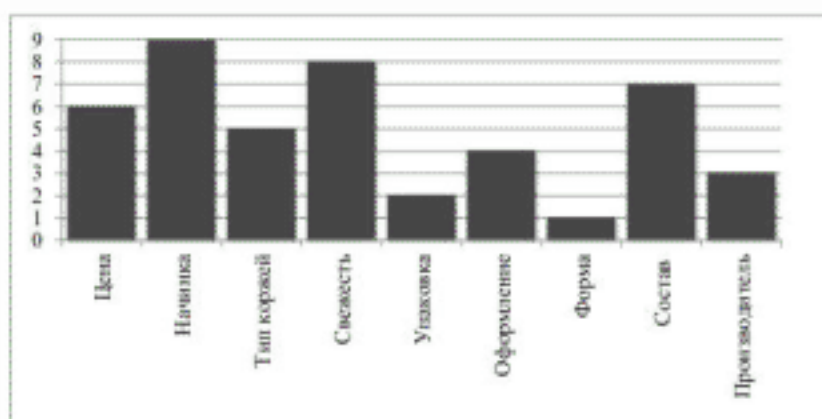


Рисунок 1 – Рейтинг характеристик тортов по важности для потребителей (где 9- максимально важная характеристика, 1-минимально важная)

Таблица - 1 Мультиатрибутивная модель продукта на рынке тортов города Омска

Марки	Атрибуты									Баллы	
	Цена	Начинка	Тип коржей	Свежесть	Упаковка	Оформление	Форма	Состав	Производитель	Средние	С корректией
«Кирилл Родин»	3,73	4,34	4,49	4,78	4,43	4,59	4,64	4,54	4,59	4,488	4,380
«Ласёна»	3,66	4,32	4,49	4,76	4,43	4,58	4,67	4,47	4,54	4,460	4,332
«Престиж»	3,68	4,31	4,46	4,75	4,44	4,56	4,66	4,41	4,57	4,447	4,314
«Провиант»	3,68	4,34	4,30	4,77	4,41	4,57	4,67	4,49	4,55	4,466	4,343
Другие	3,63	4,32	4,48	4,76	4,41	4,56	4,66	4,4	4,56	4,441	4,300
Важность	0,12	0,14	0,112	0,14	0,088	0,093	0,087	0,127	0,091	1	1
Дифференциация	0,044	0,013	0,015	0,011	0,020	0,013	0,012	0,058	0,019	-	-
Характерность	0,22	0,081	0,072	0,067	0,076	0,051	0,045	0,311	0,074	1,000	1

Анализ данных о предпочитаемой начинке показал, что большинство респондентов (33%) выбирают шоколадное наполнение торта. Далее популярностью пользуются йогуртовая – 19%, фруктовая – 15%, сметанная – 15% и ступенчатая – 12%. Такие начинки как ореховая (7%), ванильная (2%) и другие (1%) пользуются спросом в меньшей мере, чем вышеперечисленные.

Наиболее любимой формой украшения тортов можно назвать крем (46%), а также глазурь (32%). Третье место заняла кулинарная мастика (14%), а вот помладше выбрали всего 7% респондентов. Также был отмечен вариант другое (2%), где три человека указали, что вид начинки не имеет для них значения, а также один опрошиваемый предпочел оформление фруктами вместо предложенных типов оформления.

Лидирующие позиции при выборе кондитерского изделия заняла круглая форма (76%). Далее в меньшей степени распределились – сложная (9%), квадратная (8%), прямоугольная и овальная по 2% каждая. Также 4% респондентов указали ответ «Другое», поясняя, что нет разницы, торт какой формы потреблять, что указывает на низкую значимость данной характеристики для этих опрошиваемых.

По поводу упаковки наибольшее количество ответов (34%) было отмечено в пользу цветной картонной упаковки. Состоящую из поддона и прозрачной крышки выбрали 27% опрошиваемых, крафтловую (картонную без рисунка) (21%), прозрачный контейнер (12%) и всего 2% опрошенных предпочли фигур-

ную. 3% респондентов отметили вариант «Другое», где указали, что упаковка не имеет значения.

Выводы и рекомендации.

Выводы и рекомендации по результатам применения методики мультиатрибутивного проектирования продукта на рынке тортов г. Омска сформулированы по основным производителям, включенным в марочное ядро исследования. Наиболее существенными из них являются:

1. Авторской кондитерской «Кирилл Родин» стоит, прежде всего, обратить внимание на такую характеристику как «начинка». Проанализировав ассортимент компании, можно прийти к выводу, что в большинстве тортов (нуссовых) начинка не является главной и ее количество в торте не велико, а в некоторых видах («Птичье молоко») и вовсе отсутствует. Потребители же при принятии решения о покупке сначала обращают внимание на начинку, а при воспоминании о продукте готовы рассказать о ней сразу после состава и цены. Поэтому кондитерской стоит обратить внимание на данный факт, воспользовавшись стратегией модификации товара по данной характеристике. Однако если менять продукт довольно затратно и может не соответствовать занимаемой нише, то стоит изменить веса атрибутов, т.е. обратить внимание на тот факт, что нуссовые торты, прежде всего, требуют большего количества и вкуса именно самого типа коржа, а начинка является обязательным, дополняющим ингредиентом. В отношении формы изделий эта кондитерская любит экспериментировать – в ас-

сортименте представлены и квадратные, и овальные, и фигурные торты. Однако потребители предпочитают классическую круглую (76% опрошенных). Таким образом, необходимо направить коммуникацию на вес этой характеристики. Сделать это можно как через рекламные материалы с акцентом на то, что круглые торты уже наскучили, так и через посты на официальных страницах в социальных сетях.

2. Кондитерская «Ласёна» уступает другим торговым маркам по трем главным характеристикам – начинке, свежести, составу, а также сильно отстает по упаковке и оформлению. Уступающие позиции по основным свойствам можно объяснить тем фактом, что кондитерская производит изделия широкого ассортимента для массового рынка, что предполагает менее уникальные начинки, простой и дешевый состав, а также более продолжительный срок хранения по сравнению с тортами «Престиж» или «Кирилл Родин». Однако Ласёна заявляет о верности рецептуре и высоком качестве продуктов. Следует убедить потребителей, что более классические начинки и более простой состав адекватны при широте ассортимента и собственных разработках рецептов, а также уровне цен, которые предлагает кондитерская, т.е. необходимо модифицировать вес характеристик продукта. Из упаковки кондитерских изделий «Ласёна» предпочитает пластиковые контейнеры, состоящие из поддона и прозрачной крышки, однако проведенное маркетинговое исследование показало, что потребители (34%) больше предпочитают цветную картонную упаковку. Можно порекомендовать модифицировать товар по данной характеристике, разработать и предлагать свой продукт в подобной упаковке, акцентируя внимание на ее удобстве открытия и переноски, экологичности, красоте дизайна.

3. Кондитерская «Престиж» уступает своим конкурентам по всем девяти характеристикам и занимает последнее место в рейтинге (4.31 балла), однако следует сказать, что по результатам опроса она набрала наибольшее количество голосов респондентов (41%). Это говорит о том, что компания стабильно держится на рынке, так как почти половина потребителей отдадут ей предпочтение. В целом потребители оценивают торты торговой марки «Престиж», как «хорошо». Следовательно, если принять меры по улучшению каждого из свойств продукта, то «Престиж» может выйти на лидирующие позиции и увеличить объем продаж за счет удовлетворения желаний потребителя. По самому важному свойству – начинке кондитерская занимает последнее место, однако разрыв в оценке составляет 0,03 балла от лидеров «Кирилла Родина» и «Провиант». Это говорит о том, что потре-

бители в целом довольны начинками тортов, но следует предпринять стратегию модифицирования взглядов на марку и обратить внимание потребителя на широкий выбор разнообразных начинок, в том числе шоколадных и йогуртовых, которые по результатам опроса являются наиболее предпочтительными у потребителей. Свежесть продукции является одной из сильных сторон торговой марки, имея наибольший балл в сравнении с остальными атрибутами. Однако в сравнении с другими кондитерскими «Престиж» также не занимает лидерские позиции по оценке свежести продукции, отставая от конкурентов на 0,03 балла. В данном случае подходящей является стратегия модификации требуемого уровня реализации характеристики, так как продукция кондитерской и так в полной мере соответствует требованиям свежести.

4. Кондитерская «Провиант» в целом оценивается потребителями хорошо (4,34 балла). По большинству атрибутов она занимает лидирующие позиции или находится на втором месте с отставанием в 0,01 балла. По наиболее важному свойству – начинке «Провиант» делит первое место с другой кондитерской. Чтобы занять лидирующую позицию, кондитерской необходимо модифицировать взгляд на марку и обратить внимание потребителя на наличие большого количества шоколадных и йогуртовых начинок, которые сочетаются с фруктами. По составу «Провиант» отстает от лидера опроса, однако сильных жалоб на эту характеристику не наблюдается, более того результаты опроса показывают, что в целом состав продукции отвечает требованиям потребителей. В таком случае также подойдет стратегия модификации взглядов на марку, путем которой до потребителей необходимо донести, что кондитерская соответствует всем требованиям, которые они ей предъявляют. Также можно действовать с точки зрения сравнения с конкурентами, находя отрицательные стороны в составе продукции и апеллируя к тому, что «Провиант» делает все возможное, чтобы избежать таких казусов.

Заключение.

В статье были рассмотрены основные принципы применения методики мультиатрибутивного проектирования товара/услуги компании, одного из наиболее эффективных способов совершенствования маркетинговой стратегии. Данная методика была успешно применена на рынке тортов г. Омска, в результате чего рассчитана мультиатрибутивная модель продукта, уточнены различные характеристики потребительских предпочтений. На основании полученных результатов сформированы выводы и концепты совершенствования маркетинговых стратегий для некоторых региональных производителей кондитерских изделий.

Библиографический список

1. Глуховская Л.В. Исследование дефиниции «товар» // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 3.
2. Жан-Жак Ламбен Менеджмент, ориентированный на рынок: Учебник. 2-е изд. / Жан-Жак Ламбен.; Пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер. 2007. – 800 с.
3. Цысарь А.В. Обзор существующих методик измерения значимости атрибутов товара/услуги // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2013. – № 5. – С. 14–18.
4. Barzoki A.S., Salehzaeh R., Khodae S.A. Identifying Attractive Behaviors of Managers Based on Kano Model -In International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences Vol. 4, No.1, January 2014, pp. 16–20.

References

1. Gluhovskaya L.V. Issledovanie definitsii «tovar» // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. – 2011. – № 3.
2. Zhan-Zhak Lamben. Menedzhment, orientirovannyj na rynek: Uchebnik. 2-e izd. / Zhan-Zhak Lamben.; Per. s angl. pod red. V.B. Kolchanova. – SPb.: Piter. 2007. – 800 s.
3. Cysar' A.V. Obzor sushchestvuyushchih metodik izmereniya znachimosti atributov tovara/uslugi // Marketing i marketingovye issledovaniya. – 2013. – № 5. – S. 14–18.
4. Barzoki A.S., Salehzaeh R., Khodae S.A. Identifying Attractive Behaviors of Managers Based on Kano Model -In International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences Vol. 4, No.1, January 2014, pp. 16–20.

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ВЫПУСКА И ПРОДАЖИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

Колесник Н.Ф., д.э.н., профессор, Национальный исследовательский государственный университет имени Н.П. Огарева

Никерина А.А., Национальный исследовательский государственный университет имени Н.П. Огарева

Аннотация: В статье исследован инновационный продукт как экономическая категория и как объект учета, а также изучен состав инновационных расходов в системе бухгалтерского учета. Расходы на осуществление инновационной деятельности могут иметь место на стадии исследований и разработок на предприятии что должно найти отражение и в системе бухгалтерского учета затрат. Целью статьи является исследование инновационного продукта как экономической категории и объекта учета.

Ключевые слова: инновация, инновационный продукт, инновационная деятельность, инновационные технологии, инновационный потенциал.

Abstract: the article studies product innovation as an economic category and as an object of accounting, and also studied the composition of innovation expenditures in the accounting system. Costs of implementation of innovative activities may take place at the stage of research and development at the company which should be reflected in the accounting system costs. The purpose of this article is a study of product innovation as an economic category and object of accounting.

Keywords: innovation, innovative product, innovative activity, innovative technologies, innovative potential.

Важнейшим, ключевым условием ускоренного прогресса социально-экономического развития в XXI веке является эффективная инновационная политика. В условиях рыночной экономики ни одно промышленное предприятие не может успешно работать, если оно не опережает своих конкурентов в процессе разработки и выведения на рынок новых продуктов и технологий в процессе инноваций.

Инновационный продукт – это результат внедрения новых или усовершенствованных технологий, а так же изделий, производство которых создано с помощью усовершенствованных методов организации и управления производством.

Он ведет к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению индикса (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Нормативное регулирование учета затрат на инновационную деятельность осуществляется ПБУ 14/07 «Учет нематериальных активов» и ПБУ 17/02 «Учет расходов на НИОК и ТР» [3, с.93].

«Инновационными расходами являются фактические расходы в денежном выражении, связанные с осуществлением различных видов научно-технической деятельности. Основными направлениями расходов на инновационную деятельность могут быть: исследования и разработки; приобретение прав на патенты, лицензии на объекты промышленной собственности; новые технологии; приобретение бесплатных лицензий, ноу-хау, технологий; технологическая подготовка производства; приобретение машин, оборудования и других основных средств; маркетинговые исследования; прочие расходы. Затраты по экономическим элементам, которые включаются в инновационные расходы предприятия распределяются на следующие группы: материальные, на оплату труда, социальные отчисления, амортизация основных средств, прочие расходы.» [4]

Организация учета затрат на производство инновационной продукции напрямую зависит от типа производства (индивидуальное, серийное, массовое), этапа инновационной деятельности, наличия или отсутствия на предприятии собственных научно-исследовательских подразделений по разработке инновационных изделий. [1]

При наличии собственных научно-исследовательских подразделений, последовательность инновационного процесса может быть представлена следующим образом:

1. Разработка и освоение инновационного продукта;
2. Внедрение инноваций в производство;
3. Маркетинг инноваций;
4. Коммерциализация нововведений;
5. Оценка эффективности инноваций.

Этап разработки и создания инновационного продукта предполагает проведение маркетинговых исследований рынка, поиск, отбор идей, проведение НИОКР. При этом предприятию необходимо определиться, на какой способ производства инновационной продукции оно ориентировано: собственные разработки, внешнее заимствование или совместное сотрудничество.

На этапе внедрения инновационной продукции в производство требуется полная или частичная замена производственного оборудования, повышения квалификации рабочих и привлечения дополнительного персонала. Производство нового продукта требует полной или частичной замены производственного оборудования, повышения квалификации рабочих и привлечения дополнительного персонала. Следовательно, на данном этапе инновационные затраты предприятия значительно возрастут.

На этапе маркетинговых исследований возрастают маркетинговые расходы на исследования потребностей рынка, т.е. рассчитывается необходимый объем новой продукции, определяется рыночная привлекательность инновационных изделий.

Этап коммерциализации инновационного продукта предполагает затраты по доведению произведенного продукта до потребителя: расходы на рекламу, продвижению и сбыту продукта, прочие коммерческие расходы. [2]

Для получения информации и оценки эффективности инновационной деятельности на предприятии используют статистические данные Федеральной службы государственной статистики, регистры бухгалтерского учета, данные финансовой отчетности предприятия, услуги агентов по анализу рынков.

Немаловажным недостатком учета затрат на инновационную деятельность является отсутствие единой системы счетов и регистров бухгалтерского учета и форм финансовой отчетности для отражения расходов, доходов и финансовых результатов научно-исследовательской деятельности. Уже имеющиеся учетные регистры не предоставляют достоверную информацию для проведения анализа инновационной деятельности предприятия

«Иновационная продукция является результатом выполнения иновационного проекта научно-исследовательской и/или опытно-конструкторской разработки. Часто это продукция с изготовлением экспериментального образца (экспериментальной партии). На каждую разработку открывается заказ, ему присваивается определенный номер (шифр), который проставляется во всех документах по списанию прямых затрат. Все затраты группируются в карточках аналитического учета, которые открываются на каждую разработку нового вида продукции и ведутся в разрезе калькуляционных статей. Закрытие заказа производится на основе акта приемки-сдачи выполненных работ» [4]

«Для эффективного внедрения инноваций предлагается:

- создание на высшем уровне специализированных служб-советов, комитетов или рабочих групп по разработке бизнес-процессов;
- образование служб для координации иновационной деятельности;
- организация малого исследовательского бизнеса;
- создание специальных структур для реализации инноваций – экспериментов;
- государственная поддержка иновационной деятельности через традиционные иновационные структуры.» [5]

В настоящее время Российский бухгалтерский учет иновационной деятельности сводится к формированию информации о полученных нематериальных активах и затратах на НИОК и ТР.

Для получения беспристрастной и детализированной информации о расходах на иновационную деятельность целесообразно использовать в рабочий план счетов счет 20 «Основное производство» с открытием субсчета 20/2 «Затраты на иновационную деятельность». Учет иновационной продукции вести на счете 43 «Готовая продукция» с открытием субсчета 43/2 «Готовая иновационная продукция»

Бухгалтерские проводки будут выглядеть следующим образом:

Библиографический список

1. Колесник Н.Ф., Горсткіна Н.Н., Кудряшова М.А. Учет и анализ затрат на иновационную деятельность // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - 2015. - №1(39). - С. 95-98.
2. Колесник Н.Ф., Трошина А.А. Совершенствование учетно-аналитического обеспечения выпуска и продажи иновационной продукции. Перспективы развития науки. Межд. научно-практ. конф. - Уфа. - 2015. - С. 122-125.
3. Колесник Н.Ф., Костроміна А.Ю., Лябушева А.А. Особенности учета затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские (технологические) работы // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. - 2015. - №1(33). - С. 75-78.
4. Ежакова Н.В. Иновационный продукт как объект бухгалтерского учета - Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского Серия «Экономика и управление». Том 24 (63). 2011 г. № 1. С. 268-274.
5. Жеглов С.Г. Продвижение иновационных продуктов на рынок - http://www.rusnauka.com/22_NIOBG_2007/Economics/25155.doc.htm

References

1. Kolesnik N.F., Gorstкіna N.N., Kudryashova M.A. Uchet i analiz zatrat na innovacionnyuy deyatelnost' // Vestnik Povolzhskogo gosudarstvennogo universiteta servisa. Seriya: EKkonomika. - 2015. - №1(39). - S. 95-98.
2. Kolesnik N.F., Troshina A.A. Sovershenstvovanie ucheto-analiticheskogo obespecheniya vypuska i prodazhi innovacionnoy produkci. Perspektivy razvitiya nauki. Mezhd. nauchno-prakt. konf. - Ufa. - 2015. - S. 122-125.
3. Kolesnik N.F., Kostromіna A.YU., Lyabusheva A.A. Osobennosti ucheta zatrat na nauchno-issledovatel'skie i opytно-konstruktorskie (tekhnologicheskie) raboty // Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishcheva. - 2015. - №1(33). - S. 75-78.
4. Ezhakova N.V. Innovacionnyj produkt kak ob'ekt buhgalterskogo ucheta - Uchenye zapiski Tavricheskogo nacional'nogo universiteta imeni V.I. Vernadskogo Seriya «EKkonomika i upravlenie». Tom 24 (63). 2011 g. № 1. S. 268-274.
5. Zheglov S.G. Prodvizhenie innovacionnyh produktov na rynok - http://www.rusnauka.com/22_NIOBG_2007/Economics/25155.doc.htm

1. Признаны суммы затрат по производству иновационной продукции- Д 20/2 К 02,05,10,60,70,69;

2. Оприходование готовой иновационной продукции по фактической себестоимости - Д 43/2 К 20/2;

3. Отгружена иновационная продукция - Д 92/2 К 43/2 (Счет 92 «Доходы и расходы от иновационной деятельности».)

«Формирование расходов, связанных с разработкой и освоением новой продукции, могут быть отражены в учете в составе нематериальных активов (относятся на их первоначальную стоимость); в составе затрат производства (списание из состава расходов будущих периодов); в составе текущих затрат на исследование и разработки. Если на предприятии происходит внедрение иновационной продукции на основе использования объектов права интеллектуальной собственности, то она должна быть идентифицирована в составе нематериальных активов. Расходы, которые связаны с улучшениями технологических процессов, относят к текущим расходам предприятия. Расходы на иновационную деятельность следует накапливать на счетах бухгалтерского учета по этапам формирования инноваций на предприятии, а также по их обособленным объектам.» [4]

Широкомасштабное развитие иновационных процессов нереализуемо без привлечения значительных внебюджетных финансовых средств в иновационные проекты. Известные особенности российского финансового рынка потребовали разработки специального механизма привлечения частного капитала в область высоких технологий. Основной смысл этого механизма заключается в отборе разработок, имеющих высокий коммерческий потенциал, и долевым способе финансирования иновационного проекта.

Следовательно, производство и выпуск иновационной продукции требует формирования учетно-аналитического обеспечения, позволяющего четко видеть затраты и полученную прибыль в связи с использованием иновационных технологий.

РАЗРАБОТКА ТРУДНОИЗВЛЕКАЕМЫХ ЗАПАСОВ НЕФТИ: ТЕХНИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Конева И.А., Тюменский индустриальный университет, Институт геологии и нефтегазодобычи

Русмиленко В.Э., Тюменский индустриальный университет, Институт геологии и нефтегазодобычи

Севастьянов А.А., к.т.н., доцент, Тюменский индустриальный университет, Институт геологии и нефтегазодобычи

Аннотация: Показана актуальность интенсификации разработки трудноизвлекаемых запасов нефти (ТРИЗН) для обеспечения энергетической безопасности. Показано, что разработка ТРИЗН требует внедрения инновационных технологий, материалов и оборудования, более затратных, чем при традиционных процессах добычи нефти. Определено, что стимулирование разработки ТРИЗН в настоящее время заключается в установлении ряда налоговых и экспортных льгот. Предложены направления технико-экономического стимулирования добычи ТРИЗН.

Ключевые слова: трудноизвлекаемые запасы, классификация, налоговые льготы, таможенные тарифы, стимулирование.

Abstract: The urgency of the intensification of the development of hard-to-recover oil reserves (HTROR) is shown to ensure energy security. It is shown that the development of such reserves requires the introduction of innovative technologies, materials and equipment that are more expensive than traditional oil production processes. It is established that the stimulation of the development of HTROR currently consists in the establishment of a number of tax and export privileges. The directions of the technical and economic stimulation of extraction of HTROR are shown.

Keywords: hard-to-recover oil reserves, classification, tax incentives, customs tariffs, stimulation.

В современных условиях Россия оказывает существенное влияние на мировое энергетическое пространство, являясь крупнейшим экспортером энергоресурсов в мире. Выгодное геополитическое положение позволяет России осуществлять поставки энергоресурсов на европейские, азиатские, североамериканские рынки и, соответственно, влиять на процессы обеспечения глобальной энергетической безопасности. Одновременно, внутри страны невозможно масштабное использование альтернативных источников энергии, в связи с разнообразием природно-климатических зон, что требует обеспечения внутреннего рынка России традиционными энергоносителями, легкодоступные запасы которых ежегодно истощаются. В этой связи актуальными являются вопросы поддержания внутренней и глобальной энергобезопасности России посредством интенсификации разработки трудноизвлекаемых запасов нефти.

Современные проблемы нефтегазохимического комплекса России заключаются в низких коэффициентах извлечения нефти, потенциальном истощении нефтяных месторождений традиционных нефтегазоносных провинций, повышенной себестоимости добычи и инфраструктурных ограничениях в новых провинциях и т.д. [1].

При этом согласно прогнозам международного энергетического агентства до 2030 г., несмотря на развитие альтернативных и энергосберегающих технологий, мировой рынок потребления энергии возрастет в 1,5 раза, а 80% рынка сохранится за традиционными энергоносителями. Соответственно, ранее считающиеся неэффективными месторождения нефти требуют введения в эксплуатацию, внедрения новых технологий и различных способов стимулирования разработки, добычи и экспорирования нефти. Известно, что расположенные на территории России нефтяные месторождения дифференцированы по качеству добываемой нефти. Так, происходит постепенное истощение запасов средней и легкой нефти Западной Сибири, Тимано-Печерской, Волго-Уральской провинций, Северного Кавказа и Калининградской области [2].

В этих условиях, а также при наблюдающемся развитии интереса США к добыче нефти и газа из

сланцевых пород, необходимым является расширение добычи трудноизвлекаемых запасов нефти (ТРИЗН). Целью исследования является выявление перспективных направлений технико-экономического стимулирования добычи ТРИЗН. Достижение цели осуществлялось посредством систематизации подходов к определению категории ТРИЗН и выявления технико-экономических аспектов стимулирования ее добычи.

Нормативно-закрепленное понятие ТРИЗН отсутствует и имеет различные определения в научной литературе. Азановой Е. ТРИЗН рассматривается в качестве запасов, где традиционные технологии не позволяют достигать эффективной нефтеотдачи или стоимости добычи. Шпуров И. считает, что к ТРИЗН следует отнести запасы, разработка которых нерентабельна, т.е. существующие технологии не эффективны для добычи, в связи с геологическими особенностями пластов или качеством сырья в пласте [3, 4]. Согласно Э.М. Халинову ТРИЗН представляют собой запасы нефти таких месторождений (залежей), где определяются неблагоприятные для извлечения геолого-физические характеристики и условия залегания нефти. При этом добыча ТРИЗН требует повышенного вложения материальных и финансовых средств, применения нетрадиционных технологий, специального нефтепромышленного оборудования, дефицитных реагентов и материалов; а темп их извлечения, коэффициент нефтеотдачи, экономический эффект разработки значительно ниже традиционных залежей [5].

В целом, определения ТРИЗН указывают на технические сложности добычи аномальной нефти в неблагоприятных коллекторах, проблемных горно-геологических условиях, контактных зонах, выработанных залежей и низкую экономическую эффективность процессов добычи, переработки, транспортировки, по сравнению с подвижной нефтью, для которой современные технологии позволяют обеспечить конкурентную на мировом рынке себестоимость добычи [6].

Сравнительное представление параметров добычи традиционных запасов и ТРИЗН показано на рисунке 1.

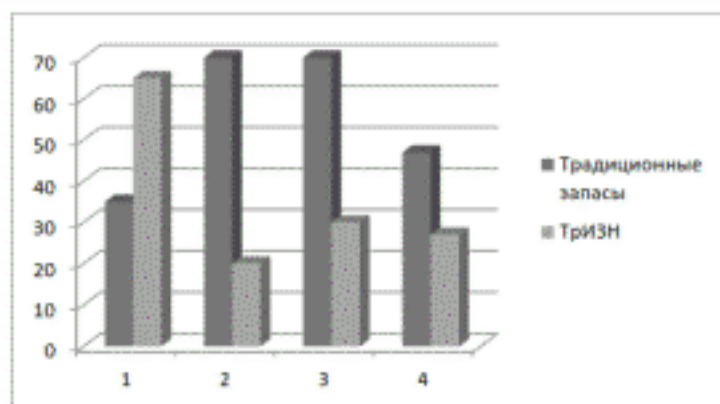


Рисунок 1 – Параметры добычи традиционных запасов и ТРИЗН, %: 1 - доля в общих запасах; 2- степень выработки; 3- доля добычи; 4 - коэффициент извлечения нефти (КИН) (составлено автором по данным ОАО «РИТЭК» [7]).

Однако полномасштабная разработка ТРИЗН является более перспективной, экономически и технически менее рискованной стратегией развития ресурсного потенциала России, в сравнении с неоприятными по разработке нефти арктического шельфа и ряда залежей Восточной Сибири, в связи с доступностью

развитой инфраструктуры ее транспортировки и переработки [8].

Анализ нормативно-правовых подходов к определению категорий ТРИЗН позволил систематизировать ряд классификационных критериев, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к классификации ТРИЗН (составлено автором)

Критерий	Отнесение к ТРИЗН
По степени промышленного освоения (приказ Минприроды № 477 от 1 ноября 2013 г.)	ТРИЗН являются запасами разведываемых месторождений, т.к. извлекаемые запасы или запасы разрабатываемых месторождений могут быть добыты по оптимальным проектным решениям, доступным технологиями, с учетом экологических требований [9]. Однако часть ТРИЗН относят к категории А (разбуренные), В (подготовленные), С ₁ (разведанные), С ₂ (оцененные) [10].
По качеству углеводородного сырья	К ТРИЗН относят нефти с аномальными свойствами: тяжелые, вязкие, сернистые, парафинистые, смолистые; с высокой (более 500 мЗ/т)/ низкой (менее 200 мЗ/т) газонасыщенностью; с более 5 % агрессивных компонентов и др [9].
По коллекторским свойствам вмещающего пласта (распоряжение Правительства РФ № 700-р от 3 мая 2012 г.)	Категории проектов добычи ТРИЗН из: 1) коллекторов с низкой проницаемостью 1,5 - 2 миллиардов; 2) коллекторов с крайне низкой проницаемостью 1-1,5 мД; 3) коллекторов с предельно низкой проницаемостью до 1 мД; 4) пластовых условий с вязкостью нефти более 10 000 мПа·с.
По территориальному расположению участков недр (согласно Налоговому кодексу (НК РФ, ч.2, гл. 26, с изменениями согласно 436-ФЗ от 28.12.2017)	Нефти участков недр Ханты-Мансийского автономного округа - Югры и Республики Башкортостан, обезвоженные, обессоленные и стабилизированные, где предусмотрен порядок уменьшения суммы исчисленного налога, согласно ст. 343.2 НК РФ. Нефти территорий Республики Саха, Красноярского края, Иркутской области, Северного полярного круга, Охотского, Черного, Азовского морей, Ямало-Ненецкого автономного округа, где при исчислении налога на добычу, в показателе особенностей добычи нефти, коэффициент, характеризующий регион добычи, равен 0, при обстоятельствах ст. 342.5 НК РФ.
По виду геологического образования (согласно НК РФ, ч.2, гл. 26, с изменениями согласно 436-ФЗ от 28.12.2017)	Нефти залежей Баженовских, Абалакских, Хадумских или Доманиковых продуктивных отложений, где применяются налоговые льготы, согласно условиям ст. 342 НК РФ.

В связи с тем, что за последние 40 лет в России доля ТРИЗН в общих запасах нефти выросла с 20% до 65%, КИН снизился на 0,2 ед., а себестоимость добычи ТРИЗН составляет 20 долл. США, против 3-7 долл. США за баррель традиционной добычи [11], необходимо применение технологически инновационных методов увеличения нефтеотдачи (МУН) пластов для снижения капиталоемкости и повышения рентабельности разработки ТРИЗН.

В общем виде методы нефтедобычи и их эффективность по критерию нефтеотдачи представлены на рисунке 2. Согласно рисунку 2 на первом этапе неф-

тедобычи используют естественную энергию месторождения (давление пласта), либо упругую энергию, энергию растворенного газа, потенциальную энергию гравитационных сил и т.д., что дает возможность повысить нефтеотдачу на 5-15%. Далее применяются различные методы интенсификации пластового давления посредством закачки воды, что повышает нефтеотдачу на 20-60%. Затем на высокоистощенных, обводненных месторождениях или участках ТРИЗН применяют перечисленные на рисунке 2 методы, повышающие уровень нефтеотдачи на 35-75% [12].

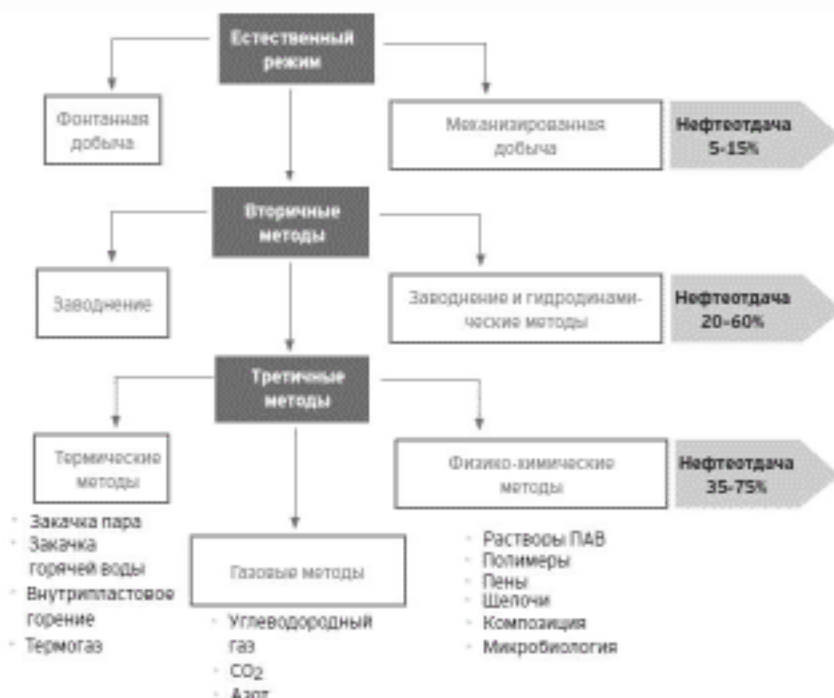


Рисунок 2 – Методы нефтедобычи и эффективность нефтеотдачи [12]

Несмотря на разнообразие МУН, предлагаемых в разработках иностранных ученых и нефтяных компаний, включая разработки по автоматизации процессов бурения, использованию лазерных технологий в разработке месторождений, способов повышения энергоэффективности методов добычи и т.д. [13], наиболее распространенными остаются: газовое вытеснение

(закачкой двуокиси углерода, азота, воздуха); физико-химическое воздействие (закачка щелочей, поверхностно-активных веществ, полимеров); термические методы (закачка пара); горизонтальное бурение стволов с гидроразрывом пласта (ГРП).

Эффективность применения некоторых методов разработки ТРИЗН представлена на рисунке 3.

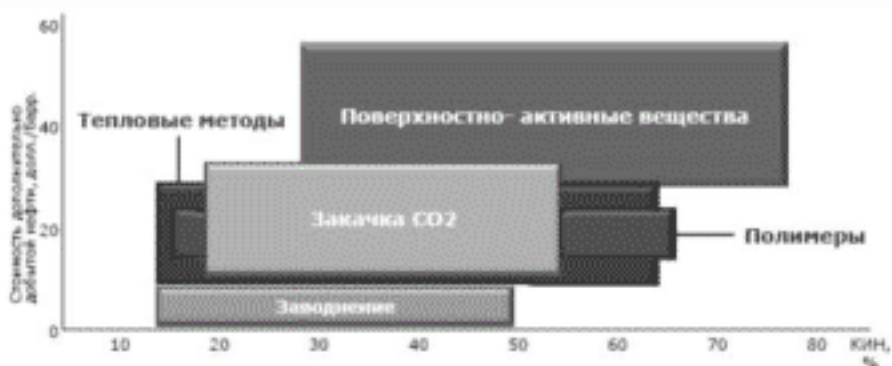


Рисунок 3 – Соотношение затрат на использование МУН на увеличение КИЭ [14]

При этом каждая технология имеет определенные недостатки и требует оценки эффективности для конкретных геолого-гидрологических условий месторождения. Например, использование многократных ГРП и водогазовое воздействие на пласты ТРИЗН с глинистыми породами (например, Баженовской свиты) не рекомендуется, вследствие их набухания в контакте с водой и снижения фильтрационно-емкостных характеристик коллекторов. Также применение данных методов сопряжено с нагрузкой на окружающую среду. Для повышения эффективности разработки ТРИЗН

предложена шахтно-скважинная технология и оборудование освоения и эксплуатации высоковязких и сланцевых запасов нефти с расчетным КИЭ, стремящимся к единице [15]. Необходимо отметить отсутствие современных технологий переработки сверхтяжелых нефтей и высокий моральный и физический износ оборудования большинства нефтеперерабатывающих предприятий.

Как частично представлено в таблице 1 НК РФ предоставляет ряд способов налогового стимулирования разработки ТРИЗН. Однако проблемой остается

отсутствии корреляции между использованием экономического стимулирования и расширением внедрения технологических инноваций, например МУН. Так, в гл. 26 НК РФ с изменениями согласно 430-ФЗ от 28.12.2017 определяется порядок исчисления налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), где в отдельных статьях дается объяснение налоговой базы (ст. 338), порядка определения количества ископаемого (ст. 339) и оценки его стоимости (ст. 340), а также порядок уменьшения суммы налога для определенных месторождений (ст. 343.2), порядок расчета коэффициентов, сложности добычи, выработанности (ст. 342.2), территории добычи (ст. 342.3) и освоенности добычи нефти (ст. 342.5) и т.д. Кроме того ст. 3.1 Закона РФ от 21.05.1993 N 5003-1 (ред. от 28.12.2016) «О таможенном тарифе» определен порядок определения льготных вывозных таможенных пошлин на нефть различного качества и месторождений с учетом средних цен на нефть марки «Юралс».

Анализируя опыт компаний по разработке ТРИЗН в условиях действия налогового и таможенного льготирования можно отметить ряд исследований. Так, анализ эффективности налоговых льгот на примере 40 месторождений тюменской свиты, где добывается 35% от всех А, В, С₁ и С₂ запасов при применении различных технологий вскрытия пластов позволил установить, что для месторождений с долей запасов тюменской свиты более 80%, с льготами по НДПИ и таможенным пошлинам экономика разработки ТРИЗН оценивается как положительная (при цене нефти 60 долл. за баррель, курсе доллара 55 руб.), а при отсутствии экспортных пошлин становится отрицательной и разработка таких запасов тюменской свиты нерентабельна. Кроме того, льготы по НДПИ для низкопроницаемых залежей обеспечивают рентабельность добычи, но при проницаемости залежей выше 2 мД, резко снижается экономическая эффективность разработки в отсутствие налоговых льгот [8]. Соответственно, действующие механизмы экономического стимулирования являются избирательными и не полностью отражают геолого-технические особенности ТРИЗН. Компанией «Эрст энд Янг» проанализированы проекты добычи ТРИЗН на выработанных месторождениях, высоковязких нефтей, Якутии, Красноярском крае, Иркутской области, Азовского, Каспийского, Черного, Охотского морей, Ямало-Ненецкого автономного округа и др. по влиянию НДПИ и экспортных льгот на эффективность использования или развития МУН. Показано, что по большинству проектов снижение налоговой нагрузки не имеет эффекта применительно к МУН [12].

Согласно проведенному исследованию, стимулирование разработки ТРИЗН по НДПИ и экспортным пошлинам имеет многообразный характер исчисления для различных видов и месторождений ТРИЗН, что требует применения особого порядка расчета преференций для каждого проекта разработки ТРИЗН. Также льготы наиболее эффективны для крупных нефтяных компаний, обладающих достаточными ресурсами для внедрения инновационных МУН, в отличие от малых предприятий, работающих в условиях высокой стоимости специальных технологий и нехватки инвестиционных ресурсов. Также в целом отмечается тенденция снижения объемов дорогостоящих геолого-разведочных работ (ГРП), что приводит к снижению числа вновь разрабатываемых месторождений [11].

Библиографический список

1. Понкратов В.В. Совершенствование системы налогообложения добычи нефти и газа с учетом углеводородного потенциала российской экономики // *Налоги и финансовое право*. – 2012. – №7.
2. Сажин В.В., Селдинас И., Сажин В.Б., Трудинозвлекаемые запасы и «тяжелые нефти» России // *Успехи в химии и химической технологии*. – 2008. – Т. XXII. – №12(92). – С. 56-68.

В этой связи перспективным представляется упрощение порядка расчета НДПИ, переход от фиксированной суммы (в руб./баррель) на адвалорную процентную систему (в % от стоимости нефти), рассмотрение методологии возврата части налога компаниям, осуществляющих внедрение передовых МУН. С другой стороны, в качестве льготы для компаний внедряющих технологические инновации в части МУН могут быть предусмотрены как пониженные налоги на финансовый результат или дополнительный доход, либо механизмы возврата части налога. Понижение или возврат части налогов при разработке истощенных недр и ТРИЗН позволит поддержать рентабельность добычи, а при разработке методологии возврата на проведение ГРП расширить объемы разведанных территорий. Интерес представляет переход на гибкий налоговый режим с учетом реальных затрат нефтяных компаний на реализацию конкретных проектов.

Технико-экономическое стимулирование добычи ТРИЗН, внедрения МУН и проведения ГРП возможно за счет Федерально-целевых программ, формирование которых следует осуществлять после сбора и анализа всех возможных проектов разработки ТРИЗН и оценки их эффективности, в том числе со стороны малого бизнеса. Льготное налогообложение, стимулирование проектов, финансирование НИОКР следует дополнительно предусмотреть по проектам ТРИЗН, которые сопряжены с повышением энергоэффективности технологий и оборудования. Отдельные проекты по автоматизации процессов, организации 3D, 4D сейсмо-разведки и геологического моделирования следует поддерживать на условиях венчурного финансирования со счет технопарков, венчурных фондов и др., с возможным софинансированием со стороны государства и формированием государственно-частных партнерств.

Для отработки перспективных технологий разработки ТРИЗН интерес представляет внесение изменений в закон «О недрах», согласно предложению Минприроды, где для баженовских, абалакских, хадунских, доманиковых продуктивных отложений предусмотрено стимулирование недоразработанных к поиску и промышленному освоению новых технологий, а новый вид пользования недрами предполагает организацию полигонов геологического изучения, разведки и добычи ТРИЗН.

Таким образом, в ходе исследования рассмотрена проблема истощения запасов легкоизвлекаемой нефти, выявлена необходимость разработки ТРИЗН для обеспечения внутренней и глобальной энергобезопасности России. Приведено обобщение различных определений и классификаций ТРИЗН. Показано, что для расширения объемов добычи ТРИЗН необходимо проведение дорогостоящих ГРП, внедрения технологических инноваций, в частности МУН, способствующих повышению уровня нефтедобычи и КИН. Охарактеризован стимулирующий характер современной системы налогообложения и таможенных тарифов, показана их недостаточность для развития технологических инноваций. Предложены перспективные направления изменения налоговой политики, формирования федерально-целевых программ, расширения венчурного финансирования, формирования государственно-частных партнерств для направленного технико-экономического стимулирования конкретных проектов разработки ТРИЗН.

3. Азанова Е. Проблемный запас прочности // *Деловая Россия: промышленность, транспорт, социальная жизнь*. - 2012. - № 8. - С. 34-39.
4. Шпуров И. Новая классификация запасов углеводородов - средство регулирования инновационного процесса в ТЭК // *Нефтегазовая Вертикаль*. - 2014. - № 16. - С. 46-50.
5. Халимов Э.М. Концепция дифференцированной ставки налога на добычу полезных ископаемых // *Геология, геофизика и разработка нефтяных и газовых месторождений*. - 2004. - №11. - С. 44-50.
6. Прищепа О., Халимов Э.Трудноизвлекаемая нефть: потенциал, состояние и возможности освоения // *Нефтегазовая Вертикаль*. - 2011. - №5. - С.24-29.
7. Применение инновационных методов разработки на месторождении им. В.Н. Виноградова. Презентация ОАО «РИТЭК». Москва, 2013. - 19 с.
8. Клубков С. Стимулирование разработки ТРИЗ поможет поддержать уровень добычи нефти в России // *Oil & Gas Journal Russia*. - 2015. - № 7-8. - С.6-11.
9. Шарф И.В., Борзенкова Д.Н. Трудноизвлекаемые запасы нефти: Понятие, классификационные подходы и стимулирование разработки // *Фундаментальные исследования*. - 2015. - № 2. - С 3593-3597.
10. Шпуров И.В. Новая классификация запасов и ресурсов УВС Российской Федерации как основа интеграции в единое мировое экономическое пространство. Презентация. Москва, 2016. - 7 с.
11. Галютдинов И. М. Повышение экономической эффективности добычи нефти на поздней стадии разработки месторождения на основе внедрения энергосберегающих мероприятий. Дисс. канд. экон. наук:08.00.05. Санкт-Петербург, 2016. - 169 с.
12. Применение современных методов увеличения нефтеотдачи в России: важно не упустить время. Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В. Москва, 2013. - 24 с.
13. *World Energy Resources: Oil*. World Energy Council. Germany, 2016. - 91 p.
14. Выгон Г.В. Охрана окружающей среды и повышение нефтеотдачи. Стимулирование разработки мелких, выработанных и трудноизвлекаемых запасов нефти. Москва, 2010. - 15 с.
15. Ильюща А.В., Афанасьев В.Я., Годин В.В. и др. Способ шахтно-скважинной добычи трудноизвлекаемой нефти и технологический комплекс оборудования для его осуществления. Пат. 2593614 RU. Дата публ. 10.08.2016.

References

1. Ponkratov V.V. Sovershenstvovanie sistemy nalogooblozheniya dobychi nefli i gaza s uchetom uglevodorodnogo potentsiala rossijskoj ehkonomiki // *Nalogi i finansovoe pravo*. - 2012. - №7.
2. Sazhin V.V., Seidinas I., Sazhin V.B., Trudnoizvlekaemye zapasy i «tyazhelye nefli» Rossii // *Uspekhi v himii i himicheskoy tekhnologii*. - 2008. - Т. XXII. - №12(92). - С. 56-68.
3. Azanova E. Problemyj zapas prochnosti // *Delovaya Rossiya: promyshlennost', transport, social'naya zhizn'*. - 2012. - № 8. - С. 34-39.
4. SHpurov I. Novaya klassifikatsiya zapasov uglevodorodov - sredstvo regulirovaniya innovacionnogo processa v TEHK // *Neftegazovaya Vertikal'*. - 2014. - № 16. - С. 46-50.
5. Halimov E.H.M. Konceptiya differencirovannoj stavki naloga na dobychu poleznykh iskopaemykh // *Geologiya, geofizika i razrabotka neftyanykh i gazovykh mestorozhdenij*. - 2004. - №11. - С. 44-50.
6. Prishchepa O., Halimov E.H. Trudnoizvlekaemaya nef': potentsial, sostoyanie i vozmozhnosti osvoeniya // *Neftegazovaya Vertikal'*. - 2011. - №5. - С.24-29.
7. Primenenie innovacionnykh metodov razrabotki na mestorozhdenii im. V.N. Vinogradova. Prezentatsiya OAO «RITEHK». Moskva, 2013. - 19 s.
8. Klubkov C. Stimulirovanie razrabotki TRIZ pomozhet podderzhat' uroven' dobychi nefli v Rossii // *Oil & Gas Journal Russia*. - 2015. - № 7-8. - С.6-11.
9. SHarf I.V., Borzenkova D.N. Trudnoizvlekaemye zapasy nefli: Ponyatie, klassifikacionnye podhody i stimulirovanie razrabotki // *Fundamental'nye issledovaniya*. - 2015. - № 2. - С 3593-3597.
10. SHpurov I.V. Novaya klassifikatsiya zapasov i resursov UVS Rossijskoj Federacii kak osnova integracii v edinoe mirovoe ehkonomicheskoe prostranstvo. Prezentatsiya. Moskva, 2016. - 7 s.
11. Galyutdinov I. M. Povyshenie ehkonomicheskoy ehffektivnosti dobychi nefli na pozdnej stadii razrabotki mestorozhdeniya na osnove vnedreniya ehnergosberegayushchih meropriyatij. Diss. kand. ehkon. nauk:08.00.05. Sankt-Peterburg, 2016. - 169 s.
12. Primenenie sovremennykh metodov uvelicheniya nefteotdachi v Rossii: vazhno ne upustit' vremya. EHrnst ehnd YAng (SNG) B.V. Moskva, 2013. - 24 с.
13. *World Energy Resources: Oil*. World Energy Council. Germany, 2016. - 91 p.
14. Vygon G.V. Ohrana okruzhayushchej sredy i povyshenie nefteotdachi. Stimulirovanie razrabotki melkih, vyrabotannykh i trudnoizvlekaemykh zapasov nefli. Moskva, 2010. - 15 s.
15. Il'yusha A.V., Afanas'ev V.YA., Godin V.V. i dr. Sposob shahitno-skvazhinnoj dobychi trudnoizvlekaemoj nefli i tekhnologicheskij kompleks oborudovaniya dlya ego osushchestvleniya. Pat. 2593614 RU. Data publ. 10.08.2016.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Коновалова М.Е., д.э.н., профессор, Самарский государственный экономический университет

Ларнонов А.В., управляющий директор, представительство ФИНАМ в Самаре

Аннотация: В статье рассматриваются основные проблемы и перспективы развития банковского сектора современной России. Показывается роль Центрального Банка как мегарегулятора в процессе формирования денежно-кредитной политики. Исследуются факторы, препятствующие росту доверия к банковским институтам. Обосновываются выводы и предложения относительно регулирования банковской сферы.

Ключевые слова: банк, монетарные институты, денежно-кредитная политика, Банк России, мегарегулятор, капитализация, депозиты, доверие.

Abstract: The article discusses the main problems and prospects of banking sector development in modern Russia. Shows the role of the Central Bank as the megaregulator in the formation of monetary policy. Examines the factors hindering the growth of confidence in the banking institutions. Substantiated conclusions and proposals for regulation of the banking sector.

Keywords: the Bank, monetary institutions, monetary policy, Bank of Russia, regulator, market capitalization, deposits, trust.

Банковский сектор представляет собой наиболее значительный и важный сегмент национальной экономики, который оказывает непосредственное воздействие на процесс общественного воспроизводства. Кроме того, банковская система воздействует на количество денег, находящихся в обращении посредством мультипликативного эффекта, а также аккумулирует временно свободные денежные средства хозяйствующих субъектов, одновременно способствуя перераспределению их в наиболее привлекательные отрасли экономики. Эффективное функционирование банковской отрасли является гарантом стабильности экономической и социальной сферы государства. Процесс регулирования банковской системы осуществляется Центральным Банком, влияние которого в последние несколько лет заметно усилилось. Правительство и Банк России последовательно реализуют ряд структурных мероприятий, определяющих дальнейшее развитие банковского сегмента, что особенно актуально в условиях геополитической и финансовой нестабильности. Помимо экзогенных факторов, присутствуют и внутренние причины, которые вызывают необходимость постоянного реформирования банковской сферы, среди которых: достаточно резкое падение качества управления, показательное снижение ответственности у непосредственных собственников, а также менеджеров за последствия принимаемых решений, ориентация в основном на прибыль и краткосрочные бизнес-показатели в ущерб финансовой устойчивости и капитализации. Решение данных

задач является приоритетным в ближайшей перспективе для руководства страны и Банка России, что обеспечит повышение роли банковской отрасли в экономике страны[1].

Реализация данной цели невозможна без улучшения качества предоставляемых банковских услуг, расширения их ассортимента, изменения системы ценообразования и повышения эффективности управления, усиления прозрачности в работе отдельных кредитных организаций, а также всей сферы в целом, создания институциональных условий, препятствующих легализации доходов, полученных преступными путями.

Банк России, стремясь повысить качество и эффективность работы банковского сегмента, планомерно ужесточает требования к кредитным организациям, особенно это касается величины уставного капитала. Следуя требованиям Банка России, многие банки объединяются для роста и сохранения капитала, крупные банки поглощают более мелкие, те, кто не способен выдержать конкуренцию закрываются. Процессы поглощения, слияния, закрытия, санация и банкротства происходят постоянно, более того, отдельные кредитные организации закрываются и принудительно, что обусловлено нарушением законодательства. Как следствие, количество банков неуклонно снижается, так, если в 2011 году их было 1012, то на 1.11.2017 действуют только 560 кредитных организаций, из которых каждая третья убыточна, суммарный убыток при этом составляет 600,8 млрд. рублей.

Рисунок 1 - Финансовый результат деятельности действующих кредитных организаций (КО)

	Объем прибыли (убытков) текущего года, млн.руб.		Количество кредитных организаций, единиц		Справочно: использование прибыли текущего года, млн.руб.	
	1.01.16	1.01.17	1.01.16	1.01.17	1.01.16	1.01.17
Всего	191965	929662,4	733	623	125480,2	343434,3
Прибыльные КО	735803,4	1291867,7	553	445	113513,3	332167,4
Убыточные КО	-543838,1	-362205,4	180	178	11966,9	11266,8
Итого			733	623		

На сегодняшний день банковская система генерирует 1 353,7 млрд. рублей прибыли за счет 397 банков, а консолидированный финансовый результат банковского сектора составляет 692,9 млрд. рублей. Это и не удивительно, ведь особенностью российской банковской системы является ее неоднородный характер. В ней доминируют банки, деятельность которых так или иначе регламентируется государственными органами власти (Сбербанк, Россельхозбанк,

ВТБ). На долю Сбербанка приходится более трети всех платежей, 45% частных вкладов и около 30% рынка потребительского кредитования[2]. Такая высокая концентрация в структуре банковской системы объясняется более высоким уровнем доверия к государственному институтам, которые могут обеспечить определенные гарантии по сохранению долгосрочных вкладов физических лиц, а также средств корпоративных клиентов. Как следствие, наблюдается и дис-

баланс в распределении активов банков: ТОП-20 кредитных организаций являются обладателями 80% всех активов банковской системы. В условиях политики Банка России, направленной на ужесточение требований к размеру уставного капитала, будет наблюдаться дальнейшее сокращение малых и средних коммерческих банков – с 1 января 2019 года произойдет фактическая градация банков – с универсальной и базовой лицензией (введение пропорционального регулирования банковского сектора в Российской Федерации – Федеральный закон от 01.05.2017 № 92-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»)

В настоящее время достаточный объем собственных средств есть у ограниченного количества кредитных организаций, на 1.01. 2017 года только семь КО обладали капиталом от 250 млрд. руб. и более, в то время как 48 КО имели капитал ниже 300 млн. руб. Концентрация в банковском секторе капитала, равно как и активов, в настоящий момент значительна, и в условиях экономической стагнации и рецессии она

будет только нарастать, снижая возможности мелких и средних банков остаться конкурентоспособными на рынке банковских услуг.

Еще одной проблемой российского банковского сектора является достаточно низкая капитальная база и отсутствие длинных денег: 42% долгосрочных активов имеют покрытие на 20,3% долгосрочного ресурса в пассивах. Даже с учетом того, что зачастую депозиты населения лонгируются многократно, и по факту выступают долгосрочным источником ресурсной базы, однако по ментальным причинам – низкая степень доверия – вклады размещаются с горизонтом год. В результате доля краткосрочных обязательств в покритии длинных кредитов составляет почти треть – 33% активов сроком свыше 1 года фондируются краткосрочными пассивами, что говорит о высокой степени кредитного риска, узкой ликвидности и слабости платежной позиции. В совокупности эти факторы – в условиях отсутствия возможности экспоненциального роста – убивают бизнес-модель, которая неадекватна в рамках соотношения риск-доходность.

Рисунок 3 - Соотношение долгосрочных активов и пассивов банковского сектора

	1.01.16	1.01.17	1.07.17	1.10.17	1.11.17
Ликвидные активы по срокам, оставшимся до востребования свыше 1 года, в % от суммы ликвидных активов	44,3	42,4	42,3	42,3	42,4
Обязательства по срокам, оставшимся до погашения свыше 1 года, в % от всех обязательств	24,3	21,2	20,5	20,2	20,3
Степень использования краткосрочных обязательств в качестве источника формирования долгосрочных ликвидных активов, в %	30,9	31,9	32,8	33,1	33,6

С марта 2017 года доля вкладов населения в пассивах банков превышает долю корпоративного фондирования, и на 01.12.2017 они составляют 29,8 и 28,9% соответственно. При этом доля валютных вкладов в их общем объеме сократилась за месяц с 21,6 до 21,5%, а доля валюты в депозитах и средствах организаций на счетах по сравнению с октябрём не изменилась (38,8%)[3].

Здесь, на наш взгляд можно выделить факторы, формирующие именно такую модель инвестиционного поведения населения, которая не позволяет в конечном итоге аккумулировать средства в долгосрочной перспективе. Отметим в первую очередь фактор риска инвестирования средств населения в банковские депозиты сверх суммы максимального страхового возмещения АСВ, что также свидетельствует о низком уровне институционального доверия. Второй фактор объективно связан с отзывом лицензий у кредитных организаций в связи с нарушением ими законодательных требований и норм. Кроме того, в последние годы наблюдается существенное снижение уровня доходности банковских депозитов, что является следствием смягчения денежно-кредитной политики ЦБ РФ и снижения в этой связи ключевой ставки. Большинство банков пересмотрели линейки депозитов, снизив

долю высокодоходных на 1-2%, что конечно, не может рассматриваться как достойное вознаграждение физическим лицам особенно в условиях значительных рисков. Еще одним важным фактором, влияющим на формирование мотивации в области сбережений, является соответствующий уровень доходов, который в значительной мере детерминирован общей экономической ситуацией в стране, темпами экономического роста и улучшением благосостояния населения в целом.

Согласно экспертным оценкам наблюдается корреляционная зависимость массы привлеченных вкладов в банковские депозиты физическими лицами и среднестатистическими доходами населения. Для нашей страны по-прежнему характерна консервативная сберегательная модель поведения в соответствии с которой основной удельный вес приходится на банковские рублевые депозиты. Также среди популярных методов накопления остаются сбережения в форме наличности. В период значительной девальвации рубля наблюдался рост спроса населения на валютные депозиты и валютную наличность, доля которых в этот период доходила до 31%, однако в дальнейшем модель изменилась и в текущий момент субъекты предпочитают российский рубль[4].

Рисунок 4 - Структура активов, используемых населением РФ при формировании сбережений (% от числа опрошенных)

Показатель/год	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Банковские рублевые депозиты	61	62	64	63	61	58
Наличность	32	33	32	31	32	31
Вложения в недвижимость с целью перепродажи	6	7	4	8	10	6
Банковские валютные депозиты	9	9	9	11	9	9
Вложения в предпринимательскую деятельность	6	7	5	5	6	6
Вложения в драгоценные металлы	3	3	2	3	3	3
Ценные бумаги	2	4	2	2	1	2
Приобретение полисов накопительного и инвестиционного страхования жизни	2	1	1	1	1	1
Вложения в паи паявых инвестиционных фондов	1	2	1	1	1	1

Возможность осуществления сбережения и преобразования их в инвестиции детерминирована трансмиссионным механизмом, эффективность которого, в свою очередь, определяется денежно-кредитной политикой Банка России. Если трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики отработан и не дает сбоев, то высока вероятность трансляции позитивных сигналов от денежного рынка в реальную экономику, через нормализацию работы финансовых рынков и банковского сектора, что обеспечит трансформацию сбережений в инвестиции. Следует заметить, что стимулирование сберегательного поведения населения тем более на долгосрочную перспективу возможно только в условиях достаточно низких темпов инфляции, причем не просто ее среднего значения, а субъективно ощущаемого отдельным субъектом. Так, например, за последний год салат оливье подорожал на 1,2% – приготовить его стоит около 312 рублей, селедка под шубой подешевела на 0,9% – стоит чуть больше 150 рублей. Но ощущение инфляции у людей гораздо выше. И это значит, что основной задачей мегарегулятора по-прежнему остается борьба с инфляционными ожиданиями населения,

снижение которых позволит сохранить и даже приумножить доверие граждан к монетарным институтам.

Кроме того, положительным эффектом от низкой инфляции станет улучшение условий ведения бизнеса, в области конкретных инвестиционных проектов, то есть низкий темп инфляции дает возможность долгосрочного планирования. Она стимулирует повышение предприятиями эффективности и не позволяет перекладывать высокие издержки в рост цен, в расходы граждан. Здоровое кредитование, в первую очередь долгосрочное, инвестиционное, может развиваться только на базе низкой инфляции. Однако следует заметить, что сами по себе низкие темпы инфляции не способны устранить системные проблемы российской экономики, они не могут сформировать реперные точки экономического роста и т.д.. Следовательно, денежно-кредитная политика Центрального Банка должна быть нацелена на решение более глобальных проблем, нежели таргетирования инфляции, поскольку именно от ее эффективности зависит функционирование системы общественного воспроизводства.

Библиографический список

1. Савченко, Т., Современное состояние и основные направления развития российского банковского сектора [Текст] / Т. Савченко, Е. Камышанченко, Ю. Северина // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2016. – № 2. – С. 219-222.
2. Харинская, Т. Оценка современного состояния банковского сектора Российской Федерации [Текст] / Т. Харинская // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2017. – № 4. – С. 34-36.
3. Цутиев, А. оценка состояния и проблем развития российского банковского сектора [Текст] / А. Цутиев // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 8 (часть 2) – С. 399-403.
4. Юсупова, Л. Факторы, определяющие вложение сбережений домашних хозяйств в банковский сектор РФ: современное состояние [Текст] / Л. Юсупова, Т. Никонова, М. Иванов // Сетевой научный журнал. – 2016. – №5. – С.56-58.

References

1. Savchenko, T., *Sovremennoe sostoyaniye i osnovnyye napravleniya razvitiya rossijskogo bankovskogo sektora* [Tekst] / T. Savchenko, E. Kamyshanchenko, YU. Severina // *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*. – 2016. – № 2. – S. 219-222.
2. Harinovskaya, T. *Otsenka sovremennogo sostoyaniya bankovskogo sektora Rossijskoj Federacii* [Tekst] / T. Harinovskaya // *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta*. – 2017. – № 4. – S. 34-36.
3. Cutiev, A. *ocenka sostoyaniya i problem razvitiya rossijskogo bankovskogo sektora* [Tekst] / A. Cutiev // *Fundamental'nyye issledovaniya*. – 2016. – № 8 (chast' 2) – S. 399-403.
4. YUsupova, L. *Faktory, opredelyayushchie vlozhenie sberezenij domashnih hozyajstv v bankovskij sektor RF: sovremennoe sostoyanie* [Tekst] / L. YUsupova, T. Nikonova, M. Ivanov // *Setevoy nauchnyy zhurnal*. – 2016. – №5. – S.56-58.

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОДУЦЕНТОВ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, ОКАЗЫВАЮЩИХ УСЛУГИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Коробкова О.К., к.э.н., доцент, Хабаровский государственный университет экономики и права

Аннотация: Статья посвящена изучению интегральной оценки результатов деятельности производителей услуг сферы здравоохранения. Раскрыты ключевые показатели оценки результатов деятельности производителей сферы здравоохранения в условиях цифровой экономики. Целью данной работы является апробация интегральной оценки результатов деятельности производителей услуг сферы здравоохранения по четырём составляющим сбалансированной системы показателей (финансы, получатели услуг, внутренние бизнес-процессы, развитие и обучение персонала). Результаты исследования могут применяться производителями услуг сферы здравоохранения.
Ключевые слова: услуги здравоохранения, здравоохранение система сбалансированных показателей, интегральная оценка.

Abstract: the Article is devoted to the study of integral estimation of results of activity of producers of health services. Disclosed key metrics of the performance assessment, the producers of healthcare in the digital environment. The aim of this work is to test the integrated evaluation of results of activity of producers of health services. the following four components of the balanced scorecard (Finance, clients, internal business processes, development and training of staff). The results of the study can be used by producers of health services.

Keywords: health services, health system of balanced indicators, integral evaluation.

Интегральная оценка оценки результатов деятельности производителей услуг сферы здравоохранения на основе системы сбалансированных показателей производителей услуг здравоохранения это инструмент организационно-экономического механизма предоставления производителями услуг сферы здравоохранения, обеспечивающий их стратегическое развитие на основе ключевых показателей социально-экономической эффективности их деятельности, необходимый для повышения доступности и качества услуг.

Для оценки организационно - экономического механизма предоставления услуг здравоохранения населению в условиях цифровой экономики была составлена методика расчёта интегрального показателя оценки результатов деятельности производителей сферы здравоохранения, оказывающих услуги в системе информационных и телекоммуникационных технологий, на основе которой проведён расчёт, включающий следующие этапы:

1 этап - Разработана система сбалансированных показателей (ССП) оценки результатов деятельности производителей сферы здравоохранения, оказывающих услуги в системе информационных и телекоммуникационных технологий [1, 2].

Система сбалансированных показателей может использоваться в различных отраслях, в том числе и в сфере здравоохранения. Учитывая отраслевую специфику сферы здравоохранения, мы полагаем, что обеспечить высокий уровень социально-экономической эффективности производителей услуг сферы здравоохранения, решая основополагающую задачу, поставленную правительством РФ – повышение качества и доступности услуг производителей сферы здравоохранения, можно только с помощью интеграции ССП и модернизации сферы здравоохранения. ССП рассматривает цели и стратегию производителей услуг сферы здравоохранения через призму системы оценки их деятельности. То есть основная цель ССП – реализация стратегии производителей услуг сферы здравоохранения в цели, показатели и мероприятия. При этом, основными составляющими сбалансированная система показателей являются «Получатели услуг» и «Обучение и развитие персонала».

Составляющая «Финансы» ССП определяет рациональное и эффективное использование средств и предусматривает расчёт таких показателей как: величина норматива подушевого финансирования Территориальной программы государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи, доходы и

расходы производителей услуг здравоохранения, экономическая эффективность платных услуг производителей услуг сферы здравоохранения.

Составляющая «Получатели услуг» ССП позволит повысить качество и доступность услуг сферы здравоохранения. Показателями «Получатели услуг» ССП являются показатели медицинской и социальной эффективности. Показатели социальной эффективности характеризуют доступность услуг сферы здравоохранения и уровень достижения результатов, являющихся социально значимыми для получателей услуг сферы здравоохранения: обеспеченность койками на 10 000 населения, удовлетворенность получателей услуг качеством услуг здравоохранения, удельный вес получателей услуг, обратившихся с жалобами и др. Для оценки социальной эффективности предлагаем рассчитывать следующие показатели: доля отрицательных отзывов получателей услуг, о качестве оказанных им услуг здравоохранения, неудовлетворённость качеством услуги здравоохранения и удовлетворённость медицинского работника качеством и условиями оказания им услуги.

Показатели медицинской эффективности характеризуется степенью достижения ожидаемых результатов в профилактике, диагностике, лечении получателей услуг: показатели смертности, частота соблюдения стандартов качества медицинской помощи, доля получателей услуг, выписанных из стационара с благоприятными исходами лечения заболеваний, высокая летальность и др. Для оценки медицинской эффективности услуг здравоохранения, оказываемых в условиях цифровой экономики при дистанционном консультировании, предлагаем рассчитывать следующие показатели: частота расхождения диагноза участкового врача и врача - консультанта при дистанционном консультировании с использованием информационных и коммуникационных технологий, удельный вес отрицательных результатов при проведении экспертизы медицинского случая, эффективность реализации национальной программы «Профилактика хронических неинфекционных заболеваний».

Составляющая «Внутренние бизнес-процессы» ССП позволит повысить эффективность системы оказания услуг производителями сферы здравоохранения за счёт обеспеченности получателей услуг производителями услуг сферы здравоохранения и медицинскими кадрами. С учётом развития сферы здравоохранения в системе электронной экономики, предлагаем рассчитывать такие показатели как, доля производителей услуг здравоохранения, в которых есть выход в Интернет,

удельный вес компьютеризации рабочего места врача, обеспеченность производителей услуг здравоохранения программной, позволяющей вести электронный документооборот для взаимодействия между структурными подразделениями (типа «Media for», количество дистанционно проведенных консультаций с помощью информационных и телекоммуникационных технологий (телемедицинских консультаций). Показателями обеспеченности медицинскими кадрами являются численность врачей и среднего медицинского персонала, укомплектованность медицинскими кадрами, в том числе фельдшерско-акушерскими пунктами, обеспеченность врачами общей практики, коэффициент совместительства и текучести медицинских кадров.

Составляющая «Обучение и развитие персонала» ССП позволит повысить мотивацию работников, которая ориентирована на результат, и развить профессиональную компетентность медицинских кадров. Предлагаем рассчитать следующие показатели: коэффициент реализации непрерывного медицинского образования врачей производителя услуг здравоохранения, количество врачей, имеющих научные публикации, количество врачей, принимающих участия в научных конференциях, коэффициент «профессиональной зрелости» врачей, коэффициент «профессиональной мобильности» врачей, обеспечение профилактики синдрома «профессионального выгорания» у медицинских работников, социальная поддержка медицинских кадров.

На основе ССП для оценки социально-экономической эффективности результатов деятельности производителей услуг здравоохранения будет сформирована информация для принятия управленческих решений по достижению планируемых результатов деятельности производителей услуг сферы здравоохранения.

2 этап – Проведён сбор статистических данных и данных финансовой отчетности производителей услуг здравоохранения с целью формирования аналитической базы для оценки социально – экономической эффективности оказания услуг в системе информационных и телекоммуникационных технологий.

3 этап – Рассчитаны сбалансированные показатели оценки результатов деятельности производителей сферы здравоохранения по четырем составляющим ССП (финансы, получатели услуг, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие персонала), оказывающих услуги в системе информационных и телекоммуникационных технологий.

4 этап - Частные показатели распределены на критерии максимума (например, величина норматива подушевого финансирования Территориальной программы государственных гарантий (ТПГГ) и минимума (например, больничная летальность).

5 этап - Проведена нормализация анализируемых частных показателей для обеспечения их сопоставимости с учетом максимума (минимума) соответствующего показателя.

При нормировании показателей, то есть приведение показателей к единой шкале оценки, рассчитываются величины отклонений фактически полученных показателей от целевых (плановых), затем производится корректировка показателей с учётом коэффициентов весомости (λ_i), отражающие их относительную значимость. Определение коэффициентов весомости проводилось методом простого ранжирования, предполагающим применение адаптивного принципа оценки, то есть значимость индикаторов устанавливалась экспертами ФГБОУ ВО «Дальневосточного государственного медицинского университета» Министерства здравоохранения РФ и Территориального Фонда ОМС в зависимости от ожиданий заинтересованных

участников (производителей услуг сферы здравоохранения и получателей услуг). Всем показателям определены весовые коэффициенты так, чтобы сумма коэффициентов была равна фиксированному числу (например, единице ($\sum \lambda_i = 1$)).

В ССП оценки эффективности деятельности производителей услуг сферы здравоохранения, оказывающих услуги в условиях цифровой экономики наибольший удельный вес имеют следующие показатели разделов:

1. «Финансы» - величина норматива подушевого финансирования ТПГГ, инвестиции в основной капитал производителей услуг здравоохранения.

2. «Получатели услуг» - показатели социальной эффективности: обеспеченность получателей услуг производителями сферы здравоохранения (больничными учреждениями, врачебными амбулаторно-поликлиническими учреждениями, фельдшерско-акушерскими пунктами), удовлетворённость получателей услуг их качеством и доступностью; показатели медицинской эффективности: показатели рождаемости и смертности населения.

3. «Внутренние бизнес-процессы» - количество посещений амбулаторно-поликлинических учреждений на 1 жителя в год, обеспеченность врачами и врачами общей практики в сельской местности, количество получателей услуг, которым оказана экстренная медицинская помощь, количество дистанционно проведенных консультаций с помощью информационных и телекоммуникационных технологий производителями услуг здравоохранения, удельный вес получателей услуг, получивших своевременную экстренную медицинскую помощь, проживающих в труднодоступных районах, удельный вес производителей услуг здравоохранения, в которых есть выход в Интернет и имеющих телемедицинские центры и узлы, дельный вес рабочих мест врачей, оснащенных компьютерным оборудованием в медицинских организациях, внедривших медицинские информационные.

4. «Обучение и развитие персонала» - заработная плата, доля врачей, имеющих высшую квалификационную категорию, коэффициент реализации врачами непрерывного медицинского образования с использованием интерактивных образовательных модулей.

Нормализованные показатели и их удельный вес для расчёта интегрального показателя оценки результатов деятельности производителей сферы здравоохранения, оказывающих услуги в системе информационных и телекоммуникационных технологий представлены в таблицах 1, 2, 3, 4.

6 этап - Расчёт интегрального показателя оценки результатов деятельности производителей сферы здравоохранения, оказывающих услуги в условиях цифровой экономики с учётом четырёх составляющих ССП методом суммирования полученных значений.

По расчётным данным:

1. Значение интегрального показателя финансовой составляющей ССП по Хабаровскому краю составляет 0,8300, что значительно выше целевого значения (0,4562), так как целевые значения базовой программы Государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи ниже, чем территориальной программы.

2. Значение целевого показателя по составляющей «Получатели услуг» ССП (0,8633) выше, чем значение интегрального показателя по Хабаровскому краю (0,8253).

3. Значение целевого показателя по составляющей «Внутренние бизнес-процессы» ССП (0,9890) выше, чем значение интегрального показателя по Хабаровскому краю (0,8866).

Таблица 1 - Нормализованные показатели финансовой составляющей системы сбалансированных показателей для оценки социально-экономической эффективности результатов деятельности производителей услуг сферы здравоохранения

Наименование показателя	Удельный вес	Целевые значения	Значения по Хабаровскому краю
Величина норматива подушевого финансирования ТПГТ, в том числе:	0,17	0,65	1,0
За счет бюджетных ассигнований соответствующих бюджетов	0,06	0,78	1,0
За счет средств обязательного медицинского страхования (ОМС) на финансирование базовой программы ОМС за счет субвенций Федерального фонда ОМС	0,07	0,62	1,0
Стоимость вызова скорой медицинской помощи	0,09	0,62	1,0
Стоимость посещения с профилактической целью при оказании услуг в амбулаторных условиях медицинскими организациями	0,04	0,61	1,0
Стоимость обращения по поводу заболевания при оказании услуг в амбулаторных условиях медицинскими организациями	0,07	0,62	1,0
Стоимость посещения при оказании медицинской помощи в неотложной форме в амбулаторных условиях	0,06	0,62	1,0
Стоимость случая лечения в условиях дневных стационаров	0,03	0,63	1,0
На один случай госпитализации в медицинских организациях, оказывающих медицинскую помощь в стационарных условиях	0,09	0,62	1,0
Инвестиции в основной капитал учреждений здравоохранения	0,13	0,80	1,0

Таблица 2 - Нормализованные показатели «Получатели услуг» составляющей системы сбалансированных показателей для оценки социально-экономической эффективности результатов деятельности производителей услуг сферы здравоохранения

Наименование показателя	Удельный вес	Целевые значения	Значения по Хабаровскому краю
Показатели социальной эффективности			
Обеспеченность больничными учреждениями	0,10	1,0	0,46
Обеспеченность дневными стационарами медицинских организаций	0,03	0,50	1,0
Обеспеченность врачебными амбулаторно-поликлиническими организациями	0,09	0,39	1,0
Мощность врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений	0,04	0,80	1,0
Число фельдшерско-акушерских пунктов	0,08	1,0	0,56
Средняя занятость койки в году	0,05	0,96	1,0
Средняя занятость койки в дневных стационарах	0,01	1,0	0,97
Обеспеченность врачебными бригадами скорой медицинской помощи	0,08	0,60	1,0
Обеспеченность фельдшерскими бригадами скорой медицинской помощи	0,02	0,80	1,0
Обеспеченность скорой медицинской помощью в городской местности	0,03	1,0	0,95
Обеспеченность скорой медицинской помощью в сельской местности	0,05	0,46	1,0
Удовлетворенность населения медицинской помощью	0,09	0,89	1,0
Удовлетворенность медицинского работника качеством оказания им услуги здравоохранения и условиями, в которых оказывается услуга	0,02	1,0	0,99
Уровень госпитализации	0,05	0	0,03
Средняя длительность госпитализации	0,01	0,04	0
Средняя длительность пребывания больного в дневных стационарах	0,01	0	0,01
Доля пациентов, обратившихся с обоснованными жалобами	0,04	0,09	0
Показатели медицинской эффективности			
Нормативы объема медицинской помощи для скорой медицинской помощи	0,02	0,92	1,0
Нормативы объема медицинской помощи для медицинской помощи в амбулаторных условиях, оказываемой с профилактическими целями за счет бюджетных ассигнований соответствующих бюджетов	0,03	1,0	0,77
Нормативы объема медицинской помощи для медицинской помощи в амбулаторных условиях, оказываемой в связи с заболеваниями за счет бюджетных ассигнований соответствующих бюджетов	0,04	1,0	0,78
Нормативы объема медицинской помощи для специализированной медицинской помощи в стационарных условиях в рамках базовой программы ОМС	0,04	0,98	1,0
Рождаемость населения	0,09	0,96	1,0
Прогнозирование ожидаемой продолжительности жизни при рождении	0,02	0,99	1,0
Смертность населения	0,08	0,02	0
Младенческая смертность	0,03	0,13	0
Смертность от болезней системы кровообращения	0,04	0,96	0
Смертность от дорожно-транспортных происшествий	0,02	0,12	0
Смертность от новообразований	0,01	0,01	0
Смертность от туберкулеза	0,04	0,14	0
Больничная летальность	0,02	0	0,03

Таблица 3 - Нормализованные показатели «Внутренних бизнес-процессов» составляющей системы сбалансированных показателей для оценки социально-экономической эффективности результатов деятельности производителей услуг сферы здравоохранения

Наименование показателя	Удельный вес	Целевые значения	Значения по Хабаровскому краю
Среднее число посещений амбулаторно-поликлинических на 1 жителя в год	0,08	0,80	1,0
Доля получателей услуг на одном терапевтическом участке, находящихся под диспансерным наблюдением	0,06	0,80	1,0
Доля тяжелого оборудования, используемого в двухсменном и/или круглосуточном режиме от общего числа оборудования, используемого при оказании услуг	0,03	1,0	0,93
Число лиц, получивших экстренную консультативную медицинскую помощь	0,08	1,0	0,46
Доля выполнения плана диспансеризации населения	0,04	0,99	1,0
Количество дистанционно проведенных консультаций с помощью информационных и телекоммуникационных технологий производителями услуг здравоохранения	0,08	0,33	1,0
Доля лиц, госпитализированных по экстренным показаниям в течение первых суток	0,08	1,0	0,96
Доля лиц, получивших своевременную экстренную медицинскую помощь, проживающих в труднодоступных районах	0,09	1,0	0,81
Доля производителей услуг сферы здравоохранения, в которых есть выход в Интернет и имеющих телемедицинские центры и узлы	0,08	1,0	0,92
Доля рабочих мест врачей, оснащенных компьютерным оборудованием в медицинских организациях, внедривших медицинские информационные	0,06	1,0	0,86
Обеспеченность медицинских организаций программами, позволяющими вести электронный документооборот для взаимодействия между структурными подразделениями	0,04	0,82	1,0
Доля граждан, использующих (не менее 1 раза в год Личный кабинет пациента «Мое здоровье» на едином портале государственных услуг	0,01	1,0	0,30
Обеспеченность врачами	0,08	0,80	1,0
Обеспеченность средним медицинским персоналом	0,04	0,97	1,0
Укомплектованность врачами	0,03	0,98	1,0
Укомплектованность средним медицинским персоналом	0,03	1,0	0,96
Обеспеченность населения участковыми врачами-терапевтами в амбулаторно-поликлинической сети	0,06	0,99	1,0
Обеспеченность населения врачами общей практики	0,08	1,0	0,47
Коэффициент совместительства у врачей	0,01	0,22	0
Удельный вес нарушений руководством производителей услуг сферы здравоохранения внутриведомственного контроля	0,01	0	0,35

Таблица 4 - Нормализованные показатели «Обучения и развития персонала» составляющей системы сбалансированных показателей для оценки социально-экономической эффективности результатов деятельности производителей услуг сферы здравоохранения

Наименование показателя	Удельный вес	Целевые значения	Значения по Хабаровскому краю
Зарботная плата врачей	0,15	0,80	1,0
Зарботная плата среднего медицинского	0,10	0,82	1,0
Зарботная плата младшего медицинского персонала	0,06	0,86	1,0
Доля врачей, имеющих высшую квалификационную категорию	0,09	1,0	0,94
Доля врачей, имеющих научные публикации	0,05	1,0	0,94
Доля врачей, принимающих участия в научно-практических конференциях с докладами	0,03	1,0	0,68
Коэффициент реализации врачами непрерывного медицинского образования с использованием интерактивных образовательных модулей	0,10	1,0	0,83
Коэффициент «профессиональной зрелости» врачей	0,06	0,86	1,0
Коэффициент «профессиональной мобильности» врачей	0,08	0,89	1,0
Финансовое обеспечение единовременных компенсационных выплат медицинским работникам в возрасте до 50 лет, прибывшим на работу в сельские населенные пункты, либо города с населением до 30 тыс. человек	0,10	0,73	1,0

4. Значение интегрального показателя «Обучения и развития персонала» составляющей ССП по Хабаровскому краю составляет 0,7850, что выше целевого значения (0,7284).

Графически интерпретация результатов расчёта интегрального показателя оценки результатов дея-

тельности продуцентов сферы здравоохранения, оказывающих услуги в системе электронной экономики в разрезе оценки выделенных составляющих системы сбалансированных показателей представлена на рисунке 1.

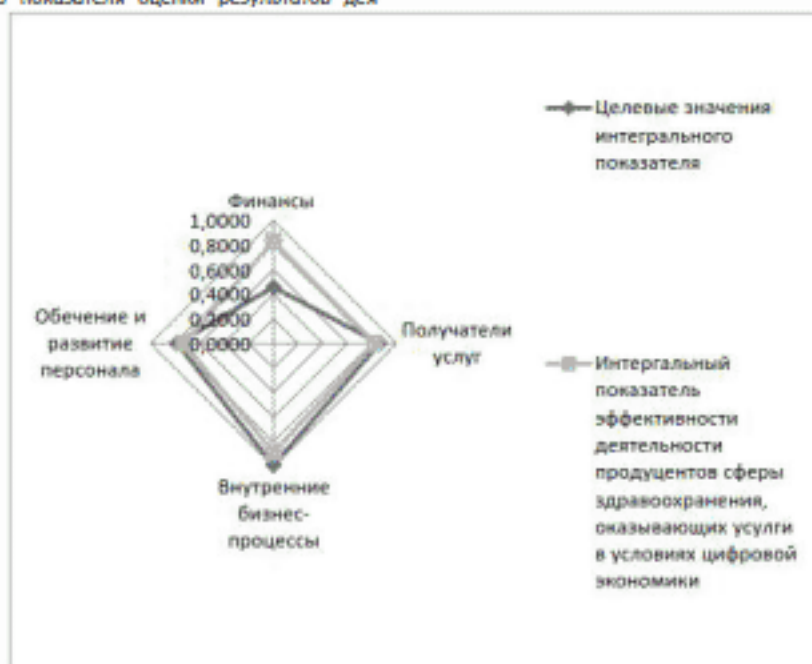


Рисунок 1 - Интегральная оценка результатов деятельности продуцентов сферы здравоохранения, оказывающих услуги в системе информационных и телекоммуникационных технологий

На основе представленных расчётов можно сделать вывод о том, что целевое значение сводного интегрального показателя оценки результатов деятельности продуцентов сферы здравоохранения, оказывающих услуги в системе информационных и телекоммуникационных технологий составляет 3,0369 ($F = 0,4562 + 0,8633 + 0,9890 + 0,7284$), что ниже фактического значения интегрального показателя по Хабаровскому краю – 3,3219 ($F = 0,8300 + 0,8253 + 0,8866 + 0,7850$), что свидетельствует о достаточном уровне эффективности результатов деятельности продуцентов сферы здравоохранения, оказывающих услуги в системе электронной экономики в Хабаровском крае.

Таким образом, интегральная оценка результатов деятельности продуцентов сферы здравоохранения, оказывающих услуги в системе информационных и телекоммуникационных технологий позволяет оценить организационно - экономический механизм пре-

доставления услуг сферы здравоохранения в условиях цифровой экономики с точки зрения методов и инструментариев воздействия (обеспечения получателей услуг отдаленных и труднодоступных территорий качественными услугами здравоохранения, оказываемыми с помощью информационных и коммуникационных технологий на основе коррекции компетентности врача с учётом экспертизы ошибок врача при оказании медицинской помощи, оптимизации организационной инфраструктуры и совершенствования финансового обеспечения продуцентов услуг здравоохранения, софинансирование проектов), а так же структурных элементов данного механизма, то есть с учётом интересов получателей услуг, продуцентов услуг сферы здравоохранения и медицинского персонала имеющую возможность получения дистанционного непрерывного медицинского образования с использованием интерактивных образовательных модулей.

Библиографический список

1. Коробкова О.К. Критерии оценки качества услуг сферы здравоохранения / О. К. Коробкова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, 2017. - № 8 (ч.1). - С. 65 - 69.
2. Коробкова О.К. Некоторые методические аспекты к оценке качества услуг сферы здравоохранения / О. К. Коробкова, М. М. Левкевич, Т. Д. Крылова // Менеджмент и бизнес-администрирование, 2017. - № 3. - С. 72 - 81.

References

1. Korobkova O.K. Kriterii ocenki kachestva uslug sfery zdavoohraneniya / O. K. Korobkova // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii, 2017. - № 8 (ch.1). - S. 65 - 69.
2. Korobkova O.K. Nekotorye metodicheskie aspekty k ocenke kachestva uslug sfery zdavoohraneniya / O. K. Korobkova, M. M. Levkevich, T. D. Krylova // Menedzhment i biznes-administrirovanie, 2017. - № 3. - S. 72 - 81.

ИНФОРМАЦИЯ И ПОВЕДЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ: ВЛИЯНИЕ НОВОСТЕЙ НА ОБЫКНОВЕННЫЕ АКЦИИ ПАО «СБЕРБАНК»

Кравцова Н.И., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Чарахчян В.К., Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы влияния информации на поведение инвесторов на фондовом рынке. Проводится исследование анализа корпоративных событий и котировок обыкновенных акций ПАО «Сбербанк». В статье выдвигается несколько гипотез о том, какие виды корпоративных событий могут повлиять на котировки акций эмитента и продемонстрировать неэффективность рынка применительно к этим акциям. По результатам анализа выявлены отдельные случаи воздействия информации на инвесторов и на котировки акций банка.

Ключевые слова: фондовый рынок, эффективный рынок, информационное влияние, акции Сбербанка, событийный анализ рынка.

Abstract: The article describes theoretical and practical issues of the impact of information on the behavior of investors in the stock market. Studies the analysis of corporate events in the quotations of ordinary shares of JSC «Sberbank». The article puts forward several hypotheses about some types of corporate events could effect on stock quotes of the issuer. In addition, the article aims to demonstrate, that a stock market could be a non-efficient to these shares. The results of the analysis revealed individual cases of the impact of information on investors and, therefore, the quotation of its shares.

Keywords: stock market, efficient market, informational influence, stocks, MOEX, shares JSC «Sberbank», quotes, analysis, event analysis of the stock market.

Информационные факторы, основывающиеся на фундаментальных данных, обладают различной степенью влияния на динамику биржевых котировок. Кроме того, само определение термина «информация» является одним из самых дискуссионных в мире. Оно может иметь разные значения в зависимости от той области, где применяется. В условиях развития информационных технологий и процессов оцифровки всё большего массива знаний и фактов становится крайне важным развитие теоретической основы того, что понимается под информацией. Несмотря на то, что в научной плоскости с информацией как с предметом исследования работают две дисциплины: информатика и кибернетика, информация с различных позиций изучается практически в любой области человеческой деятельности. В рамках настоящего исследования воспользуемся определением термина «информация», закрепленным в международном стандарте ISO/IEC 2382:2015.¹ Согласно ему, информация – это знания относительно фактов, событий, вещей, идей и понятий, которые в определённом контексте имеют конкретный смысл. Данное определение удовлетворяет требованиям проведения событийного анализа финансового рынка.

Рассмотрение проблемы влияния информации на поведение инвесторов неразрывно связано с теорией эффективного рынка. По гипотезе информационной эффективности рынка, абсолютно информационно-эффективный рынок предполагает, что информация не может влиять на принятие инвестиционного решения, с целью получения сверхприбыли: на эффективном рынке котировки ценных бумаг соответствуют их истинной стоимости, то есть равновесной цене, которая отражает полную информацию.² Согласно данной теории, существуют три варианта воздействия информации на рынок ценных бумаг:

- Слабая форма – цены отражают всю информацию, которая получена в результате изучения статистики и уже заложена в стоимость акции;
- Квазисильная форма – доступная информация, которая отражает перспективы развития компании и играет роль в изменении стоимости акции;
- Сильная форма – цены отражают информацию, доступную инсайдерам, информация является основной в плане изменении тенденции на фондовом рынке.

Полностью эффективный рынок является реализацией идеи о максимально свободной конкуренции. Достижение сильной формы эффективного рынка означает, что все инвесторы имеют абсолютно равные условия. Одновременно это означает и минимизацию затрат инвесторов на преодоление информационной асимметрии.

Средства массовой информации (СМИ), конкурирующие друг с другом за право первым предоставить последние новости фондового рынка и выпускающие в медиа-пространство постоянные сообщения и состоянии биржевых торгов, тем самым сами включаются в состав биржевой деятельности. Сенсационными новостями и заявлениями о новых рекордах рынка они стараются привлечь внимание публики. В свою очередь инвесторы, получающие большое количество новой информации о биржевом рынке, оказываются не в силах оценить и обработать все информационные сообщения со стороны СМИ. Это приводит к упрощённому восприятию информации и повышению значения ее эмоциональной оценки.

В условиях нестабильности, как правило, информация о событии, которого никто не ожидал в данный момент, возникает пост-фактум, и оказывает доминирующее влияние на финансовые рынки.

Такие события определяют стоимость финансовых инструментов на рынке, причем эта стоимость не отражает экономической сути и справедливой цены, что делает рынок неэффективным в средней форме.

Как было рассмотрено выше, информационные факторы порождаются различными событиями. Такие события можно разделить на следующие классы:

1. Корпоративные события: новости о слияниях и поглощениях, результаты финансовой отчетности, новости о достижениях и новациях, изменения в системе корпоративного управления.
2. Макроэкономические события: публикацию изменений регуляторной политики (изменения ключевой ставки ЦБ РФ и ключевой ставки ФРС США), изменение суверенного рейтинга, волатильность цен на нефть марки Brent.
3. Политические события: итоги парламентских выборов, инициирование законопроектов, проведение международных саммитов, объявление начала и окончания военных кампаний.

В рамках данной статьи мы сосредоточимся на анализе влияния корпоративных событий на котиров-

ки обыкновенных акций одной из крупнейших корпораций России, представляющей весьма капиталоемкий сектор – финансовый сектор. В этом секторе среди публичных компаний существует признанный лидер, что отражается на его пропорции в соответствующем отраслевом индексе MMBE, а также на его пропорции в составе основного индекса Московской биржи. Речь идет о ПАО «Сбербанк» (28,91% в отраслевом индексе «Банки и финансы» и 16,26% в индексе Московской биржи).¹

Сделаем предположение, что подписание новых ключевых контрактов и сделок окажет значительное влияние на бизнес компании, на её будущие денежные потоки, а значит и на оценку этой компании инвесторами. Соответственно, добавим в перечень отслеживаемых критериев такие события, как подписание ключевых контрактов. Параметр значимости новой сделки, заключаемой компанией, долженкратно сопоставляться с такими параметрами как: годовая выручка компании, география присутствия компании, доля рынка, занимаемая компанией в каком-либо сегменте.

Выдвинем следующее предположение, что проведение дополнительной эмиссии акций также влияет на динамику ценных бумаг компании. В виду того, что изменяется структура акционерного капитала, вероятнее всего изменится и способ управления компанией: как минимум, изменится состав управляющего органа фирмы. Кроме того, в состав акционеров компании в рамках проводимого SPO могут войти новые виды инвесторов, прежде не имевших значимой доли в фирме. Например, новым инвестором может стать

глобальный инвестиционный фонд, участие которого привлечёт к покупке вновь размещаемых акций другие международные фонды и, тем самым, ликвидность ценной бумаги значительно вырастет.

Предположим также, что решения арбитражного судопроизводства (как российского, так и международного) могут также сильно повлиять на основную бизнес компанию, а значит, и на денежные потоки в будущих периодах.

Не менее важен для профессиональных инвесторов и кредитный рейтинг компании-эмитента. Изменения кредитного рейтинга компании ведёт не только к переоценке инвестором своего отношения к параметрам риск/доходность, но и к некоторым законодательным ограничениям. Некоторые виды институциональных инвесторов, как за рубежом, так и в России, не могут покупать акции компаний, имеющих кредитный рейтинг ниже порогового.

Выдвинем заключительное предположение о том, что новости о внедрении инновационных технологий и решений также влияет на оценку инвесторами компании, а значит, и на стоимость акций. Безусловно некоторые виды внедряемых инновационных решений способны значительно снизить издержки, оптимизировать операционную деятельность фирмы. Однако на сегодняшний день среди русскоязычных изданий отсутствует анализ влияния инноваций на рыночные котировки компаний, их внедривших.

Сформируем перечень корпоративных событий, подлежащих анализу в рамках проводимого исследования:

Таблица 1 - Список корпоративных событий

№ п/п	Состав события
1	Решение о размере выплат дивидендов
2	Сделки слияния и поглощения
3	Годовой отчёт о финансовых результатах эмитента
4	Квартальный отчёт о финансовых результатах эмитента
5	Проведение SPO
6	Подписание ключевых контрактов
7	Результаты арбитражного судопроизводства
8	Внедрение инноваций в отрасли
9	Изменение кредитного рейтинга

Источник: составлено авторами

Для анализа влияния информационных факторов на динамику обыкновенных акций ПАО «Сбербанк» сформируем выборку корпоративных событий. В силу обширной деятельности эмитента ограничим выборку некоторых категорий событий исключительно 2017 г., на протяжении которого имеется достаточное для анализа количество корпоративных событий. Выберем за 2017 г. следующие категории корпоративных событий:

- Внедрение инноваций в отрасли;
- Заключение ключевых контрактов;
- Сделки слияния и поглощения;
- Результаты арбитражного судопроизводства;
- Изменение кредитного рейтинга организации;

В то же время проведём полную выборку стандартных корпоративных событий, таких как годовое общее собрание акционеров и публикации регулярной финансовой отчётности за период с 2014 г. по декабрь 2017 г.

Для проведения анализа влияния информационных факторов на рынок ценных бумаг применялся метод сравнения динамики цен выбранных финансовых инструментов и отслеживаемых событий.

Для целей исследования был создан массив данных по результатам закрытия торговых сессий в пе-

риод с 01.01.2014 по 03.12.2017 гг. В массив попали следующие индексы, акции и валюты: MMBE, S&P500, акции обыкновенные ПАО «Сбербанк», USD/RUR TOM.

Анализ влияния информационного фактора на выбранный финансовый инструмент определялся как разница между ценой закрытия накануне наступления возникновения информационного фактора и ценой закрытия в день наступления события. Для очищения результатов от ценовых колебаний по другим причинам сравнивается динамика выбранного финансового инструмента с другим значимым инструментом, например, с индексом.

Выберем для анализируемого финансового инструмента подходящий фильтр, который позволит выделить характерную динамику выбранного инструмента от общерыночных движений и влияния сторонних, не исследуемых в работе факторов.

С целью выбора оптимального фильтра для обыкновенных акций эмитента проведём анализ корреляции с другими финансовыми инструментами.

При помощи базы информационных факторов проведём анализ влияния информационных факторов на динамику курса обыкновенных акций ПАО «Сбербанк» с учётом фильтра индекса MMBE и индекса S&P500.

Таблица 1 - Корреляция финансовых инструментов

	Значение MMBE	Значение S&P500	Значение PTC	Значение Brent	Значение USD/RUR	Значение GAZP	Значение SBER
Значение SBER	0,80	0,81	0,20	-0,58	0,31	-0,33	1,00

Источник: рассчитано авторами на основе данных Московской биржи

Таблица 2 - Влияние информационных факторов на обыкновенные акции ПАО «Сбербанк»

Событие	Дата	Динамика ⁴
ГОСА ПАО «Сбербанк»	06.06.2014	101,80%
Квартальный отчёт о финансовых результатах ПАО «Сбербанк»	26.08.2015	103,94%
Квартальный отчёт о финансовых результатах ПАО «Сбербанк»	24.05.2016	103,35%
Квартальный отчёт о финансовых результатах ПАО «Сбербанк»	15.11.2016	99,87%
Подписание ключевых контрактов ПАО «Сбербанк»	05.07.2017	101,20%
Подписание ключевых контрактов ПАО «Сбербанк»	07.09.2017	102,48%
Внедрение инноваций в отрасли ПАО «Сбербанк»	24.01.2017	102,07%
Изменение кредитного рейтинга ПАО «Сбербанк»	16.03.2017	101,64%

Источник: рассчитано авторами на основе данных Московской биржи и Platts.ru

Исходя из данных, представленных в таблице, можно сделать вывод о том, что стандартные корпоративные события не оказывали устойчивого влияния на действия инвесторов. Так, только одно годовое общее собрание акционеров и три публикации квартальных финансовых отчётов повлияли на изменение котировок обыкновенных акций компании.

В то же время, за выбранный период времени другие корпоративные события оказали воздействие на поведение инвесторов. В проанализированную выборку попали следующие информационные факторы:

1. По категории «Подписание ключевых контрактов»:

а. «Сбербанк» и АИЖК подписали меморандум о сделках секьюритизации на 300 млрд рублей от 05.07.2017.

б. Подписание контракта о стратегическом партнерстве «Сбербанка» с китайской CICC от 07.09.2017.

2. По категории «Внедрение инноваций в отрасли» - «Сбербанк» запустил сервис «Ипотека-онлайн» от 24.01.2017.

3. По категории «Изменение кредитного рейтинга» - присвоение первичного кредитного рейтинга AAA от РА «АКРА» от 16.03.2017.

Отметим, что ряд корпоративных событий не сказался на котировках обыкновенных акций эмитента. Например, 21 февраля 2017 г. наступило событие «Присвоение рейтинга базовой кредитоспособности ba1 от РА Moody's», которое не отразилось на котировках ПАО «Сбербанк» с учетом наложения фильтров динамики индексов MMBE и S&P500. В то же время, присвоение рейтинга не так давно созданным российским рейтинговым агентством подняло цену обыкновенных акций эмитента на 1,64%.

Также рынок проигнорировал сообщения о создании блокчейн-консорциума с участием ПАО «Сбербанк» и проведении первой платёжной операции при помощи технологии блокчейн. Незамеченным для рынка осталось и сообщение о совместной разработке банка с китайской компанией «Huawei» услуг с участием машинного интеллекта. Можно сделать предположение о том, что сообщение о запуске крупнейшим банком страны онлайн-услуги на рынке ипотечного кредитования более измерима с точки зрения прогнозной доли рынка, а значит, и денежных потоков. В то же время экономический эффект от внедрения машинного обучения, или перевода ряда транзакций на технологию блокчейн оценить в настоящий момент сложно.

Полностью незамеченной инвесторами в 2017 г. стала категория «Результаты арбитражного судопроизводства». 2 марта 2017 г. ПАО «Транснефть» в ар-

битражном суде оспорила сделку с банком суммой на 66 млрд. руб. Последующее судебное разбирательство в арбитражных судах разной инстанции также не сказалось на котировках обыкновенных акций ПАО «Сбербанк». Судебное разбирательство с зарубежным клиентом банка – хорватским агрохолдингом «Agrokol», также не повлияло на котировки ПАО «Сбербанк». Таким образом, можно сделать вывод, что результаты арбитражного судопроизводства могут являться не значимым фактором для инвесторов, владеющих акциями эмитентов – участников судебных разбирательств.

В категорию информационного фактора «Сделки слияния и поглощения» в 2017 г. попали события, относящиеся к продаже ПАО «Сбербанк» своего дочернего банка на Украине. 28 марта 2017 г. было объявлено о том, что «Сбербанк» нашёл покупателя на свой украинский банк, а 29 сентября антимонопольный комитет одобрил данную сделку. Оба события не стали информационными факторами для обыкновенных акций банка.

В результате анализа влияния на динамику обыкновенных акций ПАО «Сбербанк» было выявлено, что отдельные корпоративные события могут оказывать воздействие на поведение инвесторов применительно к данному финансовому инструменту. В то же время, стандартные корпоративные события не оказывают значимого влияния на динамику курса обыкновенных акций эмитента, а сообщения о внедрении инноваций, или заключении новых сделок воздействуют на финансовый рынок выборочно.

Такое расхождение во влиянии корпоративных событий на поведение инвесторов может свидетельствовать о следующем: рынок акций ПАО «Сбербанк» является эффективным в квазисильной форме (вся публичная информация, пригодная для фундаментальной оценки эмитента, уже заложена в цену его акций. Из результатов анализа мы видим, что ни ГОСА, на котором принимается решение о выплате дивидендов, ни публикация годовых и квартальных финансовых отчётов не оказывают значимого влияния на котировки обыкновенных акций рассматриваемого банка.

Вместе с тем, такие факторы, как заключение новых контрактов, или внедрение новаций можно отнести к инсайдерским – инвесторы не могут заранее оценить вероятность наступления такого события, не могут управлять связанными с этими событиями рисками. Поэтому влияние обозначенных корпоративных факторов на ценовые колебания обыкновенных акций ПАО «Сбербанк» являются свидетельством неэффективности в сильной форме как российского биржевого рынка, так и рынка акций отдельно взятого эмитента.

¹ ISO/IEC 2382:2015 Information technology — Vocabulary. [Электронный ресурс]: URL: В режиме доступа: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso-iec:2382:ed-1:v1:en/> (дата обращения 09.01.2018)

² Read C. Bachelier, Samuelson, Fama, Ross, Tobin and Shiller. The efficient market hypothesis. Hampshire: Palgrave Macmillan, 2013. С. 156

³ По данным Московской биржи. [Электронный ресурс]: URL: В режиме доступа: <http://www.moex.com/ru/Index/MICEINDEXCF/constituents/> (дата обращения 09.01.2018)

⁴ Динамика определяется как разница между ценой закрытия накануне наступления возникновения информационного фактора и ценой закрытия в день наступления события

Библиографический список

1. Андреева Т. А., Татьяна Анатольевна, Барашов Н. Г., Николай Геннадьевич, Блинова Т. В. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития. – Тамбов: Издательский дом ТГУ, 2016.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. – М.: Бизнеском, 2011.
3. Зиненко А. В. Событийный метод управления инвестированием на российском фондовом рынке: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. техн. наук: специальность 05.13.01 / Зиненко Анна Викторовна; [Сиб. гос. аэрокосм. ун-т им. М. Ф. Решетнева]. - Красноярск, 2007. - 18 с.
4. Уззеролл Д. Физика фондового рынка: краткая история предсказаний непредсказуемого: [перевод с английского] / Джеймс Уззеролл. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. - 295, [3] с.
5. МосБиржа акции СБЕРБАНК оо. [Электронный ресурс]: URL: <https://www.finam.ru/profile/moex-akcii/sberbank/export/> (дата обращения: 11.12.2017).
6. Shuster T. The Markets and the Media: Business News and Stock Market Movements. Lanham: Lexington books, 2006.
7. Read C. Bachelier, Samuelson, Fama, Ross, Tobin and Shiller. The efficient market hypothesis. Hampshire: Palgrave Macmillan, 2013.

References

1. Andreeva T. A., Tat'yana Anatol'evna, Barashov N. G., Nikolaj Gennad'evich, Blinova T. V. Povedencheskaya ekonomika: sovremennaya paradigma ekonomicheskogo razvitiya. – Tambov: Izdatel'skij dom TGU, 2016.
2. Damodaran A. Investitsionnaya ocenka: instrumenty i metody ocenki lyubyyh aktivov. – M.: Bizneskom, 2011.
3. Zinenko A. V. Sobytiyjnyj metod upravleniya investirovanem na rossijskom fondovom rynke: avtoref. dis. na soisk. uchen. step. kand. tekhn. nauk: special'nost' 05.13.01 / Zinenko Anna Viktorovna; [Sib. gos. aehrokozsm. un-t im. M. F. Reshetneva]. - Krasnoyarsk, 2007. - 18 s.
4. Uehzeroll D. Fizika fondovogo rynka: kratkaya istoriya predskazaniy nepredskazuemogo: [perevod s anglijskogo] / Dzhzejms Uehzeroll. – M.: Mann, Ivanov i Ferber, 2014. - 295, [3] s.
5. MosBirzha akcii SBERBANK oо. [Ehlektronnyj resurs]: URL: <https://www.finam.ru/profile/moex-akcii/sberbank/export/> (data obrashcheniya: 11.12.2017).
6. Shuster T. The Markets and the Media: Business News and Stock Market Movements. Lanham: Lexington books, 2006.
7. Read C. Bachelier, Samuelson, Fama, Ross, Tobin and Shiller. The efficient market hypothesis. Hampshire: Palgrave Macmillan, 2013.

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Макарова Т.Н., к.э.н., доцент, Мордовский государственный педагогический институт им. М.Е. Евсевьева
Семенова О.А., к.э.н., доцент, Мордовский государственный педагогический институт им. М.Е. Евсевьева

Аннотация: В статье рассматриваются направления и тенденции развития в образовательном маркетинге. Изучение потребительского поведения на рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: маркетинг, образовательная услуга, потребитель, развитие, рынок, взаимодействие.

Abstract: In the article the directions and tendencies of development in educational marketing are considered. Study of consumer behavior in the market of educational services.

Keywords: marketing, educational service, consumer, development, market, interaction.

Один из элементов развития отношений считается общеобразовательный маркетинг. В современной концепции и практике управления появляется большое число определений, родных к суждению «общеобразовательный маркетинг», а кроме того нередки эпизоды, если сочетание слов «общеобразовательный маркетинг» в различных концепциях содержит разное смысловое наполнение. О данном подтверждают разнообразные публикации в страничках основных отечественных журналов, приуроченных к проблемам маркетинга и создания, подобных, равно как «Высшее образование в Российской Федерации», «Профессиональное образование», «Маркетинг в Российской Федерации и из-за границы», «Практический маркетинг», «Стандарты и мониторинг в образовании», «Alma mater», «Народное образование», «Наука и школа», «Педагогика» и множества иных. Одними создателями «образовательный маркетинг» рассматривается равно как рекламная работа в образовании, в частности маркетинг образовательных услуг, в таком случае период равно как прочие около образовательным маркетингом понимают формирование ценностей и использование потенциала образовательных технологий в маркетинговой работы с целью разных категорий продуктов и услуг. В взаимосвязи с данным появляется потребность в определении сущности рассматриваемого нами понятия в контексте двух стратегических направлений его производящих: направления, сопряженной с основным термином «образование», и направления, сопряженной с сущностью определения «маркетинг».

Маркетинговая деятельность в образовательных учреждениях крайне необходима. Она способствует:

- охват потребителей (абитуриентов, обучающихся и их родителей) через предложения оказания разнообразных образовательных услуг;
- росту профессионального мастерства управленцев и педагогов, мотивированных на качество образовательного процесса;
- совершенствованию образовательной среды, обслуживаемой образовательным учреждением и насыщенной выявленными и возросшими потребностями заказчиков [1].

В центре современного учебного процесса стоит обучающийся с его потребностями и целями. Иногда обучающиеся образовательные потребности и цели не осознаются, иногда же они попросту отсутствуют. Не многие преподаватели могут сказать, что они занимаются выяснением этих потребностей, обсуждают с обучающимися цели курса или образовательной программы, готовы не просто оценить начальный уровень подготовки, но и помочь обучающимся на этой основе выстроить индивидуальную траекторию обучения, помочь ликвидировать отставание, если нужно, сделать адекватную самооценку, или занять место в системе элитарного образования. [2].

Маркетинг образовательных услуг – это способ удовлетворения образовательных потребностей населения с учетом состояния рынка труда и возможностей системы образования. Образовательная услуга – это комплекс мероприятий, реализуемый в образовательном процессе, направленный на формирование качества и характеристик обучаемого, отвечающих целям образования. Образовательная услуга неразрывно связана с производителем, т.е. образовательным учреждением. Востребованность образовательной услуги зависит от качества предоставляемой услуги. Образовательная услуга реализуется в форме конкретных образовательных программ [3].

Применительно к сфере образования продуктом является образовательная услуга, оказанная в должном количестве с требуемым качеством в оговоренное время. Отечественные авторы рассматривают образовательные услуги как «экономические блага, на производство которых расходуется живой труд работников образования и материальные ресурсы общества» [4].

Из этого следует, что нынешняя сфера образовательных услуг характеризуется следующими отличительными чертами:

- усиление и увеличение самой роли, сути и значимости образования в современной экономике;
- развитие концепции и создание своеобразной модификации поведения личности с помощью трансляции ей новейших познаний, опыта, навыков;
- осуществление функций сферы образовательных услуг разными общественными учреждениями, в том числе предприятиями, организациями, институтами, органами и механизмом управления;
- интенсивное введение и продвижение современных компьютерных и программных товаров, интерактивных и коммуникационных технологий сбора, сохранения, надлежащей обработки, переработки и передачи информативных массивов, какие применяются вместе с имеющимися информативными концепциями и технологиями;
- многофункциональное использование и создание рыночных инструментов, организация и результативное формирование сферы образовательных услуг [4].

Высокая конкуренция на рынке образовательных услуг требует от высших учебных заведений обращаться к современным эффективным маркетинговым коммуникациям. Положительный практический опыт маркетинга впечатлений, описанный в научных публикациях, обоснованно полагает использование его в качестве стратегии продвижения вузов. Для привлечения абитуриентов и других целевых аудиторий вузам желательно расширять свое образовательное пространство за пределы учебных аудиторий, такой подход, с одной стороны продемонстрирует уровень образовательных услуг, а, с другой, позволит через Сеть связаться с внешними аудиториями на перспек-

тивных для коммуникаций площадках. В качестве образовательного инструмента, нахождение в Сети которого предусмотрено изначально, предлагается использовать веб-квесты. Веб-квесты интересны для использования в исследуемом ракурсе благодаря таким своим свойствам, как возможность увлекать, применять игровые технологии образования и внедрять практический реальный аспект в процесс обучения, например, при решении задач.

Управление маркетингом, прежде всего, основывается на маркетинговых исследованиях, которые являются связующим звеном между образовательным учреждением и рынками, потребителями, конкурентами, а также другими элементами маркетинговой среды. Основными направлениями маркетинговых исследований, проводимых методической службой техникума, являются: исследование рынка; потребителей; конкурентов; образовательных услуг; цены; каналов продвижения; методов стимулирования продажи услуг; внутренней среды образовательного учреждения [5].

Приоритетное направление в данном перечне занимает исследование потребителей. Особенностью образовательной деятельности является необходимость разделения потребителей на внутренних (обучающиеся) и внешних (работодатели, учреждения последующего профессионального образовательного уровня, государство и общество в целом). Сбор информации для анализа поведения потребителей, отбора целевого рынка и его сегмента, на котором работает техникум в настоящее время и планирует работать в будущем осуществляется руководителями высшего и среднего звена, и основывается: на анализе рынка труда и рынка образовательных услуг; данных регионального центра занятости населения и нормативно-правовой информации; результатах самооценки деятельности техникума и внутренних проверок; анализе факторов поведения потребителей, в том числе и мнений студентов и их родителей о качестве образования, процесса принятия ими решения о выборе образовательных услуг.

Образовательные услуги имеют несколько своеобразных отличительных черт. К ним можно отнести условие сезонности, условную продолжительность оказания данного типа услуг, высокую стоимость просветительных, академических и иных интеллектуальных услуг, откровенность контролирования результативности, зависимость результата предложения услуг с предстоящей трудовой деятельностью выпускников, потребность обслуживания в последующем (система повышения квалификации, направленности постоянного создания). Функция менеджмента просветительных услуг состоит в исследовании рынка просветительных услуг, изыскании соперничающих учреждений и отдельных просветительных проектов, развитие в биржа услуг, построение рекламных коммуникаций с избранными целевыми группами потребителей.

Отделим несколько вопросов, какие возникают пред образовательным учреждением в взаимосвязи с исследованием и введением комплекса маркетинга:

1. Прогнозируемые свойства учеников – будущих обучающихся.
2. Нужность образовательных проектов покупателями системы образования (обучающиеся, родители, работодатели, правительство). Адекватное соотношение общекультурных, базовых и практических компетенций.
3. Продолжительность изучения проектов.
4. Месторасположение и вид образовательной организации.
5. Технологические процессы преподавания и результат оказания услуг.

6. Качественная оценка профессорско-преподавательского состава.

7. Применяемые современные ресурсы преподавания, обеспеченность учебного хода современным лабораторным оснащением.

8. Способности осуществления обучающимися собственных мыслей в процессе научных изысканий.

Сегментирование и выбор целевого рынка вуза был произведен по группам потребителей образовательных услуг. Основными признаками сегментации явились:

- географические – населенный пункт, численность и плотность населения;
- социально-экономические – доход и образование родителей, их профессия, вид трудовой деятельности;
- психографические – групповая мотивация, общественное положение, образ жизни;
- поведенческие – доверие к техникуму, приверженность к определенной профессии; семейные традиции;
- отношение к услуге; информированность о ней;
- ситуационные – льготы, выгоды, удобства;
- демографические – пол, возраст студента, состав его семьи.

Проведенная сегментация и выявление нескольких перспективных целевых рынков как по основной образовательной услуге – получение среднего профессионального образования, так и дополнительной – повышение квалификации специалистов, увеличили шансы техникума в прогнозировании потребностей потребителей, позволили провести позиционирование образовательных услуг и укрепили конкурентные позиции учебного заведения.

Особенное направление изучения – исследование тенденций в области высшего профессионального образования. При этом важно понять, в котором течении формируются способы и технологические процессы преподавания, для того чтобы никак не оказаться в хвосте, а предпочтительно – обойти данные направленности либо предварительно приспособиться к будущим изменениям. Исследование общеэкономических направленностей принадлежит к количеству требуемых вопросов, так как воздействие «внешней среды» неминуемо влияет в деловой активности каждого торгова.

Исследование рынка дает возможность отыскать заманчивые с целью вуза способности сбыта образовательных проектов и их последующего формирования, а кроме того предварительно предвидеть более значительные угрозы в наружной сфере.

На базе данных, приобретенной в процессе постановки отмеченных больше аналитико-оценивающих вопросов, разрабатываются и согласовываются ключевые рекламные стратегии вуза с целью подобранных частей рынка: ценовая, маркетинговая, сбытовая (согласно к распределению выпускников вуза).

Стратегия обязана базироваться в полной познании рынка образовательных услуг, а её реализация потребует целого подхода, исследования определенных проектов вторжения в рынок, организации рекламы, «продвижения» собственного оригинального товара. С развитием структуры образовательного рынка и в связи с изменчивостью внешней среды и усилением конкурентной борьбы вузов за абитуриентов расчет на успех в дальнейшем требует использования методологических и инструментальных подходов, широко разработанных в маркетинге как научно-практическом направлении. Это необходимо прежде всего для мониторинга выявления нарождающихся потребностей рынка образовательных услуг и своевременного их удовлетворения.

Библиографический список

1. Яновский Л.М., Шкавро Т.К., Маковецкая Е.А. Разработка курса «образовательный маркетинг»: компетентностный подход // Система менеджмента качества: опыт и перспективы. – 2016. – № 5. – С. 94-98
2. Яновский Л.М. Курс «Образовательный маркетинг»: Этапы диагностики, группировка слушателей и развитие маркетингового мышления // Система менеджмента качества: опыт и перспективы. – 2016. – № 5. – С. 75-78
3. Ефинова Е.Г. Зарубежный опыт некоммерческого маркетинга в системе высшего образования и его значение для национальной и мировой экономики. Автореф. дис. канд. эк. наук. – СПб.: СПбГУ, 2007.
4. Казанникова А.В., Морозова М.И., Сметанина Т.В. Методические рекомендации по обучению руководителей анализу конкурентной среды и стратегическому планированию развития образовательных учреждений / под ред. А.М. Пырского. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2012. – 184 с.
5. Лемкина Л. В., Семенова О. А. Образовательные ресурсы в сети Интернет / Л. В. Лемкина, О. А. Семенова // Материалы международной научной студенческой конференции «Ассоциация перспективных исследований и высшего образования «Восток-Запад». – Вена: Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2014. – С. 109-111.
6. Макарова Т. Н., Семенова О.А. Исследование конкурентоспособности продукции на предприятии // «Юность. Наука. Культура», IV Всерос. научно-практич. конференция, «Юность. Наука. Культура»: – Саранск: Изд-во «ЮрЭксПрактик», 2017. – С. 77-82

References

1. Yanovskij L.M., Shkavro T.K., Makoveckaya E.A. Razrabotka kursa «obrazovatel'nyj marketing»: kompetentnostnyj podhod // Sistema menedzhmenta kachestva: opyt i perspektivy. – 2016. – № 5. – С. 94-98
2. Yanovskij L.M. Kurs «Obrazovatel'nyj marketing»: Etapy diagnostiki, gruppировка slushatelej i razvitie marketingovogo myshleniya // Sistema menedzhmenta kachestva: opyt i perspektivy. – 2016. – № 5. – С. 75-78
3. Efimova E.G. Zarubezhnyj opyt nekommercheskogo marketinga v sisteme vysshego obrazovaniya i ego znachenie dlya nacional'noj i mirovoj ehkonomki. Avtoref. dis. kand. ehk. nauk. – SPb.: SPbGU, 2007.
4. Kazannikova A.V., Morozova M.I., Smetanina T.V. Metodicheskie rekomendacii po obucheniyu rukovoditelej analizu konkurentnoj sredy i strategicheskomu planirovaniyu razvitiya obrazovatel'nyh uchrezhdenij / pod red. A.M. Pyrskogo. – SPb.: LGU im. A.S. Pushkina, 2012. – 184 s.
5. Lemzhina L. V., Semenova O. A. Obrazovatel'nye resursy v seti Internet / L. V. Lemzhina, O. A. Semenova // Materialy mezhdunarodnoj nauchnoj studencheskoj konferencii «Associaciya perspektivnyh issledovanij i vysshego obrazovaniya «Vostok-Zapad». – Vena: Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2014. – С. 109-111.
6. Makarova T. N., Semenova O.A. Issledovanie konkurentosposobnosti produkcii na predpriyatii // «YUnost'. Nauka. Kul'tura», IV Vseros. nauchno- praktich. konferenciya, «YUnost'. Nauka. Kul'tura»: – Saransk: Izd-vo «YUrEHksPraktik», 2017. – С. 77-82

АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ РИСКАМИ КАК КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Мусатова И.В., к.э.н., доцент, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

Тронина И.А., д.э.н., доцент, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

Кононова Е.Е., к.э.н., доцент, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

Магомедалиева О.В., к.э.н., доцент, Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

Карпикова М.О., Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

Аннотация: В статье рассмотрены основные компоненты управления и анализа экологических рисков. Анализируется актуальность проблемы экологической безопасности на предприятии в условиях современной экономики и необходимость внедрения экологического менеджмента в организации.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экологические риски, управление рисками, оценка рисков, анализ рисков.

Abstract: The article describes the main components of the control and analysis of environmental risks. Examines the relevance of the problem of ecological safety at the enterprise in conditions of modern economy and the need to implement environmental management in your organization.

Keywords: ecological safety, ecological risks, risk management, risk assessment, risk analysis.

В современном мире одним из наиболее острых вопросов как отдельных государств, так и общества в целом является вопрос экологической безопасности. Актуальность данной проблемы обуславливается многими причинами: значительное ухудшение экологии, истощение природных ресурсов, отрицательное состояние окружающей среды, влияющей на здоровье населения, разрушение озонового слоя и так далее. При этом важно отметить, что темпы антропогенных изменений нарастают с каждым днем.

В целом экологическая безопасность представляет собой совокупность социальных, природных, технических процессов и явлений, обеспечивающая должный уровень жизни и безопасность проживающего населения на данной территории [4].

Многие зарубежные страны, в настоящее время, прогрессировали по направлению устойчивого развития «зеленой» экономики, в этом им помогли эффективные методы управления: международные стандарты эко-менеджмента, модель «чистое производство», повышение безопасности производства, услуг, продуктов [5].

Большую роль в вопросах экологической безопасности играют различные предприятия. Ведь обеспечение экологически безопасного производства является одной из главных задач современного менеджмента. Ключевым аспектом экологического менеджмента является своевременный анализ и грамотное управление экологическими рисками. Экологический риск можно определить, как вероятность возникновения неблагоприятного события или изменения окружающей среды, возникающую из-за отрицательного воздействия на экологию. Риск также включает оценку величины потенциальных потерь в различных проявлениях (людские, материальные, информационные). Эколого-экономические риски можно рассматривать, как риски экономических ущербов, которые могут потерпеть разные объекты из-за экологических нарушений. Экологические риски, исходя из причин их возникновения, могут носить разный характер и быть:

- природно-экологическими,
- технико-экологическими,
- риски катастрофических воздействий,
- риски техногенных воздействий,
- социально-экологические,

- эколого-нормативные,
- эколого-экономические,

Экологический риск-менеджмент в широком смысле представляет собой процесс анализа экологических рисков деятельности организации с целью формирования и реализации эффективной программы по снижению данных рисков и динамичного развития предприятия. Основой экологического менеджмента является международный стандарт ISO 14001:2015, который содержит конкретные требования для системы экологического управления, повышения экологической эффективности деятельности предприятия, соблюдение экологического законодательства. Безусловно, данный стандарт уделяет значительное внимание экологическим рискам. Недаром внедрение стандарта ISO 14001 на предприятии говорит о высокой ответственности и стабильном развитии организации. В стандарте подробно рассказывается, как организации должны выявлять и анализировать риски, связанные с экологическими факторами, разрабатывать и планировать предупреждающие мероприятия по устранению рисков и их последствий, управлять документированной информацией, содержащей сведения по рискам и процессами и возможностями по управлению ими. В разделе функционирования стандарт предписывает организациям четко выполнять запланированные действия в отношении рисков. А при оценке результатов деятельности руководство компании должно учитывать риски и возможности при анализе системы экологического менеджмента [2].

Автоматизированная система управления ЭКОЮРС ISO 14001- компьютерная программа, созданная чтобы обеспечить автоматизацию работы с природоохранными документами и помочь руководителям в принятии решений, касающихся экологической безопасности, выделяет 6 категорий рисков в зависимости от размера штрафа, который следует в случае обнаружения нарушения законодательных экологических норм.

Рассмотрим 6 категорий экологического риска:

- 1 категория - граница максимального штрафа составляет 10000 рублей;
- 2 категория - граница максимального штрафа составляет 30000 рублей;
- 3 категория - граница максимального штрафа составляет 100000 рублей;

- 4 категория - граница максимального штрафа составляет 500000 рублей;
- 5 категория - граница максимального штрафа составляет 1000000 рублей;
- 6 категория - максимальный штраф в виде административного приостановления деятельности [2].

Мы видим, что в зависимости от возможного ущерба санкции градуируются от незначительной суммы в 10000 рублей вплоть до приостановления деятельности предприятия в целом.

Кроме того, измерение экологических рисков производится с точки зрения вероятности наступления события, то есть возможности данного риска. Высокая оценка вероятности события дается в случае, если положительные результаты возможности наступят в течении года или их вероятность свыше 75%, то есть риск вероятен. Средняя вероятность рассматривается при наступлении события в течении года с вероятностью 25-75%, риск возможен. Низкая оценка наблюдается, когда вероятность наступления возможности ниже 25%.

Оценка вероятности риска важна для руководства предприятия при принятии своевременных управленческих решений с целью снижения экологического риска.

Как уже отмечалось выше, что грамотная оценка и анализ экологического риска играют важную роль в управлении экологическими рисками, а иногда несут и решающее значение для экологической безопасности предприятия. Оценка экологического риска представляет процесс определения вероятности наступления отрицательных эффектов, отражающихся на окружающей среде или здоровье человека вследствие воздействия экологических факторов [1]. Оценка экологического риска состоит из следующих этапов:

- идентификация экологического риска, то есть выявление потенциально опасных факторов, их источников, а также отбор наиболее приоритетных факторов для более детального изучения и разработки программы по устранению. Важно отметить, что идентификация экологических рисков является основной задачей экологического риск-менеджмента;
- оценка зависимости «доза-ответ» - количественная характеристика взаимозависимости между концентрацией, экспозицией опасного фактора и вызываемыми им неблагоприятными эффектами;
- оценка экспозиции - изучение длительности, уровней, частоты, вариантов воздействия неблагоприятного фактора на экологическую безопасность и здоровье населения;
- характеристика риска - производится с точки зрения причины возникновения и степени выраженности риска при определенных условиях и сценариях воздействия изучаемых факторов. В этом этапе объединяются информационные данные, полученные в процессе исследования на предыдущих этапах для последующего использования информации в управлении риском [1].

Кроме того, существуют и другие важные составляющие оценки и анализа экологического риска: анализ и характеристика экосистемы, подверженной риску, проверка достоверности используемых при анализе данных, выбор объективной модели риска для анализа исходных данных.

Для эффективного процесса анализа и оценки экологического риска, а также в дальнейшем и для управления рисками необходима мощная методологическая база анализа риска, в которой можно выделить три ключевых группы расчетных методов и программ.

1. Программы и методы для расчета вероятности возникновения и сценариев развития неблагоприят-

ных явления, например, стихийных бедствия, аварий, катастроф и так далее;

2. Программы и методы, способные описывать последствия наступления экологических рисков, например, влияние на экологическую безопасность и здоровье населения выброс в атмосферу опасных веществ;

3. Программы и методы для расчета и оценки возможных экономических потерь и ущербов, а также оптимизации расходов денежных средств для ликвидации или снижения последствий неблагоприятных событий.

Крайне важно, чтобы оценка экологического риска производилась исключительно на базе научных методов для определения объективного ущерба. Некомпетентная оценка экологического риска приводит к разному представлению о последствиях риска и мешает эффективным мер по его устранению. Таким примером может служить магнетизм СМИ какой-либо опасности, связанной с экологической безопасностью, но не имеющей достоверных доказательств.

Согласно современному подходу к социально-экономическому и технологическому развитию экономики России центральным аспектом стратегического управления любой организации является управление экологическими рисками [6]. Оно направлено на выявление потенциальных нарушений, которые требуются ликвидировать или минимизировать, а также на формирование стратегии по работе с экологическими рисками. Управление экологическими рисками помогает решить множество задач в организации. Стратегия управления должна реализовывать следующие действия:

- идентификация и количественная характеристика всех экологических рисков, которые возможны в организации;
- снижение экологических рисков, в случае если их принятие недопустимо;
- обеспечение качественного управления экологическими рисками на должном уровне;
- соблюдение баланса между масштабом предлагаемых действия, направленными на ликвидацию последствий экологического риска, и степенью риска;
- формирование последовательного управления экологическими рисками;
- инвестирование и поддержка научных стандартизированных методов работы.

Существует большое количество разнообразных подходов и форм управления экологическими рисками, которые по-разному влияют на экологическую безопасность предприятия и в различных ситуациях показывают разную степень эффективности. В целом процесс управления экологическими рисками должен включать в себя: методическое выявление рисков, оценку риска, анализ риска, формирование систем устранения негативных последствия, мониторинг и контроль эффективности методов и технологий при реализации управленческих решений.

Часто механизмы управления уже идентифицированными рисками определяются экономической эффективностью работы с рисками, которые связаны с материальными затратами на осуществление мониторинга по сравнению с возможным благоприятным результатом от снижения экологического риска. После сравнительного анализа затрат на мероприятия по снижению риска и издержками, в случае отказа от принятия смягчающих мер, возможны четыре сценария развития управленческих действия: принять, передать, снизить или устранить риск.

Одним из залогов успешного управления экологическими рисками является доведение стратегии управления до каждого сотрудника предприятия. Безусловно, в разных структурных подразделениях орга-

низации требуется разная информация о процессе управления экологическими рисками. Начиная с предоставления руководству детальных отчетов, необходимых для принятия управленческих решений, до постепенного внедрения рабочей культуры по управлению экологическими рисками во всей организации. Важно, чтобы каждый сотрудник предприятия ясно понимал значимость и необходимость поддержания экологической безопасности в производстве. Кроме того, международные стандарты также требуют, чтобы риск-менеджмент был интегрирован в общую культуру компании.

Сегодня управление экологическими рисками стало более динамично развиваться и в России. Понимая все важность экологической безопасности на производстве, отечественные компании желают эффективно внедрять экологический риск-менеджмент на своих предприятиях.

Одной из главных целей экологической безопасности является достижение стабильного развития организации, которое не будет нарушать благоприятное состояние окружающей среды. Существуют универсальные меры поддержания экологической безопасности на предприятии. К ним можно отнести:

- 1) постановка эксплуатируемого предприятия на государственный учет;
- 2) обеспечение экологически безопасных условий труда на производстве;
- 3) организация экологического контроля на предприятии;
- 4) введение экологической отчетности;
- 5) внедрение на предприятии экологического менеджмента;

- 6) своевременный контроль и обеспечение качества производственного оборудования;
- 7) экономное и бережное использование природных ресурсов;
- 8) экологическое образования и просвещение населения;
- 9) возмещение вреда, причиненного природному балансу, в обязательном порядке [3].

Таким образом, мы выяснили, что экологическая безопасность является одним из приоритетных направлений как национальной политики, так и всего мирового сообщества. Обеспечение экологической безопасности на предприятии решает экологический менеджмент, а внедрение стандарта ISO 14001 говорит о понимании организацией высокой ответственности за окружающую среду и демонстрирует устойчивое развитие фирмы. Важное место в системе экологического менеджмента занимает анализ и управление экологическими рисками. Задача такого управления состоит в том, чтобы обеспечить максимальную стабильность всех аспектов деятельности организации. Эффективный риск-менеджмент на предприятии возможен при наличии надежных информационных систем, проведения грамотного процесса оценки и анализа экологических рисков на основе научных методов исследования. При успешном управлении экологическими рисками возможно в значительной степени повысить вероятность успеха организации и снизить вероятность неудач. Для поддержания экологической безопасности на предприятии необходимо совершенствовать механизмы экологической политики: законодательные, управленческие, образовательные, технологические.

Библиографический список

1. Малинин А.М. Экология. Практикум для студентов всех направлений и специальностей / Малинин А.М., Зачиняев Я.В., Эмиров И.Х., Григорьева М.В. - СПб.: Изд-во СПбГУЭС, 2012. - 167с.
2. Международный стандарт ISO 14001:2015 Системы экологического менеджмента - Требования и руководство по применению. Третья редакция 2015-09-15.
3. Центр Управления Финансами: Обеспечение экологической безопасности [Электронный ресурс]. Режим доступа: [<http://center-yf.ru/data/Menedzheru/obespechenie-ekologicheskoy-bezopasnosti.php> 23.10.2017].
4. Экологическая доктрина Российской Федерации: Распоряжение Правительства РФ от 31.08.2002 N 1225-р.
5. Стратегические направления развития зеленой экономики в зарубежных странах / Кононова Е.Е., Магомедалиева О.В., Мусатова И.В., Косторнова А.К. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2017. - № 10 (57). - С. 328-330.
6. Сценарный подход к социально-экономическому и технологическому развитию России: стратегические аспекты / Тронина И.А., Магомедалиева О.В., Мусатова И.В., Кононова Е.Е., Бутырин В.В. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2016. - № 9-2 (24). - С. 189-192.
7. Анализ, проблемы и перспективы инновационной деятельности в России / Мусатова И.В., Кононова Е.Е., Куприянов А.Н. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2017. - № 10 (57). - С. 749-753.

References

1. Malinin A.M. Ekologiya. Praktikum dlya studentov vseh napravlenij i special'nostej / Malinin A.M., Zachinyayev YA.V., Ehmirov I.H., Grigor'eva M.V. - SPb.: Izd-vo SPbGUSEH, 2012. - 167s.
2. Mezhdunarodnyj standart ISO 14001:2015 Sistemy ehkologicheskogo menedzhmenta - Trebovaniya i rukovodstvo po primeneniyu. Tret'ya redakciya 2015-09-15.
3. Centr Upravleniya Finansami: Obespechenie ehkologicheskoy bezopasnosti [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: [<http://center-yf.ru/data/Menedzheru/obespechenie-ekologicheskoy-bezopasnosti.php> 23.10.2017].
4. Ehkologicheskaya doktrina Rossijskoj Federacii: Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 31.08.2002 N 1225-r.
5. Strategicheskie napravleniya razvitiya zelenoj ehkonomiki v zarubezhnyh stranah / Kononova E.E., Magomedaliev O.V., Musatova I.V., Kostornova A.K. // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. - 2017. - № 10 (57). - S. 328-330.
6. Scenarnyj podhod k social'no-ehkonomicheskomu i tekhnologicheskomu razvitiyu Rossii: strategicheskie aspekty / Tronina I.A., Magomedaliev O.V., Musatova I.V., Kononova E.E., Butyrin V.V. // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. - 2016. - № 9-2 (24). - S. 189-192.
7. Analiz, problemy i perspektivy innovacionnoj deyatel'nosti v Rossii / Musatova I.V., Kononova E.E., Kupriyanov A.N. // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. - 2017. - № 10 (57). - S. 749-753.

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Носачевская Е.А., д.э.н., профессор, Государственный академический университет гуманитарных наук

Аннотация: В статье исследуется проблематика инновационного развития хозяйственных комплексов субъектов Российской Федерации в контексте формирования цифровой экономики. Обращено особое внимание на перспективы развития экономики регионов, в том числе за счет успешного функционирования новых форм бизнеса с преимущественным использованием цифровизации, информатизации. В результате предложен комплекс приоритетных мер по обеспечению инновационного развития регионов с учетом активного применения цифровых технологий.

Ключевые слова: регион, цифровизация, инновации, перспективы, хозяйственный комплекс.

Abstract: The article studies the issues of innovation development of economic complexes of the constituent entities of the Russian Federation in the context of development of digital economy. Particular attention is paid to prospects of development of regional economies, including through the successful functioning of new forms of business with a primary use of digitalization, informatization. The result of the complex of priority measures on ensuring of innovative development of regions taking into account the active use of digital technologies.

Keywords: region, digitalization, innovation, prospects, economic development.

Вопросы цифровизации и информатизации управленческих процессов исследованы в трудах многих отечественных и зарубежных ученых, в числе которых – В.П. Божков, Г.Р. Громов, Г.А. Краюхин, В.Г. Лебедев, С.В. Прокопенков, К. Шеннон, У. Эшли и другие.

За последнее десятилетие цифровая экономика сформировалась как область научных исследований. В теоретических трудах приводятся разные трактовки данного понятия. В целом в укрупненном виде речь идет о системе экономических отношений, основанных на достаточно широком применении цифровых информационно-коммуникационных технологий во всех сферах.

Технологии, характеризующиеся цифровым представлением информации, оказались более выгодны с экономической точки зрения по сравнению с аналоговыми технологиями. Это связано, прежде всего, с тем, что при использовании цифровых технологий существенным образом снижаются транзакционные издержки. Появляются и успешно развиваются новые формы бизнеса, исключая посредников. Особенности развития соответствующих тенденций подробно описаны в книге канадского экономиста Д. Талкотта «Цифровая экономика» [11].

Направления развития современной экономики свидетельствуют о том, что новые технологии, в том числе цифровые, способствуют широкой информатизации хозяйственных процессов, формируют потребность в ускоренном совершенствовании традиционных механизмов и инструментов управления социально-экономическим развитием территорий.

Зачастую вопросы развития цифровой экономики рассматривают в глобальном аспекте, на макроуровне, приводя успешные примеры внедрения цифровых технологий в Сингапуре, Финляндии, Израиле, США, Японии и других развитых странах, где соответствующие подходы активно применяются в финансовом, производственном, торговом, научном секторах, государственном управлении. При этом функции менеджмента осуществляются в оперативном режиме или в режиме онлайн [10].

Применение такого подхода и цифровых сервисов позволило повысить объективность и эффективность принятия управленческих решений. В целом цифровизация обеспечила точность передачи данных, достаточно оперативный анализ больших объемов информации, возможность для создания многих современных технологий.

Сегодня структурно цифровая экономика представляет собой взаимодействие трех составляющих:

рынков и отраслей экономики; технологий и платформ, на которых формируются компетенции для развития рынков и отраслей экономики, а также внешней среды, создающей условия для ускоренного развития перечисленных составляющих [5].

В России большой вклад в экономику по-прежнему вносит именно сырьевой сектор. Вместе с тем в рамках функционирования наукоградов, технопарков, парков IT-технологий, и других институтов уже проводятся исследования и разработки в области цифровых, биологических, оптических, нанотехнологий, искусственного интеллекта, робототехники и иных прорывных направлений нового технологического уклада [12]. В настоящее время на государственном уровне реализуется ряд документов, призванных скоординировать работу в соответствующем направлении.

Так, в Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы определены, в том числе, цели и задачи по реализации государственной политики в сфере применения цифровых информационно-коммуникационных технологий. Целью Стратегии является создание условий для формирования в Российской Федерации общества знаний, в том числе формирование цифровой экономики [1].

Согласно Стратегии, цифровая экономика представляет собой хозяйственную деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования [1].

В рамках реализации указанной Стратегии утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Документ содержит цели, задачи, направления и сроки реализации основных мероприятий, направленных на создание необходимых условий для развития цифровой экономики в нашей стране [5].

В числе целей реализации данной программы – создание экосистемы цифровой экономики Российской Федерации, в которой данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности и в которой обеспечено эффективное взаимодействие бизнеса, научно-образовательного сообщества, государства и общества [5].

В программе определены пять ключевых направлений развития цифровой экономики в Российской Федерации. В их числе - нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенций и технических заделов, информационная инфраструктура и информационная безопасность [3].

Ключевой целью направления в сфере нормативного регулирования выступает формирование организационного механизма, обеспечивающего создание благоприятного правового режима для развития экономической деятельности, связанной с использованием современных цифровых технологий.

Если говорить о направлении, связанном с кадрами и образованием, то важное значение имеет создание необходимых условий для подготовки кадров цифровой экономики; совершенствование системы образования в соответствующем направлении; формирование системы мотивации по освоению необходимых компетенций и участию кадров в развитии цифровой экономики в стране.

Формирование исследовательских компетенций и технических заделов подразумевает создание системы поддержки научных исследований в области цифровой экономики, соответствующих определенным критериям.

В числе целей направления, касающегося информационной инфраструктуры: развитие сетей связи; системы российских центров обработки данных; внедрение цифровых платформ работы с данными; создание эффективной системы сбора, обработки, хранения и предоставления потребителям пространственных данных [3].

Необходимо отметить, что реализация программы «Цифровая экономика Российской Федерации» также способствует достижению целей, обозначенных в Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы и других документах [2, 3].

Планируется, что результатом реализации программы станет создание не менее десяти национальных компаний-лидеров. Деятельность этих высокотехнологичных предприятий связана с управлением цифровыми платформами, координирующими работу соответствующих исследовательских коллективов, хозяйствующих субъектов. При этом особое внимание в программе уделено развитию сквозных цифровых технологий: нейротехнологий и искусственного интеллекта; системы распределенного реестра; квантовых технологий; новых производственных технологий; промышленного интернета; компонентов робототехники и сенсорики; технологий беспроводной связи; виртуальной и дополненной реальности [3].

Таким образом, на федеральном уровне в рамках утвержденных стратегических и программных документов предусмотрена реализация мероприятий, направленных на развитие цифровой экономики в стране в целом [4]. Успешно развиваются отдельные цифровые платформы. Например, платформы предоставления государственных и муниципальных услуг, проведения платежей, создаваемых кредитными организациями.

Вместе с тем, к сожалению, до сих пор имеет место определенное технологическое отставание российской экономики и отдельных регионов от уровня развитых стран, что приводит к более значительным издержкам отечественных предприятий при производстве продукции и оказании услуг по сравнению с мировым уровнем [9].

В настоящее время в большинстве субъектов Российской Федерации разработаны региональные программы инновационного социально-экономического

развития. Стратегической задачей этих программ является поэтапный перевод хозяйственных систем регионов на инновационный путь развития.

Однако наряду с запланированными в соответствии с разработанными программами мероприятиями по стимулированию хозяйствующих субъектов к инновационной активности (предоставление государством субсидий предприятиям, реализующим инновационные проекты, организация и проведение обучающих семинаров по переподготовке и повышению квалификации специалистов в инновационной сфере и др.), в рамках реализации этих программ не уделено должного внимания вопросу развития информационно-коммуникационной среды, цифровых технологий [9].

Применительно к развитию региональной экономики цифровизация дает возможность открыть новые источники формирования доходов. Продукция реального сектора экономики той или иной территории может быть доступна потребителям другой территории. Это способствует развитию межрегиональной конкуренции, выступает стимулом к повышению эффективности использования ресурсов, стимулирует инвестиции и инновационную активность хозяйствующих субъектов в различных отраслях. Кроме того, важным аспектом является необходимость непрерывного освоения новых знаний, технологических решений, разработок [8].

Учитывая изложенное, для обеспечения инновационного развития экономики регионов, в том числе за счет внедрения цифровых технологий представляется необходимой реализация в комплексе следующих приоритетных мер:

создание условий для успешной деятельности на территории региона новых форм бизнеса, организаций в сфере развития сервисов цифровой экономики; стимулирование хозяйствующих субъектов внедрять инновации, информационные, цифровые технологии в производственные процессы с целью повышения производительности труда, роста эффективности и конкурентоспособности производства, развития экономики региона в целом;

проведение на региональном уровне мероприятий, направленных на продвижение региональной продукции в интересах российских организаций, развивающих и внедряющих отечественные цифровые технологии;

создание условий в рамках региональных полномочий для развития электронного взаимодействия участников экономической деятельности, в том числе финансовых организаций и государственных органов;

обеспечение перехода региональных органов государственной власти к использованию инфраструктуры электронного правительства, входящей в информационную инфраструктуру Российской Федерации;

стимулирование проведения научных исследований в сфере цифровых технологий, выполняемых научно-исследовательскими организациями на территории региона, а также разработки инновационного высокотехнологичного оборудования в данной сфере [6, 8].

Таким образом, особенности развития современной экономики, в том числе возрастающая нестабильность внешней среды, высокий уровень конкурентной борьбы между различными субъектами приводят к необходимости переосмысления технологических принципов функционирования хозяйственных комплексов. Традиционные формы организации и управления в бизнес- и государственных структурах уже не позволяют оперативно и эффективно решать возникающие задачи. В этих условиях субъекты реального сектора экономики стремятся использовать усовер-

шенствованные организационные системы и новые управленческие технологии [9].

Реализация комплекса приоритетных мер по цифровизации экономики регионов способствует разви-

тию новых форм хозяйственной деятельности, повышению уровня конкурентоспособности территории и в целом обеспечению инновационного развития хозяйственного комплекса.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы» от 9 мая 2017 г. № 203 // СПС «Консультант Плюс».
2. Указ Президента Российской Федерации «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» от 1 декабря 2016 № 642 // СПС «Консультант Плюс».
3. Указ Президента Российской Федерации «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7 мая 2012 г. № 596 // СПС «Консультант Плюс».
4. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» от 15 апреля 2014 г. № 316 // СПС «Консультант Плюс».
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации «О программе «Цифровая экономика Российской Федерации» от 28 июля 2017 г. № 1632-р // СПС «Консультант Плюс».
6. Бильчак В.С. Бильчак М.В. Приграничные регионы: типология, диагностика, инновации / монография. – Москва. Изд-во «Креативная экономика». 2017, 324 с.
7. Козырев А.Н. Моделирование НТП, упорядоченность и цифровая экономика // Экономика и математические методы 2011, Т. 47, вып. 4, с.131-142
8. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестн. Рос. акад. наук. – 2003. Т.73, № 3, С.450-456
9. Носачевская Е.А. Казаков К.В. Научное обеспечение региональной экономики в условиях развития информационных технологий. М. «Издательский дом ДЕЛО» РАНХиГС, 2014. с. 159
10. Рубан Д.А. Мировой интеллектуальный потенциал управления региональными инновационными системами // Вестник НГУЭУ. 2016, № 3, С. 84-94.
11. Тапскотт. Д. Электронно-цифровое общество: Плюсы и минусы эпохи сетевого интеллекта / Пер. с англ. Игоря Дубинского; под ред. Сергея Писарева // Москва: Релф бук. 1999, 432 с.
12. Официальный портал государственных программ Российской Федерации - URL: <http://www.programs.gov.ru/Portal/>

References

1. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii «O Strategii razvitiya informacionnogo obshchestva v Rossijskoj Federacii na 2017-2030 gody» ot 9 maya 2017 g. № 203 // SPS «Kon-sul'tant Plius».
2. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii «O Strategii nauchno-tehnologicheskogo raz-vitiya Rossijskoj Federacii» ot 1 dekabrya 2016 № 642 // SPS «Konsul'tant Plius».
3. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii «O dolgosrochnoj gosudarstvennoj ehkonomi-cheskoj politike» ot 7 maya 2012 g. № 596 // SPS «Konsul'tant Plius».
4. Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii «Ob utverzhenii gosudar-stvennoj programmy Rossijskoj Federacii «EHkonomicheskoe razvitie i Innovacionnaya ehkonomika» ot 15 aprelya 2014 g. № 316 // SPS «Kon-sul'tant Plius».
5. Rasporyazhenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii «O programme «Cifrovaya ehko-nomika Rossijskoj Federacii» ot 28 iyulya 2017 g. № 1632-r // SPS «Konsul'tant Plius».
6. Bil'chak V.S. Bil'chak M.V. Prigranichnye regiony: tipologiya, diagnostika, innova-cii / monografiya. – Moskva. Izd-vo «Kreativnaya ehkonomika». 2017, 324 s.
7. Kozыrev A.N. Modelirovanie NTP, uporyadochennost' i cifrovaya ehkonomika // EHko-nomika i matematicheskie metody 2011, T. 47, vyp. 4, s.131-142
8. Makarov V.L. EHkonomika znanij: uroki dlya Rossii // Vestn. Ros. akad. nauk. – 2003. T.73, № 3, С.450-456
9. Nosachevskaya E.A. Kazakov K.V. Nauchnoe obespechenie regional'noj ehkonomiki v uslo-viyah razvitiya informacionnyh tekhnologij. M. «Izdatel'skij dom DELO» RANHIGS, 2014. s. 159
10. Ruban D.A. Mirovoj intellektual'nyj potencial upravleniya regional'nymi inno-vacionnymi sistemami // Vestnik NGUEHU. 2016, № 3, S. 84-94.
11. Tapskott. D. EHlektronno-cifrovoe obshchestvo: Plyusy i minusy ehpoli setevogo in-tellekta / Per. s angl. Igorja Dubinskogo; pod red. Sergeja Pisareva // Moskva: Relf buk. 1999, 432 s.
12. Oficial'nyj portal gosudarstvennyh programm Rossijskoj Federacii - URL: <http://www.programs.gov.ru/Portal/>

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО СЕКТОРА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

Нуридинов С.З., старший преподаватель, Финансовый экономический институт Таджикистана

Аннотация: В данной статье рассматривается зарубежный опыт развития частного сектора в сельском хозяйстве и возможности применения его в условиях Республики Таджикистан. Выявлено, что становления частного сектора экономики, важное значение имеет развитие неформальной занятости населения, которая по разным причинам продолжает оставаться малосследованной проблемой экономической науки. Вместе с тем проблема неформальной занятости сегодня присуща не только экономически слабо развитым странам, но и развитых стран с классической рыночной экономикой.

Ключевые слова: зарубежный опыт, привлечение, инвестиции, соседних стран, рыночная экономика.

Abstract: This article considers foreign experience of development of the private sector in agriculture and possibilities of its application in the Republic of Tajikistan. It is revealed that the emergence of private sector of the economy, the importance of the development of informal employment, which for various reasons continues to be little studied problem of economic science. However, the problem of informal employment today is inherent not only underdeveloped countries but also developed countries with a classical market economy.

Keywords: foreign experience, attraction, investment, neighboring countries, market economy.

Основной текст

Заметим, что частный сектор принес фундаментальные изменения в экономическую стратегию многих стран. Меньшие различия в издержках вызвали частной собственности быстро адаптирующихся во многих странах. Поэтому ускорились и темпы экономического роста, ибо экономическая результативность является особой критерием тех, или иных форм собственности, в том числе частной от которой и зависит степень доверия народа к проводимым реформам[1].

К примеру, в США, Англии, Франции и Канаде объем продукции получаемой от всех видов неформальной деятельности составляет 3-5% ВВП, а в Италии этот показатель достигает 30%. Принимая их как «негосударственной формы экономической деятельности» важно подчеркнуть, что к точке зрения масштабов производства, влияния на экономику и охвата населения этими формами при разумном подходе будут играть особую роль в решении особо важных проблем развития страны и такой сектор в условиях рыночных отношений необходим как никогда. В нем в ограниченной степени могли быть учтены и использованы местные ресурсы и условия, инициативы и предприимчивость людей, некоторая хозяйственная свобода, без которых не может существовать ни одна экономика, особенно в такой трудозыбыточной и малоземельной стране как Таджикистан с его многообразным и хозяйственным, природно-ресурсным потенциалом.

Исследование показало, что развитие частного сектора в сельском хозяйстве в новых условиях хозяйствования как практическое осуществление реального развития сельского хозяйства и достижения продовольственной самодостаточности, требует, прежде всего, теоретической разработки, широкого признания и практического осуществления того, что сегодня аграрный сектор нуждается в новой разработке теории и практики многоукладной аграрной экономики.

Следует подчеркнуть, что достижения экономического роста народа, обеспечения продовольственной безопасности страна, повышение уровня продолжительности жизни населения республики, укрепления устоев таджикской государственности. Велика роль в достижении этой цели создания благоприятных условий для развития бизнеса и агробизнеса, предпринимательской деятельности, создания разнопрофильных малых, средних и совместных предприятий, дехканских (фермерских) хозяйств, развития торговли, создания конкурентной среды включая и эффективно-прозрачного политического климата. «Экономический

рост в благоприятных для бизнеса юрисдикции (таких, как Венеция, Генуя, Флоренция, Антверпен, Нюрнберг, Голландия, Англия и Пруссия) являли собой – пишет Ф.М. Урумова, – позитивный пример материального положения законопослушного поведения своих правителей, в то время как абсолютные монархии, управляющие большими и более закрытыми пространствами (Испания, Россия и Австрия), начали отставать в экономическом развитии». Таким образом, предприниматели голосовали ногами, покидая неблагоприятные для бизнеса территории и демонстрировали то, что позднее получило в литературе название «замещение местоположения» [locational substitution] [2].

Интересную мысль относительно роли создания правовых основ для развития различных форм собственности, экономики различных стран приводит в своей монографии Ф.М. Урумова, которая имеет непосредственную связь и для Таджикистана. К примеру, Ф.М. Урумова относительно роли конституции США в развитии европейских стран пишет: «Побочной ветвью европейского развития стала конституция, созданная Соединенными Штатами Америки, сформулированная «отцами-основателями», хорошо знакомыми с концепцией возможности выхода».

Важно признать, что основной закон США создавался в открытых дебатах об институтах, поддерживающих «поиски счастья». Американская конституция, с её четким положением о легально-конституционных правилах свободного общества, стала моделью для последующих реформаторов в ряде стран, став одним из главных источников экономического процветания американского общества [3]. Все сказанное дает основание полагать, что появилось понимание того, что частный сектор является эффективным способом гарантии достижения нового экономического роста, ибо свобода и процветание может быть создано только сознательным путем, что продемонстрируют многие страны мира (Япония, Китай, Германия, Таиланд, Сингапур и др.). Поэтому главным фактором развития экономики является не её закрытие, а её открытость не от закрытия экономики для международной торговли и инвестиций и сокращения числа привозимых товаров, а открытость и увеличение товарообмена в рамках дозволенности, подавляя богатое разнообразие рынка. Поэтому одним из каналов становления рыночной экономики и сохранения её достоинства является нахождения новых механизмов координации экономической жизни страны путем развития частного сектора.

На наш взгляд, в данном контексте необходимо затронуть проблему экономического успеха соседних стран, создавших условия для привлечения капитала предпринимательства, знаний и демонстрировавших преимущества экономической реформы, оказали на них свое мощное обучающее влияние [4]. Очевидные успехи открытых экономик увеличили шансы институциональных реформ в отстающих странах.

Мировой опыт показывает, что лучшим аргументом развития частного сектора в структуре хозяйственно-го комплекса страны является переход к смешанной, многоукладной экономике. Для развития последней в республике созданы все условия.

Во-первых, продолжается процесс перехода страны рыночной экономики, которая не может функционировать нормально при существовании старых форм труда и производства в её структуре.

Во-вторых, идет реальный процесс перехода к смешанной – многоукладной экономике экономическую основу, которой составляет процесс становления и развития различных форм собственности и форм хозяйствования. Именно в этих условиях особую роль играет структурный фактор, который продолжает оставаться мало разработанной и мало изученной проблемой, как с теоретической, так и с практической позиции. Исследованием установлено, что накоплен-

ный собственный опыт развития частного сектора не позволяет оценить и тем более прогнозировать все возникающие на его пути развития проблемы и обобщать их решения. В этой связи представляет большой научно-практический интерес изучения опыта развития частного сектора в сельском хозяйстве в других странах, особенно в странах СНГ.

Аграрный сектор развитых рыночных стран в основном состоит из мелких семейных фермерских хозяйств. Например, в Великобритании средний размер площади фермерских хозяйств составляет 65,1га, в Дании – 30,7 га, в Люксембурге – 28,6 га, во Франции – 27,1 га, в Германии – 16,0 га, в Нидерландах – 14,3 га, в Бельгии – 14,1 га, в Италии – 5,6 га, и в Греции – 4,3га. [6]. Надо иметь в виду, что при существенных различиях в природно-климатических условиях разных стран сопоставление семейных фермерских хозяйств по размеру площади не даёт реальной картины о размере этих хозяйств. Поэтому в странах ЕС для определения размера семейных фермерских хозяйств, применяется европейская единица их размера (ВЕХ, Europeansizeunit, ESU), который составляет 1200 ЭКЮ. Рассмотрим распределение фермерских хозяйств отдельных стран ЕС по показателю ВЕХ приведена в (табл. 1).

Таблица 1 - Распределение фермерских хозяйств 7 странах-членах ЕС по показателю ВЕХ (в %) [7]

Страны	Менее 2	2-4	4-8	8-16	16-40	Свыше 40
ЕС-12 в том числе	40	17	25	11	11	5
Англия	23	8	10	11	20	27
Дания	1	6	15	19	31	29
Нидерландия	0	4	11	13	27	44
ФРГ	19	12	15	18	36	10
Франция	15	9	13	18	30	15
Италия	46	20	15	9	7	3
Испания	51	19	15	9	5	1

Источник: Сафаров Х., Сафаров М. Анализ становления дехканских (фермерских) хозяйств в развитых странах мира. //Экономика Таджикистана: стратегия развития. – 2004, №3, с. 114

Из приведенных в таблице 1 данных видно, что относительно крупными являются фермерские хозяйства в Нидерландах, а затем фермерские хозяйства Дании, Англии, в которых доля хозяйств, имеющих свыше 40 ВЕХ составляют соответственно 44; 29 и 27%. В целом по 12 странам ЕС мелкие фермерские хозяйства, имеющие до 16 ВЕХ составляют 84% общего их числа, что свидетельствует о том, что в развитых странах аграрный сектор в основном состоит из мелких фермерских хозяйств. Однако следует отметить, что крупные фермерские хозяйства, в этих странах составляя по численности незначительный удельный вес, производят подавляющую часть валовой продукции сельского хозяйства. Так, в США крупные фермерские хозяйства составляя по численности 4,1% дают 48,8% валового дохода отрасли. В то же время мелкие хозяйства, составляя по численности 51,2% производят лишь 2,8% валовой продукции сельского хозяйства США. Мелкие и средние фермерские хозяйства США, вместе составляя 72% общего числа хозяйств владеют 29% обрабатываемых земель, имеют 31% всех видов сельскохозяйственной техники, 44% численности сельскохозяйственных работников и производят всего лишь 11% товарной продукции сельского хозяйства [8]. Следовательно, крупное производство всегда эффективнее мелкого. Не случайно во всем мире идет процесс укрупнения мелко-товарных ферм.

Ознакомление с опытом работы семейных фермерских хозяйств в развитых странах показывает, что в них существенную роль играют доходы от несельско-

хозяйственной деятельности. Так, в 1991 году доходы от семейных фермерских хозяйств США от сельского хозяйства составили в среднем на одно хозяйство 3809 долларов, а несельскохозяйственные доходы – 37531 доллар. Доходы от несельскохозяйственной деятельности используются для покрытия убытков, возникающих в процессе осуществления сельскохозяйственной деятельности. В странах ЕС 23% фермерских хозяйств основную часть своих доходов получают от несельскохозяйственной деятельности. В Германии 38% фермеров имеют источники доходов вне сельского хозяйства.

В Нидерландах, например, насчитывается более 130 кооперативов 19 различных типов [9]. В кооперативы входят практически все фермерские хозяйства страны. (Кооперативное движение в Голландии возникло в 1877 г., когда был образован первый крестьянский снабженческий кооператив). Для крестьян Голландии характерно то, что они одновременно являются членами трех-четырёх кооперативов – кредитных, снабженческих, сервисных, производственно-сбытовых. Своеобразным интегратором движения является «Рабобанк», объединяющий 922 местных кооперативных банка – самостоятельные кредитные учреждения, действующие под единой вывеской.

Заметим, что для нашей республики, с её быстрорастущими трудовыми ресурсами, богатым природным потенциалом, близостью горных и долинных зон друг к другу и к городским рынкам, и стратегией перспективного дорожного строительства, вызванной суверенитетом и независимостью, упустить шанс реального

развития разнообразных форм кооперативной деятельности не простительно. Весьма важна и такая тенденция, как объединение и кооперирование самих кооператоров. В той же Голландии фирма «Себеко» объединяет 73 местных снабженческих кооператива, имеет собственную производственную базу, сеть складов и мастерских по всей стране. Все необходимое голландскому крестьянину фирма доставляет к порогу дома. Сеть производственно-сбытовых кооперативов (их в Голландии свыше 100) покупает у крестьян их продукцию, перерабатывает, упаковывает, ставит фирменную марку и выходит с ней на внутренний и международный рынки, нинюя, как правило, оптовиков, посредников. Такая тенденция роста кооперативного движения присуща и Германии.

Изучая опыт развития сельского хозяйства в США и других странах необходимо отметить, что в этой

отрасли месячные доходы членов семейных фермерских хозяйств по сравнению с доходами работников других отраслей экономики в два раза меньше и естественно, сельскохозяйственный труд не пользуется привлекательностью, а нуждается в государственной поддержке. Поэтому во всех развитых странах осуществляется постоянная поддержка сельского хозяйства государством. В Германии субсидии села составляют 12,7% ВВП, в Дании – 17,7%, в Великобритании – 27,2%, в Японии – 30,7%, в России – 4,8% [10]. Сельскохозяйственные субсидии в США в расчете на 1 га составляют 94 долл., а в некоторых европейских странах они достигают до 301 доллара. Сравнение: в Таджикистане объем субсидий по всем отраслям национальной экономики в 2011 году составил 4,5% ВВП.

Библиографический список

1. М. Клинова. Приватизация государственного сектора экономики в Западной Европе. «Вопросы экономики», №1, 1991, с. 87-97.
2. Урунова Ф.М. Основы институционального подхода в экономическом анализе: Монография./Под ред. Г.П. Журавлевой: Сев. Осет. Гос.-ун-т, Владикавказ: Изд-во СОГУ, 2002, с. 6-7.
3. Простерман Р. Сельскохозяйственные субсидии в США – М., 1998.
4. Мировое хозяйство и советская экономика. Шансы иллюзии. М., 1990, с. 228.
5. Кудратов Р.Р. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности в условиях малоземелья и трудоизбыточности. – М.: МАКС Пресс, 2003, 320 с. и др.
6. Милосердов В.В. Аграрный вопрос: чему учит американский опыт // АПК: экономика, управление, 1993, №4, с. 24
7. Источник: Сафаров Х., Сафаров М. Анализ становления дехканских (фермерских) хозяйств в развитых странах мира. //Экономика Таджикистана: стратегия развития. – 2004, №3, с. 114
8. Современные Соединенные Штаты Америки. – М.: Политиздательство, 1988, с540-542
9. Простерман Р. Сельскохозяйственные субсидии в США – М., 1998.
10. Г.Романенко. Основные направления стабилизации экономики аграрного сектора. // Экономист, 1994, №9 с. 9

References

1. M. Klinova. Privatizatsiya gosudarstvennogo sektora ehkonomiki v Zapadnoj Evrope. «Voprosy ehkonomiki», №1, 1991, s. 87-97.
2. Urumova F.M. Osnovy institucional'nogo podhoda v ehkonomicheskom analize: Monografiya./Pod red. G.P. Zhuravlevoj: Sev. Oset. Gos.-un-t, Vladikavkaz: Izd-vo SOGU, 2002, s. 6-7.
3. Prosterman R. Sel'skohozyajstvennyye subsidej v SSHA – M., 1998.
4. Mirovoe hozyajstvo i sovetskaya ehkonomika. SHansy illyuzii. M., 1990, s. 228.
5. Kudratov R.R. Problemy obespecheniya prodovol'stvennoj bezopasnosti v usloviyah malozemel'ya i trudoizbytochnosti. – M.: MAKS Press, 2003, 320 s. i dr.
6. Miloserdov V.V. Agrarnyj vopros: chemu učit amerikanskij opyt // APK: ehkonomika, upravlenie, 1993, №4, s. 24
7. Istochnik: Safarov H., Safarov M. Analiz stanovleniya dekhkanskih (fermerskih) hozyajstv v razvityh stranah mira. //EHkonomika Tadzhiqistana: strategiya razvitiya. – 2004, №3, s. 114
8. Sovremennye Soedinennye SHtaty Ameriki. – M.: Politizdatel'stvo, 1988, s540-542
9. Prosterman R. Sel'skohozyajstvennyye subsidej v SSHA – M., 1998.
10. G.Romanenko. Osnovnyye napravleniya stabilizatsii ehkonomiki agrarnogo sektora. // EHkonomist, 1994, №9 s. 9

МЕЖЭТНИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Оносов А.А., к.ф.н., ведущий научный сотрудник, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Гаспаршвили А.Т., к.ф.н., доцент, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Аннотация: Статья построена на анализе результатов, полученных в ходе реализации инициативного проекта, нацеленного на изучение миграционной ситуации в современной России. В рамках комплексного исследования для столичного региона — Москвы и Подмоскovie — представлены статистические данные и экспертные оценки текущего состояния межнациональных и межэтнических отношений, развивающихся в условиях массовой трудовой миграции внутри России и из-за рубежа.

Ключевые слова: межэтнические отношения, этническая идентичность, русские, мигранты, трудовая миграция, общественное мнение, экспертный опрос.

Abstract: The article is based on the analysis of the results of the sociological research project targeted at studying the migration situation in modern Russia. As a part of a comprehensive study for the Moscow region statistical data and expert assessments of the current state of interethnic relations developing in conditions of mass labor migration within and outside Russia are presented.

Keywords: Key words: Interethnic relations, ethnic identity, Russian, migrants, labor migration, public opinion, expert survey.

Межэтнические отношения — одна из наиболее сложных и уязвимых ипостасей целостной системы социального взаимодействия; в определенной части они являются закономерной производной от национальной идентичности каждой из сторон общественного диалога в ее культурных, гражданских, религиозных, политических и иных возможных формах действительности [2]. В рамках инициативного проекта, нацеленного на изучение миграционной ситуации в современной России, в Московском регионе было осуществлено комплексное исследование, сочетающее в себе опрос общественного мнения и экспертный опрос. Специальные блоки методологического и технологического инструментария исследования были ориентированы на проведение социологической диагностики и экспертизы текущего состояния межэтнических отношений, развивающихся в условиях массовой трудовой миграции внутри России и из-за рубежа, выявление условий и потенциала толерантного сосуществования и взаимодействия российских граждан разной этнической принадлежности и граждан других государств постсоветского пространства. Основные характеристики миграционной ситуации в московском регионе рассмотрены в итоговой работе [3]. В отдельной статье [4] представлены результаты выполненного с привлечением эмпирического материала анализа про-

цесса этнизации массового сознания русских. В данной публикации освещаются другие грани обозначенной проектом проблематики — эффект трудовой миграции в социокультурной динамике столичного региона, социальные взаимодействия в аспекте межэтнических отношений.

Полученные в ходе исследования эмпирические оценки и экспертные заключения позволяют предложить обобщенное представление о положении русских в системе межэтнических отношений в условиях трудовой миграции в Москве и Подмоскovie. Прежде всего, для более точного понимания отношения коренного населения столичного региона — русских — к другим этническим группам и кластерам мигрантов, необходимо, помимо известных особенностей идентичности самих русских [3], задать оценочный фон для измерения «градуса» напряженности в отношениях между различными группами.

Такая сравнительная многомерная шкала строится на основании первичных данных исследования, в результате их статистической обработки. Опираясь на нее, можно утверждать, что в настоящий момент ситуация в московском регионе достаточно раскалена: по трем из пяти измеряемых параметров в отношении преобладает тревожный тон (рис. 1).

■ Большая напряженность ■ Некоторая напряженность □ Напряженность отсутствует

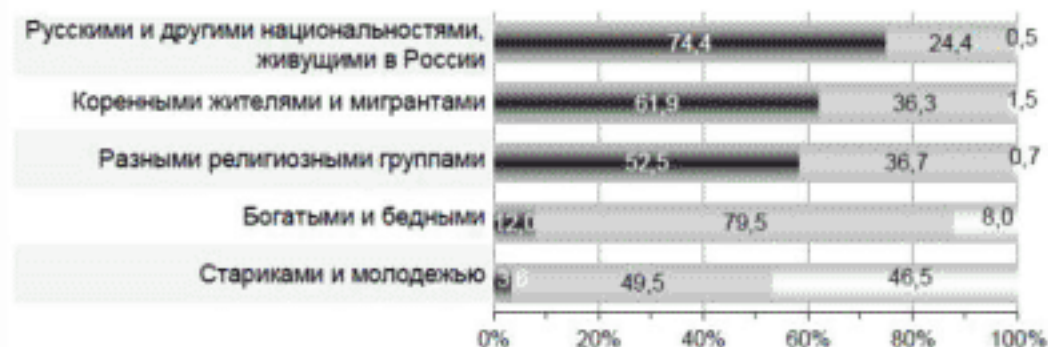


Рисунок 1 - Распределение ответов на вопрос «По Вашему мнению, насколько велика напряженность между следующими группами людей в Москве/Московской области?»*

Более всего, по мнению респондентов, сегодня напряжены отношения между русскими и представи-

телями других этносов, являющихся частью российского социума: три четверти (74,4%) опрошенных

признают этот факт. В настоящий момент эти отношения далеки от градуса активного социального кипения, но, учитывая, что речь идет об исторически-постоянных этносах — соучастниках единого социокультурного бытия России, такая напряженность не может не вызывать тревогу, и, одновременно, политическое и научное недоумение. Последнее напрямую связано с очевидной недостаточностью фундаментальных социальных исследований в области этих процессов и явлений, обуславливающих целостность России как государства. И набирающие силу процессы этнизации народов, составляющих российский суперэтнос, только обостряют этот вопрос до критического уровня, принуждая заниматься выработкой адекватно-системного представления о межэтнических отношениях, мониторингом их текущего состояния и актуальных трендов.

Недвусмысленное большинство (61,9%) опрошенных признает также высокую напряженность между коренными жителями и мигрантами, и каждый второй (52,5%) — в отношениях различных религиозных групп. Такова на сегодняшний день «горячая тройка» проблемных отношений, создающих угрозы для социального согласия и мира в регионе.

Таким образом, дискомфорт и проблемность социальных отношений обусловлены, преимущественно, неблагоприятностью межэтнических (включая в эту категорию и отношение к мигрантам как носителям нерусской идентичности) и межконфессиональных отношений, тесно коррелированных между собой. Собственно социальные противоречия — конфликты между богатыми и бедными, отцами и детьми — имеют некоторый естественный фон (некоторую напряженность в первом случае признают 79,5%, а во втором — 49,5% опрошенных), но не они определяют текущий социокультурный сюжет «в тревожных тонах».

Из наиболее заметных социально-демографических особенностей полученных распределений следует отметить ряд отклонений от средних величин, обусловленных возрастными и религиозными причинами. Так, представители возрастной группы 40-49 лет чаще других отмечают высокую напряженность в отношениях к мигрантам (70,2%, при средней величине 61,9%), а респонденты, перешагнувшие 60-летний рубеж, признают относительно большую терпимость в межэтнических и межконфессиональных отношениях (в этой возрастной категории говорят о высоком напряжении 65% и 47,5% в названных случаях, соответственно). В религиозном аспекте, атеисты явно критичнее оценивают отношения между жителями и мигрантами (81% из них говорит о большом напряжении), а верующие люди акцентируют серьезные проблемы во взаимоотношениях с другими национальностями и религиями (75,4 и 56%, соответственно).

На этом статистическом фоне представляют интерес экспертные оценки роли трудовых мигрантов в развитии Москвы и Московской области.

Говоря о роли трудовых мигрантов (речь, прежде всего, идет о выездах из бывших советских неславянских республик) в Москве и Подмоскovie, эксперты склонны оценивать ее, скорее, положительно, при условии, что это легальная и регулируемая трудовая миграция, осуществляемая в жестких правовых рамках. Такая оценка вызвана признанием известного факта: именно внешние мигранты, в силу разных обстоятельств их жизни, но прежде всего — их социального положения и образовательно-профессионального уровня, занимают свободную нишу малоквалифицированного и низкооплачиваемого труда, обеспечивают город рабочей силой, восполняя дефицит работников определенной категории, и, в конечном счете, вносят существенный вклад в функционирование и результативность местной экономики [1].

Анализируя эффект трудовой миграции в экономической динамике столичного региона и квалифицируя его как положительный, эксперты все же с сожалением отмечают текущую безальтернативность самой миграционной практики, а в долгосрочном плане расценивают существующее положение дел, в целом, как негативное явление: развивая экономику предпочтительнее собственными силами, ориентируясь на реальные ресурсы, а не привлекая иностранных рабочих — малоквалифицированных, сторонних для русской культуры и к тому же из экономических и/или политически неблагоприятных стран. Возможная альтернатива все же видится, но скорее в категориях желаемого: активизировать привлечение образованных людей, профессиональных работников, высококвалифицированных специалистов, присутствие и участие которых в жизнедеятельности региона благотворно скажется не только на его экономическом, но и общественном, культурном развитии. Мигранты же в их нынешнем качественном составе, исполняя, по сути, функции малоэффективных агентов экономики, создают некомпенсируемую экономическим эффектом избыточную нагрузку на местную социальную инфраструктуру. Более того, они создают тяжелый психологический климат для коренного населения, что, по мнению экспертов, nämlich перекрывает все те экономические плюсы, которые связаны с привлечением на региональный рынок труда приезжих работников. Сказанное следует дополнить и явно негативными оценками, вызванными потребительским отношением мигрантов к России, воспринимаемой ими исключительно как источник заработка, а также постепенным, ускоряющимся вызреванием потенциальных межэтнических, межконфессиональных и межкультурных конфликтов, чему способствует сама нынешняя политика государства, не уделяющая должного внимания регулированию миграционных процессов, требующих многопараметрического описания.

И все же, взвешивая все обстоятельства, сопряженные с привлечением иностранных работников в хозяйственную деятельность в Москве и Подмоскovie, эксперты, в отличие от основной доли русского населения столичного региона, рассматривают трудовую миграцию, в целом, как естественный, нормальный и важный для города и области процесс, который, однако, может приводить к частичной дисфункции социальной сферы и вносить дискомфорт в привычный жизненный уклад коренного населения.

Обобщая мнения экспертов, можно предполагать, что в существующих условиях правильная линия поведения самих мигрантов будет способствовать установлению, скорее, хорошего отношения к ним со стороны русского населения Москвы и области. В противном случае, в перспективе возможно нарастание рисков конфликтных ситуаций и неконтролируемых проявлений беспорядков. Разумеется, ожидаемая линия поведения мигрантов должна быть ясно и в полном объеме обозначена в рамках официальной миграционной политики государства, а предъявляемые в соответствии с ней требования к иностранному работнику представлены в виде обязывающего их акцепта — своеобразного кодекса мигранта, принимаемого последним при въезде в Россию и служащего ему практическим пособием по адаптации в новой для него социокультурной действительности.

Таким образом, положительный момент присутствия трудовых мигрантов в регионе сводится, по мнению экспертов, исключительно к экономической целесообразности: мигранты занимают ту трудовую нишу, которая не представляет интереса для коренного населения. Разумеется, помимо экономического критерия можно принимать в расчет такое положительное явление, как взаимное культурное обогащение,

культурный обмен, происходящий благодаря межэтническим контактам. Однако, реально, в силу существующих тенденций к анклавизации и «скоплыванию» мигрантской среды, польза от взаимного обогащения культур во многом остается гипотетической. В этом случае уместнее даже говорить не о взаимодействии, а о контрдействии культур: о том, что именно очевидное, иногда очень контрастное отличие мигрантов от русских подстегивает этнизацию сознания русских, о том, что благодаря обнаруживаемой этнической дистанции идет идентификация русских себя как русских — носителей и выразителей своего ценностного мира. В то же время, присутствие мигрантов в регионе, если оно не связано с криминалом, по заключению экспертной группы, сегодня вызывает у населения московского региона, скорее, настороженность и отчуждение, но не являющиеся негативные эмоции, и потому может быть оценено как нейтрально-положительное.

В то же время все чаще отмечается тревожный факт принципиальной смены установок «вездной психологии» самих мигрантов и снижения уровня их толерантности: сегодня в Москву нередко приезжают не в качестве гостей, а в качестве хозяев, априори не желающих понимать и принимать чужую культуру и не стремящихся адаптироваться к социокультурной обстановке региона, что раздражает коренное население из числа русских. Активная этническая экспансия, создание замкнутых этнических сообществ, по сути, обесценивает и тем самым еще больше усугубляет проблему интеграции иностранных работников в российское общество, приводит к нарастающему «этническому дисбалансу».

Существенный вклад в проблему миграции вносит и сверхэнергичный хозяйский «жизнь» работодателей — тех из них, кто, стремясь к получению сверхприбыли, нанимает гастарбайтеров, но минимизирует свою ответственность за их правовой статус, не склонен проявлять должное участие в создании нормальных условий для труда и жизни мигрантов. Такая стратегия «экономического феодализма» работодателей обуславливает нелегальную миграцию, дает импульс практике неофициального трудоустройства, что, в свою очередь, порождает коррупцию в российских органах власти и правоохранительных.

Проблемы возникают и обостряются также в связи с разницей в образовательных уровнях и особенностями национальных культур мигрантов и русского населения столичного региона. Хорошо известно, что из стран Центральной Азии в Москву и Подмосковье прибывают люди с невысоким образовательным, а иногда и культурным уровнем, переживающие нелучшие времена на своей родине, некавалифицированная рабочая сила. Кроме того культурное своеобразие, ценностные отличия, характерные для русского народа и этносов, вовлеченных в миграционный поток, приводят к взаимному непониманию, вызывают обоюдное отчуждение и, следовательно, являются потенциально конфликтногенными. Относительно низкий материальный уровень жизни мигрантов, ослабление или даже утрата привычных социальных связей, необходимость выживания в сложных непривычных условиях, «выпадение» из правового поля являются важными причинами преступности в их среде и не улучшают криминогенную обстановку в регионе. Таким образом, несмотря на явную пользу от трудовой миграции, которую отмечает большинство экспертов, эксплуатация рабского труда в условиях процветающего мегалополиса воспринимается как постыдная, нецивилизованная практика, ведущая, в итоге, к негативным последствиям, и не в последнюю очередь — для национального самосознания самих русских. В то же время, это самосознание испытывает натиск

внешних инокультур: огромное количество мигрантов превращает Москву в нерусский город, во «вселенский Шанхай», в котором русский человек чувствует себя оторванным от своего этнического лона, культурно неприкаянным, лишенным родной географической привязки и самой Родины.

Рассматривая характерные проявления процесса трудовой миграции в московском регионе, следует учитывать, что Москва и область существенно отличаются в этом вопросе от остальной России, и это обнаруживается в экспертном анализе отношений разных категорий российских граждан к трудовым мигрантам: в «глубинке» отношение к пришлым людям более негативное, чем в Москве, возможно, потому, что часть сегодняшних москвичей в прошлом сами «из мигрантов», или же потому, что Москва, как всякий мегалополис, всегда культивирует больше, чем в малых и средних городах и, тем более, сельских поселениях разнообразие и интенсивность явлений и процессов социокультурной динамики. При этом, и в столичном регионе отношение к мигрантам, изначально настороженное, может перерастать в негативное в силу непонятности образа жизни приезжих (общинная обособленность последних), их этнокультурной дистанцированности (непонятный язык, культурные обычаи или религиозные правила) или бытового неприятия (стереотипы поведения и пр.), а также под воздействием страха, вызванного различными обстоятельствами. Этому способствует и то, что для горожан, по утверждению представителей экспертной группы, вполне очевидна (и не всегда требует фактического подтверждения) высокая степень вовлеченности мигрантов в преступную деятельность в столичном регионе. Наконец, проблемные ситуации во взаимоотношениях московского населения с мигрантами могут существенно осложняться, а то и вовсе инициироваться под воздействием СМИ.

Таковы в московском регионе факторы тревожности, действие которых во многом ситуативно и которые создают общий, достаточно устойчивый фон напряженности отношений между русским населением и трудовыми мигрантами. Вместе с тем, специалисты наблюдают, что чаще всего общая неисчезающая тревожность находит положительный выход, примиряющий местных жителей с приезжими работниками: в конечном счете, происходит принятие мигрантов как необходимой социальной группы, выполняющей важную трудовую функцию.

Совершенно ясно (и эксперты это подчеркивают), что окончательная и однозначная оценка отношения москвичей к трудовым мигрантам сложна, а иногда и просто невозможна: в совокупном ряду фактов, формирующих обобщенный статистический показатель, всегда необходимо рассматривать каждый отдельный случай. Вместе с тем, настороженность, страх, взаимные непонимания и подозрения выполняют сегодня роль общего, весьма устойчивого фона и потому несут в себе потенциальную угрозу.

При определении «баланса отношений» — отрицательное или положительное — русского населения московского региона к приезжим работникам из разных стран следует учитывать многие качественные параметры миграционного потока, в том числе, — «статусность» мигрантов (т.е. их происхождение, страну эмиграции и пр.), профессиональную квалификацию и общий культурный уровень. В свою очередь, «статусность» определяется основными социально-демографическими характеристиками. Так, можно говорить о противостоянии в этом смысле города и села — об их разном статусном весе, и тут уже не так важно, из какой страны приехал человек, ибо первостепенное значение приобретает его причастность к конкретной — городской или деревенской —

культуре. Далее, положительное отношение русского населения московского региона, с большей вероятностью, проявляется, по оценкам экспертов, к выходцам из славянских стран, а также из стран Европы. Например, недвусмысленно высказываемое предпочтение «братьев из Беларуси и Украины» представителям стран Центральной Азии и Кавказа связано не только с лучшим отношением к определенным, в данном случае славянским, этносам, но и с тем, что выходцы из Беларуси и Украины — носители однокоренной культуры, они, как правило, более образованы и являются специалистами более высокого профессионального уровня, тогда как «дремучая Азия» раздражает русское население столичного региона, приверженного европеизированному образу жизни.

Как уже отмечалось, самостоятельная и деятельная роль в формировании негативного отношения к иностранным работникам принадлежит СМИ. В потоке информации происходит активное оформление и наполнение общественного образа мигранта (насколько этот образ обоснован — это вопрос качества информации, продуцируемой СМИ), закладка стереотипов и даже предрассудков восприятия приезжих работников, — тех разрушительных и не всегда адекватных стереотипов, которые создают социально-психологический плацдарм для культивирования ненависти по отношению к тем, «кто выглядит не так и разговаривает не так».

Говоря о регионах России, эксперты не могут выделить конкретно те, откуда миграция нежелательна для населения Москвы. Единственное исключение — республики уже упоминавшегося Северного Кавказа. Примечательно, что, по заключению экспертной группы, выходцы с Северного Кавказа вызывают у населения Москвы более негативное отношение, чем граждане стран Центральной Азии или Южного Кавказа.

Однако, и в случае внутренней миграции в расчет также необходимо принимать «статусность» мигранта, его культурный уровень и среду, из которой он происходит. Неприятие вызывает не то, что иностранный работник является выходцем из какого-то конкретного региона России или из деревни, а его неправильное (в глазах местного населения), вызывающее поведение, непривлекательный внешний вид и прочие культурно-бытовые стандарты. Вместе с тем, отмечается и известная высокомерность москвичей по отношению к

мигрантам, которая сосуществует с пониманием их положения.

Еще один, далеко не новый аспект, который необходимо учитывать при рассмотрении системы социальных отношений в Москве и Подмоскovie, заключается во взаимоотношениях коренных жителей столицы с москвичами первого и нулевого поколений: москвичи традиционно ощущают угрозу качеству социальной среды и своей жизни от наплыва русских же, но из других регионов. Эта «хроническая», хотя и менее актуальная, чем проблема взаимоотношений с внешними мигрантами, тема, безусловно, заслуживает отдельного исследования.

Жители Москвы и области готовы обусловить пребывание гостей рабочих принятием достаточно строгих требований: две трети (66,2%) участников опроса предлагают выдворять мигрантов из России за несоблюдение ими установленных норм общества, а оставшаяся почти треть респондентов (30,4%) соглашается на то, что приезжие могут следовать своим национальным традициям и обычаям, но только до той красной черты, переступив которую они вступают в конфликт или противоречат с традициями и нормами коренного населения. Предоставлять мигрантам полную свободу проявления своего национального духа жители московского региона категорически не намерены (0,7%).

Право государства на депортацию мигрантов наиболее активно защищает молодежь. Число сторонников такого подхода также растет вместе с ростом доходов респондентов и с понижением их образовательного уровня, так что люди с высоким образованием больше склоняются к общественному договору коренного населения с этническими анклавами.

В целом обобщения, полученные в ходе социально-гуманитарной экспертизы межэтнических отношений в московском регионе, указывают на необходимость постоянного и деятельного внимания государственной власти всех ветвей и всех уровней к вопросам этнической и общенациональной идентичности — ее структуре, содержанию и политическому потенциалу, требуют активного включения механизмов гражданского общества в процесс регулирования миграционных процессов. Такой подход позволит избежать той остроты, которую межэтнические отношения, отягощенные вынужденной массовой миграцией последних лет, приобрели в ряде европейских стран.

* Распределение представлено без учёта статистического веса затруднившихся/отказавшихся ответить на данный вопрос.

Библиографический список

1. Зайончковская Ж.А., Полежаев Д.В., Флоринская Ю.Ф., Дороница К.А. Мигранты глазами москвичей // Демоскоп Weekly. — 2014. — № 605-606. Межнациональные религиозные отношения и будущее России. Конфликты и потенциал гражданского общества/В. Ю. Голубовский, Е. В. Кунц. — Москва: Изд-во «Проспект», 2017
2. Оносов А.А., Гаспаршвили А.Т. Измерения идентичности русских: социологические оценки и гуманитарная экспертиза // Вестник РУДН. Серия «Социология». — 2016. — № 2.
3. Оносов А.А., Гаспаршвили А.Т. Этнизация массового сознания русских в Московском регионе: экспертная оценка процесса // Вестник РУДН. Серия «Социология». — 2016. — № 3.
4. Трудовая миграция в Москве: факты, мнения, перспективы (Ситуационный анализ и моделирование национальной миграционной стратегии) / Н.А. Алисов, А.Т. Гаспаршвили, А.К. Исаев, А.А. Оносов. — Москва: Изд-во Московского ун-та, 2015.

References

1. Zayonchkovskaya Zh.A., Polezhaev D.V., Florinskaya Y.F., Doronina K.A. Migrantsy glazami moskvichey // Demoskop Weekly. — 2014. — № 605-606. Mezhnatsionalnye religioznye otnosheniya i budushchee Rossii. Konflikty i potencial grazhdanskogo obshchestva/V. Yu. Golubovskiy, E. V. Kunc. — Moskva: Izd-vo «Prospekt», 2017
2. Onosov A.A., Gasparishvili A.T. Izmereniya identichnosti russkikh: sociologicheskie ocenki i humanitarnaya ehkspertiza // Vestnik RUDN. Seriya «Sociologiya». — 2016. — № 2.
3. Onosov A.A., Gasparishvili A.T. Ehtnizatsiya massovogo soznaniya russkikh v Moskovskom regione: ehkspertnaya ocenka processa // Vestnik RUDN. Seriya «Sociologiya». — 2016. — № 3.
4. Trudovaya migratsiya v Moskve: fakty, mneniya, perspektivy (Situatsionnyy analiz i modelirovanie natsional'noy migratsionnoy strategii) / N.A. Altsov, A.T. Gasparishvili, A.K. Isaev, A.A. Onosov. — Moskva: Izd-vo Moskovskogo un-ta, 2015.

ОЦЕНКА ПОЛЕЗНОСТИ СОВЕТУЮЩИХ СИСТЕМ КАК СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Павлов Н.В., доцент, Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого

Аннотация: Рассматриваются абсолютная и инкрементная оценка полезности получаемых рекомендаций, которые формирует советующая экспертная система по выбору метода решения задач управления продуктом. Система работает с неполной и неточной информацией. Полученные оценки полезности могут быть использованы для определения наиболее полезной дополнительной информации, что повысит уровень конкурентоспособности малых предприятий.

Ключевые слова: Конкурентоспособность, советующая экспертная система, нечеткие величины, управление продуктом, полезность, рекомендации, ранжирование.

Abstract: Absolute and increment estimations of the usefulness of recommendations are suggested. These recommendations are given by an advising expert system of choosing methods of solving product management tasks. The advising system works with incomplete and fuzzy information. The suggested measures of usefulness may be used to define the most useful additional information to be found. That can increase the competitiveness of small enterprises.

Keywords: Competitiveness, advising expert system, fuzzy variables, product management, usefulness, recommendations, ranking.

Введение

В условиях повышения роли импортозамещения перед отечественными организациями остро встает вопрос разработки конкурентоспособных продуктов. Это – комплексная проблема, подробно освещенная в работе [1]. Ее решение требует разносторонних компетенций маркетологов, конструкторов, технологов, экономистов, менеджеров. Как показано в вышеупомянутых работах, только в области маркетинга используется широчайший набор разнообразных современных сложных методов, многие из которых имеют специализированную компьютерную поддержку.

Малые предприятия, которые потенциально обладают высокой гибкостью в конкурентной борьбе, не могут содержать большой штат высококвалифицированных специалистов, что приводит к невозможности использования всего арсенала средств и методов по повышению их конкурентоспособности. В связи с этим автором было предложено использовать компьютерную советующую систему для выбора метода решения задач по управлению продуктом [1].

Было показано, что

- для решения практически каждой реальной задачи возможно использование различных методов с разной степенью эффективности;

- эта эффективность зависит не только от свойств самих методов, но и от субъективных факторов, таких как квалификация персонала, предпочтения руководства, выбранные стратегические направления развития организации;

- практически всегда информация о ситуации оказывается неполной и нечеткой, параметры ситуации описываются нечеткими величинами, отражающими как неуверенность лица, принимающего решения, так и относительную величину данного параметра. Например, требуемая для решения точность определения значений параметров может быть от низкой до высокой, что обозначается непрерывной величиной от 0 до 1. Промежуточное значение 0,5 может отображать как неуверенность в требуемом значении, так и действительно средний уровень требуемой точности. Кроме того, значение параметра может быть неизвестным, что обозначается значением «?».

Из-за особенностей исходных данных в качестве решения-рекомендации формируется строка предпочтительностей или - в терминах нечетких систем - возможностей использования каждого метода в пределах от 0 (полностью непригоден) до 1 (точно пригоден для решения имеющейся задачи). После этого лица, принимающее решения, выбирает окончательный вариант.

Был также разработан многошаговый процесс преобразования параметров ситуации в итоговую строку предпочтительности 43 рассмотренных методов решения маркетинговых задач и задач маркетинговых исследований в области управления продуктом. Это и аналитические расчеты, и интеллектуальный анализ данных, и экспертные оценки. Разработанная советующая система работает с 145 нечеткими входными переменными и формирует рекомендации, используя 32 нечетких экспертных правила.

При полном отсутствии информации о ситуации рекомендации по выбору методов носят общий характер и основываются на свойствах собственно методов: их сложности, точности результатов, требуемой квалификации.

Такая система позволяет снизить требования к квалификации персонала при решении маркетинговых задач, связанных с разработкой новых продуктов. Во-первых, знания о применимости различных методов к различным ситуациям представляют собой базу знаний экспертной системы. Во-вторых, если получена рекомендация по использованию определенного метода, это ограничивает область поиска новых знаний лишь этим методом. Предполагается совместить рассматриваемую систему с системой помощи по использованию различных методов сбора информации и принятия решений.

Об остальных особенностях данной системы, в том числе о ее интерактивности и самонастройке, подробно говорится в работе [1].

Важной проблемой является оценка качества полученных рекомендаций. В данном случае под качеством рекомендаций понимается их полезность. Такая оценка нужна не только для оценки работоспособности системы в целом, что, несомненно, необходимо при сравнении различных систем подобного типа, но и для принятия решения о том, какую дополнительную информацию следует собрать, чтобы повысить полезность решения.

Вопросу оценки полезности нечетких советующих систем и посвящается данная работа.

Основная часть

Первым возможным направлением решения проблемы оценки является оценка абсолютной полезности даваемых рекомендаций.

В работе [2] был сделан обзор различных методов оценки получаемых рекомендаций с точки зрения их полезности:

- по кривой Лоренца;
- по индексу концентрации;
- по индексу Линда;
- по показателю энтропии;

- по индексу Джинни;
и по некоторым другим методам.

Было показано, что они не дают полной оценки полезности рекомендаций.

Это обусловлено в первую очередь тем, что неизвестно, какое решение считать идеальным.

Возможны различные варианты идеального решения.

Рекомендуется единственное решение с высокой предпочтительностью, близкой к единице, а все остальные имеют низкую предпочтительность, близкую к нулю. Но при этом у лица, принимающего решений нет выбора для учета неформализуемых факторов.

Рекомендуются большое количество решений с высокой предпочтительностью. С одной стороны, это дает возможность выбора. Однако, помимо подозрений в правильности такой рекомендации, задача окончательного выбора остается за лицом, принимающим решения.

Ряд методов не рекомендуется использовать. Это, фактически, неполное решение. При этом остается проблема выбора наилучшего варианта.

В итоге предлагается ввести трехкомпонентный показатель полезности рекомендаций.

Мера уверенности выбора I_1 определяется как максимальное значение предпочтительности. Оценка имеет диапазон от 0 (наихудший вариант) до 1 (наилучший). Это обосновывает выбор лица, принимающего решения.

Разность между максимальной и минимальной возможностью применения различных методов I_2 определяет дифференцирующую способность решения-рекомендации. Это сужает область принятия решения по выбору метода. С одной стороны, какая-то часть вариантов отпадает. С другой стороны, дается уверенность в предпочтительности некоторых вариантов решения. Имеет диапазон от 0 (наихудший вариант) до 1 (наилучший).

Уверенность в однозначности выбора. Это, фактически, способность советующей системы принимать окончательное решение. Оценка определяется как сумма модулей разности полученных оценок от идеальной оценки, при которой единственный вариант имеет предпочтительность, равную единице, а все остальные – нулю. Отклонение от идеального значения можно определить как

$$\Delta_{\max} = \begin{cases} M-1, & \text{если } M > 1 \\ 1, & \text{если } M = 1 \end{cases} \quad \text{или}$$

$$\Delta_{\max} = \max(M-1; 1)$$

Оценка имеет диапазон от 0 (идеальный вариант) до M , где M – количество методов.

Для обеспечения единообразия диапазонов необходимо ввести оценку I_3 , имеющую наилучшее значение, равное 1 и наихудшее, равное нулю:

$$I_3 = 1 - \frac{\sum_{m=1}^M |B_m - \begin{cases} 1, & \text{если } m=1 \\ 0, & \text{если } m \neq 1 \end{cases}|}{\max(M-1; 1)}$$

где B_m – оценка возможности применения m -го метода. Эта оценка представляет собой отклонение полученной строки возможности от идеальной, содержащей одно единичное значение, а остальные – нулевые.

В более сложном случае, в зависимости от пожеланий лица, принимающего решения, можно задать в качестве идеала высокую предпочтительность двух, трех или более методов.

Для учёта всех трёх аспектов качества предлагается взять средневзвешенное значение трех компонентов:

$$I_n = \frac{d \times I_1 + e \times I_2 + f \times I_3}{d + e + f}$$

где d, e, f – весовые коэффициенты. Они могут определяться на этапе настройки системы в соответствии с предпочтениями лица, принимающего решения. В качестве первого приближения можно взять единичные значения.

К недостатку данного многокомпонентного подхода относится то, что весовые коэффициенты определяются субъективно лицом, принимающим решения. Достаточно произвольное назначение весов может привести к выбору не самого эффективного решения.

В качестве развития результатов работ автора в рассматриваемом направлении предлагается другой подход, предназначенный для оценки полезности дополнительной информации. Он ориентирован на определение инкрементальной полезности дополнительной информации.

Задача приобретает такую форму: значение какого неизвестного параметра необходимо определить, чтобы приблизить распределение возможностей к идеальному?

Исходными допущениями выступают следующие:

- идеальное распределение предпочтительностей – это их распределение при полной информации о ситуации, так как оно отражает реальную предпочтительность использования различных методов. Это – максимум того, что можно извлечь из формализованной советующей системы;
- всякая дополнительная информация о значении некоторого ранее неизвестного параметра приближает распределение предпочтительностей к идеалу. Можно надеяться, что исключения из этого допущения крайне редки.

Из сделанных допущений следует вывод о том, что более полезна такая дополнительная информация, которая в наибольшей степени изменяет имеющееся распределение предпочтительности использования методов. Таким образом, в качестве меры полезности дополнительной информации выступает мера изменения распределения рекомендуемых предпочтительностей использования различных методов.

Уточненная формулировка решаемой задачи: значение какого неизвестного параметра необходимо определить, чтобы изменения распределения предпочтительностей были максимальными?

Поскольку, как было показано выше, значения известных нечетких параметров не обязательно будут равны единице (точность определения значений параметров может быть средней, количество экспертов может быть небольшим и т.д.), следует рассмотреть полезность рекомендаций при всех возможных значениях вновь определенного параметра.

Максимальная мера увеличения полезности рекомендаций может быть определена как

$$Q_{\max} = \max_i (\Delta Q_i) = \max_i \left(\sum_{j=1}^J \frac{|a_{in}(p_j) - a_{in}(p_j)|}{J} \right)$$

Здесь ΔQ – увеличение полезности рекомендации при известном i -м параметре; $i=1, \dots, I$; I – количество неизвестных параметров ситуации; a_{in} – m -й компонент строки рекомендаций $A_m = \{a_{in}\}$ – строка предпочтительностей каждого из рассматриваемых мето-

дов; m – номер метода, $m=1, \dots, M$, M – количество рассматриваемых методов; $a_{ij}(p_j)$ – мера предпочтительности m -го метода при неизвестном значении параметра p_j ; $a_{ij}(p_j)$ – предпочтительность m -го метода при условии, что i -й параметр имеет значение p_j ; j – количество возможных значений j -го параметра; $j=1, \dots, J$; J – количество рассматриваемых значений входных параметров.

Значения $A_{ij}(p_j)$ известны, так как это уже сформированная рекомендация. Значения $A_{ij}(p_j)$ могут быть получены путем что-если анализа. В качестве первого приближения можно взять $J = 11$ значений p_j от 0 до 1 с шагом 0,1. Значения 1, которое дает $Q_{i,m}$ определяет номер параметра, который должен быть найден в первую очередь. Если $Q_{i,m} = 0$, дополнительной информации не требуется.

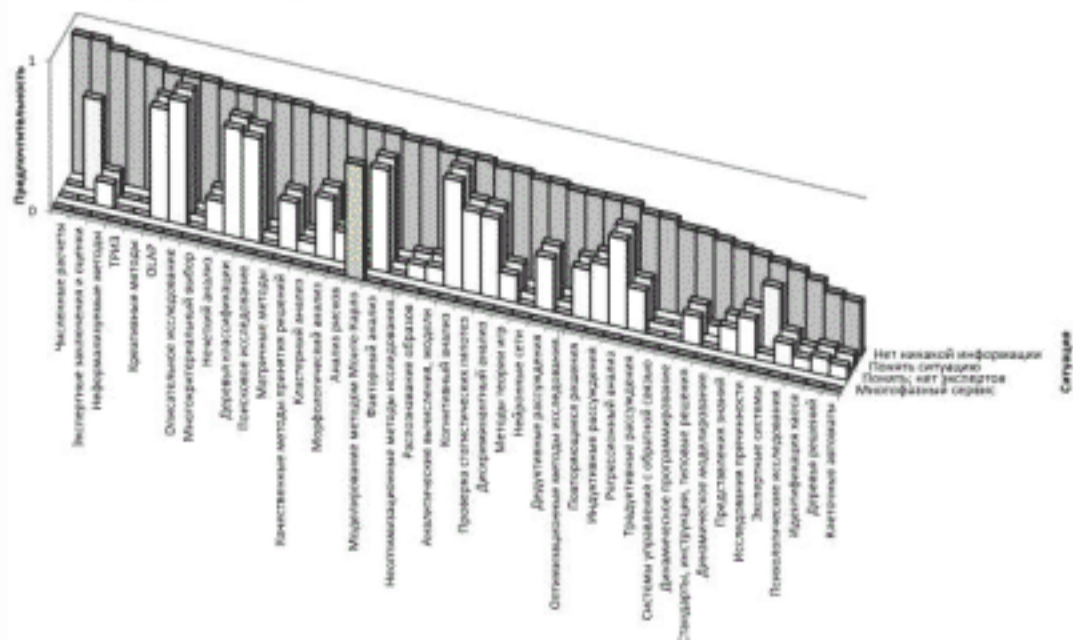


Рисунок - Предпочтительность использования различных методов для различных ситуаций

Пример 1. На задней части гистограммы темным цветом показаны значения рекомендаций при условии полного незнания ситуации. Видно, что ни один метод не отвергается, а лучшими решениями являются численные расчеты и экспертные оценки. С этим ранжированием можно не согласиться, но рекомендации учитывают весь спектр рассмотренных выше объективных и субъективных факторов, иными словами – как особенности собственного методов, так и предпочтения лица, принимающего решения. Для различных применений данное распределение может несколько различаться. Важно также отметить, что максимальная предпочтительность может быть не равной единице, даже если метод «технически» идеален для решения имеющейся проблемы.

Пример 2. Ряд перед последним показывает рекомендацию для случая единственного известного параметра: лицо, принимающее решение, хочет понять ситуацию. Это дает значение нечеткой переменной «возможность стадии процесса принятия решений: понять ситуацию» = 1,00. Это – типичная начальная ситуация для начала анализа ситуации. При этом рекомендации значительно отличаются от предыдущего случая. В группу лидеров попадают: онлайн-аналитическая обработка данных, описательное марке-

Для получения требуемых оценок используется сама советуемая система. На ее вход подаются различные значения каждого неизвестного параметра и оценивается качество выдаваемого решения-рекомендации.

Иллюстративный пример рассчитан с помощью экспериментальной версии нечеткой советуемой системы [1] для выбора метода решения маркетинговых задач и задач маркетинговых исследований в области управления продуктом. В системе $M=43$, $J=1$; $I=145$.

В приводимых ниже примерах рассматривается только три входных переменных.

На рисунке представлены результаты для различных ситуаций. Видны также различные методы.

тинговое исследование [3], деревья классификации [4], факторный [5] и когнитивный [6] анализ. Действительно, все они служат в основном для понимания ситуации: описательное маркетинговое исследование – для сбора информации, когнитивный анализ – для ее понимания, а остальные методы имеют мощную компьютерную поддержку. Экспертные заключения и экспертные оценки также получали высокие оценки. Некоторые методы, например, нейросети [7], имеют предпочтительность, равную нулю. Согласно приведенной выше формуле, общая полезность данной переменной равна 18,65.

Пример 3. Второй ряд от последнего показывает рекомендацию для двух известных параметров: предыдущего параметра плюс «большое количество экспертов» = 0, что означает практическую недоступность экспертов. Полезность дополнительной информации составляет 1,05. Видно, что рекомендации становятся более определенными.

Пример 4. Первый ряд показывает ситуацию с известным параметром: «разрабатываемая система обслуживания является многофазной» = 1,00. Для этого случая предлагается использовать только метод Монте-Карло с предпочтительностью 0,75. Значение, меньшее единицы обусловлено организационными

сложностями, а не пригодностью собственно метода. Полезность этой входной информации равна 29,18.

Необходимо сделать несколько дополнительных замечаний.

Шкалу полезности поиска новой информации можно нормализовать в пределах от 0 до 1, но, поскольку предлагаемая оценка служит для сравнения различных вариантов, это не обязательно. Нормализация путем деления на J позволит устранить влияние различного количества значений входных переменных. С ростом J результат становится более точным.

Примеры 2 и 4 показывают, что полезность различных переменных значительно различается. Метод предлагает следующую процедуру: вначале определяется значение переменной с наибольшей полезностью, затем – с наибольшей полезностью из оставшихся и т.д. Это соответствует сделанному в начале статьи допущению. Возможно, это не даст наилучшего решения, но проведенные эксперименты показали хорошие результаты. Теоретическим обоснованием

справедливости допущения о приросте качества при дополнительной информации является то, что при полной информации будет получено истинное распределение предпочтительностей, так что неоптимальность может касаться лишь выбора определяемой переменной на определенном шаге, но не конечного результата.

Заключение

В качестве дальнейшего развития предлагаемой в работе идеи видится учет стоимости получения информации о значении переменных, описывающих ситуацию. Это позволит оценить эффективность суммарных затрат на принятие решений принимать еще более обоснованные решения.

Таким образом, показана важная роль оценки прироста качества нечетких оценок для определения необходимости и очередности получения дополнительной информации о ситуации принятия решений, что поможет достигать преимуществ в современных высококонкурентных условиях.

Библиографический список

1. Pavlov N. Product Lifecycle Management. – Turku, Finland: Abo Academi University Press. – 2016. – 282 с.
2. Павлов Н. В. Выбор метода решения маркетинговых задач управления продуктом на основе экспертной системы / Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2009, № 4. – с. 246 – 253.
3. Малхотра Н. К. Маркетинговые исследования. – М.: Вильямс. – 2016. – 1184 с.
4. Галицкая Е.Г., Галицкий Е.Б. Деревья классификации. / СоцИс. – 2013. - № 3. – С. 84 – 88.
5. Христенко Е. А., Сдобникова А. М., Василенко А. Ю. Применение факторного анализа в задаче редукции многомерных данных на примере the ESS / Молодой ученый. – 2016. – №15. – С. 133-136. – URL <https://moluch.ru/archive/119/32875/> (дата обращения: 18.01.2018).
6. Аверкин А.Н., Ярушев С.А., Павлов В.Ю. Когнитивные гибридные системы поддержки принятия решений и прогнозирования. / Программные продукты и системы. – 2017. – Т. 30. – № 4. – С. 632-642.
7. Тарик Р. Создаем нейронную сеть. – М.: Вильямс. – 2017. – 272 с.

References

1. Pavlov N. Product Lifecycle Management. – Turku, Finland: Abo Academi University Press. – 2016. – 282 с.
2. Pavlov N. V. Vybora metoda resheniya marketingovykh zadach upravleniya produktom na osnove ehkspertnoj sistemy / Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU. – 2009, № 4. – с. 246 – 253.
3. Malhotra N. K. Marketingovyye issledovaniya. – M.: Vilyams. – 2016. – 1184 s.
4. Galitskaya E.G., Galitskiy E.B. Derev'ya klassifikacii. / SocIs. – 2013. - № 3. – S. 84 – 88.
5. Hristenko E. A., Sdobnikova A. M., Vasilenko A. YU. Primenenie faktornogo analiza v zadache redukcii mnogomernykh dannykh na primere the ESS / Molodoj uchenyj. – 2016. – №15. – S. 133-136. – URL <https://moluch.ru/archive/119/32875/> (data obrashcheniya: 18.01.2018).
6. Averkin A.N., Yarushev S.A., Pavlov V.YU. Kognitivnye gibridnye sistemy podderzhki prinyatiya reshenij i prognozirovaniya. / Programmnye produkty i sistemy. – 2017. – T. 30. - № 4. – S. 632-642.
7. Tarik R. Sozdaem nejronnyuyu set'. – M.: Vilyams. – 2017. – 272 s.

ИНВЕСТИЦИИ В КРИПТОВАЛЮТУ

Парамонова В.Е., к.э.н., доцент, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России

Аннотация: Развитие криптоэкономики в ближайшее время изменит сложившуюся систему обмена услугами, товарами, активами, правами и информацией. Торговля криптовалютами привлекает внимание не только частных, но и институциональных инвесторов во всем мире. Это связано как с жадной наживой, так и с желанием участвовать в формировании новой системы отношений. Обзору рынка криптовалют, способам входа и стратегиям инвестирования в них посвящена настоящая статья.

Ключевые слова: Криптоэкономика, биткойн, блокчейн, эфирium, альткойн.

Abstract: Development of cryptoeconomy soon would change the current system of exchange of services, goods, rights, assets and information. Cryptocurrency trading attract the attention of not only private but also institutional investors worldwide. This is connected both with the greed and desire to participate in the formation of a new system of relations. Cryptocurrency market review, entry and investment strategies is devoted to this article.

Keywords: Cryptoeconomy, bitcoin, blockchain, ethereum, altcoin.

Мы стоим на пороге новой экономической модели под названием Криптоэкономика, которая в ближайшее время в значительной мере поменяет сложившуюся систему обмена услугами, товарами, активами, правами и информацией. Все эти изменения будут связаны с внедрением в экономические отношения новых понятий «Криптовалюта» и «Блокчейн».

Криптовалюта – это «цифровые» деньги, главным отличием от существующей безналичной системы расчетов которых является независимость их выпуска, обращения и использования от контроля со стороны государства. Информация о денежном обращении доступна только участникам сообщества той или иной криптовалюты, защищенной с помощью шифрования (криптографии) [1-С.131].

В большинстве случаев базой для обращения криптовалюты служит технология блокчейн, которая, по сути, является реестром, где записываются все операции участников сообщества, хранящиеся на множестве компьютеров в сети. Все участники имеют равный доступ к информации, подделка которой невозможно в силу масштаба распределения такого хранения. Технология блокчейн позволяет отказаться от каких-либо посредников для совершения операций, то есть равноправные участники рыночных отношений не испытывают нужду в регистраторах, нотариусах, гарантах и банках. Последние, традиционно исполняющие роль «финансовых» агентов, теряют свое значение, как для совершения платежей, так и проведения кредитных операций. Все это позволяет существенно снизить издержки и определяет неизбежность развития криптоэкономики.

Первой по настоящему серьезно проработанной с точки зрения технологии криптовалютой стал биткойн (BTC). Отличные от биткойна виды криптовалют получили название альткойн, что означает «Биткойн альтернатива». Создатели новых «монет» пытаются раз за разом улучшить тот или иной параметр технологии «короля» криптовалют: повысить скорость расчетов, добиться большей анонимности или добавить дополнительные функции.

Часть альткойнов несет в своем имени слово «биткойн» и является его технологическим и более совершенным ответвлением (fork). Например, создатели Bitcoin Cash (BCH) преследовали идею оптимизацию устаревшего кода биткойна и за счет этого повысили пропускную способность транзакций в единицу времени (секунду).

Второй по капитализации криптовалютой является Ethereum (ETH). Лежащая в ее основе технология позволяет заключать в своей сети так называемые смарт-контракты, то есть договоры, защищенные криптографией. Большая часть ICO (Initial coin offering - первичного размещения монет, новой фор-

мы привлечения инвестиций, появившейся благодаря криптоэкономике в виде продажи единиц вновь созданной криптовалюты инвесторам в результате эмиссии в рамках определенных бизнес проектов) проводится в сети Ethereum, что обеспечило этой «монете» большую популярность, и позволило наряду с биткойном обмениваться на бирже на большинство котированных альткойнов.

Эти «монеты» (список постоянно увеличивается) входят в так называемый «Клуб миллиардеров», то есть их капитализация превышает миллиард долларов. Всего же на момент написания статьи насчитывалось 1360 видов криптовалют [3].

Особенности появления биткойна в 2009 году (анонимность основателя и его загадочное исчезновение из сети после запуска проекта) породили массу конспирологических теорий происхождения этой валюты (например, участие ЦРУ в его разработке). Длительное время биткойн оставался средством расчетов в «закрытом» сообществе его немногочисленных участников. Далее анонимность и удобство его использование привлекли внимание криминальных структур. Последующие скандалы (например, закрытие сайта «Шелковый путь» в 2013 года), связанные с расследованием преступлений по отыванию денежных средств торговцами наркотиков, надолго испортили репутацию первой криптовалюты. Все это плюс независимость от контроля со стороны властей и подмена функций финансовых институтов, соответственно их противодействие (явное и неявное), сдерживало наступление эры криптоэкономики.

Однако, за последние 1,5 года, произошли существенные изменения. Количество людей, оценивших эффективность использования новых технологий и поверивших в их будущее повсеместное применение, стало расти в геометрической прогрессии. Ограниченность предложения биткойна, эмиссия которого составит не более 21 млн монет, обеспечила криптовалюте пристальное внимание со стороны инвесторов в 2017 году. Все это плюс совершенствование инфраструктуры рынка спровоцировало резкий рост цены «монет», вызвавший многочисленные дискуссии на тему раздувающегося финансового пузыря и реальной стоимости новых цифровых денег. К радости противников криптовалют в декабре 2017 началось их не менее резкое падение, которое продолжается до сих пор. К основным причинам высокой волатильности крипторынка можно отнести:

- неясность позиции большинства регуляторов в отношении майнинга и торговли криптовалютами, что приводит к огромным скачкам вверх на слухах об одобрении фиючерской торговли или не меньшим снижениям цены на слухах о запрете майнинга и закрытии криптобирж;

- незащищенность ряда криптобирж от хакерских атак (похищение тысяч биткойнов с биржи в Токио в 2014 или успешная хакерская атака биржи в Гонконге в 2016 привели к падениям цен);

- разногласия в среде адептов крипторынка, информационные атаки друг на друга (классический биткойн и биткойн кэш), подчеркивающие несовершенство той или иной «монеты»;

- жадность средних и мелких инвесторов, рассматривающих криптовалюты как способ стремительного обогащения, приводит к инвестициям без понимания сути продукта, факторов, влияющих на его ценообразование. В результате любая новость из рассмотренных выше приводит к существенным колебаниям.

Несмотря на риски, число желающих торговать новым продуктом растет. Рассмотрим наиболее часто используемые способы инвестирования в криптовалюты.

Существуют многочисленные сайты, которые агрегируют предложения по покупке или продаже той или иной криптовалюты «с рук на руки». Выбрав понравившееся предложение, инвестор оплачивает покупку с банковской карты и получает на свой кошелек соответствующее количество «монет», а сайт-посредник служит гарантом исполнения сделки. Цена по таким сделкам определяется желанием продавца и чаще всего значительно отличается от биржевых котировок. Помимо этого недостатка в последнее время наблюдается блокировка российских банками таких операций с целью перестраховки в отсутствие какого-либо законодательного регулирования оборота криптовалюты.

Поэтому самым распространенным на сегодняшний день способом входа в рынок является биржевой. Инвестор регистрируется на одной из многочисленных бирж, где совершаются торги криптовалютами, после клиентской верификации и предоставления документов, подтверждающих личность (гражданство, место проживания и так далее). Однако такой способ покупки несет в себе определенные риски. В первую очередь, технологические. Биржи не справляются с потоком желающих и часто уходят в офф-лайн, тем самым ставя под угрозу исполнения клиентских указаний (ордеров). Кроме того, они подвергаются хакерским атакам, что ведет к потере находящихся на их счетах активов. Отсутствие внятного регулирования деятельности торговых интернет-площадок привлекает в эту индустрию мошенников, которые по прошествии определенного периода работы закрывают биржу и исчезают со всеми пользовательскими деньгами.

Наиболее безопасный способ инвестирования в рынок криптовалюты на сегодняшний день через брокерские компании с историей. Процедура верификации (KYC, know your client procedure) более серьезная: инвестор обязан объяснить источник происхождения средств для покупки криптовалюты. Стоимость услуг брокера увеличивает затраты на приобретение «монет», однако такой способ позволяет снизить риски. Брокерская компания, получив лицензию на осуществление деятельности, находится под постоянным контролем со стороны соответствующего государственного органа и обязательных аудиторов, что минимизирует риск мошенничества. Технологические риски снижаются за счет обязательных капложений в специализированное оборудование и программные средства, обеспечивающие безопасность проведения операций. Кроме этого, именно сотрудничество с брокером позволяет инвестору приобрести фьючерсный контракт на официальной бирже, тем самым представив возможность инвестировать в рынок криптовалюты наиболее «цивилизованным» способом. Это са-

мый защищенный с правовой точки зрения путь входа на рынок по сравнению с перечисленными выше.

На рынке криптовалют можно рекомендовать следующие инвестиционные стратегии.

Самой простой будет приобретение биткойна на срок от года до 2-3 лет. Критики первой криптовалюты обычно указывают на его технологическое несовершенство по сравнению с «илладшими» братьями. Но именно биткойн пока является главным средством перехода из фиата в криптовалюту, фактически обеспечивая перенесение капитала между традиционной финансовой системой и криптоэкономикой. Скорее всего такая ситуация сохранится на указанном горизонте.

Для достижения большей диверсификации можно сформировать портфель из Биткойна и «тяжелых» (больше 10 млрд Долларов США) альткойнов из «Клуба миллиардеров», пропорционально их удельному весу в общей капитализации списка выбранных «монет».

Повышение риска и соответственно большие ожидания возможной прибыли может предоставить портфель, сформированный из «монет» разряда «reply stock», то есть маленькой капитализации, ближе к концу списка «альткойнов». Подбор объектов для инвестирования может быть случайным или основанным на интуитивном анализе технологии или бизнес-модели, стоящей за выбранной монетой. Большая часть портфеля скорее всего не принесет прибыли или закончится убытком, но 1-2 криптовалюты могут с лихвой перекрыть все потери.

Отдельного обсуждения заслуживает инвестиционная стратегия основанная на покупке монет многочисленных проектов, выпустивших свои электронные условные единицы – токены - в ходе ICO. По сути, это венчурное инвестирование в блокчейн-проекты. Учредители таких проектов рекламируют свой бизнес, часто существующий еще на этапе идеи и не доказавший свою жизнеспособность. Но сегодняшний ажиотаж вокруг рынка криптовалюты позволяет им собирать деньги для развития. По статистике большая часть (до 90 %) таких проектов окажутся убыточными, однако, как и в случае с «reply stock», 1-2 проекта могут принести большую прибыль (например, стоимость монет Stratis, размещенных в ходе ICO, выросла за год на 151 082%). Для снижения рисков этой стратегии инвестору стоит вложить деньги в такие проекты через профессиональные фонды, занимающиеся отбором перспективных ICO.

Возвращаясь к дискуссии вокруг рынка криптовалюты и сравнения его с финансовым пузырем, надо отметить сложность прогнозирования его движения в будущем. Безусловно, такие факторы как ажиотаж инвесторов, резкие колебания курсов криптовалют и взрывной рост в последние месяцы 2017 года, закончившийся падением в 2018, являются аргументами в пользу сравнения сложившейся ситуации с «тюльпанной» лихорадкой 16 века или бумом интернет «доткомов» конца 90-х годов прошлого века.

Вместе с тем, правы и апологеты криптоэкономики, отмечая, что «тюльпаны – слишком хрупкие, не делаются, не поддаются проверке, не программируются и плохо пересылаются...» в отличии от криптовалюты.

Оставаясь во власти устоявшихся представлений об экономических отношениях, нам пока еще тяжело представить до какой степени они изменятся. Например, приобретая биткойн, «Вы владеете не им, а лишь ключами к адресу. То есть имеете управление в строго ограниченном функционале и параметрах... Владеет же биткойнами система, которая полностью распределенная, то есть не подчиняется никому...» [4].

Вместе с тем, можно предположить, что с запуском фьючерсов и опционов на биткоин и другие криптовалюты, « их положение в 2018 году становится более законным в существующей финансовой и правовой системе» [3]. Это позволит привлечь на рынок крупные инвестиционные компании с большим капиталом, которые смогут участвовать в развитии криптовалютного рынка. Но это станет возможным только при поддержке регуляторов рынка или хотя бы отсутствия их негативного влияния на него.

Станет ли криптовалюта единственной, вытеснив фиат из финансовой системы? Как повлияет криптоэкономика на инвестиционный рынок? Какая «монета» окажется основной через 5-10 лет? Скорее всего, ответы на эти вопросы лежат в отдаленном будущем.

На данный момент можно лишь констатировать, что у инвесторов появился новый класс активов. Рынок с капитализацией около 200 млрд долларов (только по биткойну) не стоит игнорировать при формировании портфеля. Пусть пока и его самой рискованной части.

Библиографический список

1. Винья П., Кейси М. Эпоха криптовалют/ П.Винья, М.Кейси – Москва. Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 432 с.
2. Генкин А., Михеев А. Блокчейн: как это работает и что ждет нас завтра/ А.Генкин, А.Михеев – Москва. Альпина Паблишер, 2018. – 392 с.
3. Business Dynamic Statistics: [Электронный ресурс] URL: <https://coinmarketcap.com/all/views/all/>
4. Гордеев Выступление в Администрации Президента [Электронный ресурс] URL: <https://tigrm.ru/channels/@DeCenter/1697>
5. Как купить фьючерсы на биткойн. [Электронный ресурс] URL <https://decenter.org/p/120-cryptocurrencies-in-2018-rus>).

References

1. Vin'ya P., Kejsi M. Эпоха kriptovalyut/ P.Vin'ya, M.Kejsi – Moskva. Mann, Ivanov i Ferber, 2017. – 432 s.
2. Genkin A., Mheev A. Blokcheyn: kak eto rabotaet i chto zhdet nas zavtra/ A.Genkin, A.Mheev – Moskva. Al'pina Pablisher, 2018. – 392 s.
3. Business Dynamic Statistics: [Ehlektronnyj resurs] URL: <https://coinmarketcap.com/all/views/all/>
4. Gordeev Vystuplenie v Administracii Prezidenta [Ehlektronnyj resurs] URL: <https://tigrm.ru/channels/@DeCenter/1697>
5. Kak kupit' fyuchersy na bitkojn. [Ehlektronnyj resurs] URL <https://decenter.org/p/120-cryptocurrencies-in-2018-rus>).

К ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ НАУКЕ

Ревина Е.В., к.э.н., доцент, Уральский государственный университет путей сообщения

Аннотация: Статья посвящена истории изучения экономических аспектов высшего образования в российской науке. По критерию целей и методологических подходов выделены три этапа в развитии данных исследований. Охарактеризованы актуальные сегодня направления экономических исследований высшего образования.

Ключевые слова: высшее образование, экономика высшего образования, экономика вуза.

Abstract: The article is devoted to the history of studying the economic aspects of higher education in Russian science. Depending on the objectives and methodological approaches, three stages are identified in the development of these studies. The actual modern directions of economic researches of higher education are characterized.

Keywords: higher education, economics of higher education, economics of the university.

Комплексное изучение экономических отношений образования, в структуре которых в самостоятельный объект исследования выделяются экономические отношения высшей школы, начинается в 1950-е гг., когда общенациональной тенденцией становится значительное возрастание роли образования в развитии общества и, как следствие, расширение сферы образования. Возросший интерес экономистов к системе образования объясняется повышением актуальности анализа проблем экономического роста в условиях перегруппировки его долгосрочных факторов, что и вызвало поворот экономической науки к исследованию роли человека в экономике и разработке проблем нематериального накопления. Изучение экономических проблем высшего образования проводилось в рамках общей экономической теории, а также обусловило рождение самостоятельной науки – экономики образования.

Появление нового направления исследований сопровождалось постепенным преодолением традиционного представления о границах экономики, сужавшего экономические отношения до отношений в процессе материального производства. В научный оборот вводятся новые категории – «экономика образования», «экономические отношения высшего образования». С точки зрения целей и проблематики экономических исследований системы высшего образования выделим три этапа в их развитии за период с 1950-х гг. по настоящее время (временные границы этапов достаточно условны):

- 1) с 1950-х по начало 1970-х гг.;
- 2) с середины 1970-х по конец 1980-х гг.;
- 3) с начала 1990-х гг. по настоящее время.

Рассмотрим основные теоретические положения и методологические подходы в экономических исследованиях высшего образования, характерные для отечественной экономической школы на каждом из этих этапов.

Цель экономических исследований высшего образования, проводимых с 1950-х по начало 1970-х гг., заключалась в теоретическом осмыслении роли образования в новых условиях, доказательстве на основе макроэкономических расчетов экономической значимости образовательного потенциала как элемента невосстановимого богатства общества, обосновании необходимости расширения сферы образования и перевода этой сферы на качественно новый уровень материального и кадрового обеспечения. Экономические отношения системы высшего образования рассматривались в контексте проблем общественного воспроизводства и воспроизводства рабочей силы. В методологическом плане исследования экономических аспектов высшего образования базировались на следующих исходных положениях [4, 10]:

– высшее образование – элемент системы воспроизводства квалифицированной рабочей силы;

– затраты на высшее образование фактически имеют инвестиционный характер;

– отличительные черты и особые формы проявления экономических отношений высшей школы определяются спецификой выполняемых ею функций, используемых ресурсов и результатов труда.

Указанная выше цель экономических исследований высшего образования в 1950–1970-е гг. обусловила его рассмотрение отечественными учеными преимущественно на макроуровне. Вместе с тем, в рассматриваемый период в ряде работ экономические отношения системы высшего образования анализируются и на уровне вуза: исследуются экономические отношения, складывающиеся в ходе образовательной, научной и иной деятельности вуза по поводу ее реализации между государством и вузом, вузом в целом и профессорско-преподавательским составом, между преподавателями, между преподавателем и студентами.

Впервые исследователи пытаются определить, что является продуктом деятельности образовательной организации – квалифицированная рабочая сила или подготовленные специалисты с высшим образованием или результаты научных исследований. Таким образом, в рассматриваемый период было положено начало дискуссиям по вопросу о конечном продукте вуза, которые не завершены и в настоящее время.

Наибольший научный и практический интерес в рамках анализа экономических отношений вуза представляли следующие группы проблем:

- планирование, организация и оптимизация учебного процесса вуза как «особого предприятия»;
- воспроизводство материально-технической базы и кадрового потенциала вуза;
- особенности управления вузом и пути его совершенствования, в т.ч. управление финансовыми ресурсами вуза;
- методологические подходы к измерению затрат и оценке результатов деятельности вуза, его экономической эффективности.

Активизация исследований экономических отношений вуза относится к концу 1960-х гг., когда в условиях хозяйственной реформы была поставлена задача повышения эффективности национальной экономики. Начинается постепенная замена целевой установки экономических исследований высшей школы и перенос приоритетов научного поиска на определение путей повышения качества образования и эффективности деятельности высшей школы и вуза.

Второй этап экономических исследований высшего образования в отечественной экономической науке, примерными границами которого являются середина 1970-х – конец 1980-х гг., характеризуется продолжением научного поиска в рамках сформировавшейся в предыдущий период повестки, а также появлением новых направлений исследований. Основная цель научных разработок на этом этапе – научное обосно-

вание практических рекомендаций по повышению экономической эффективности развития высшего образования, как в целом, так и отдельных его элементов [2, 3]. Отличительными признаками экономических исследований высшего образования на новом этапе являются использование методологии системного подхода и изучение экономических отношений высшего образования через призму экономической эффективности.

В экономических исследованиях рассматриваемого периода вуз определяется как крупное учебно-научно-хозяйственное объединение, активно взаимодействующее с внешней средой. Процесс обучения в вузе характеризуется как специфический «производственный» процесс, особенностями которого являются его длительность, относительная инертность и цикличность. При изучении вопросов планирования и организации учебного процесса на первый план выходят исследования путей его оптимизации в условиях непрерывного роста объема научных знаний и информации.

Исследователи исходили из того, что учебный процесс, как и любой производственный процесс, имеет свою технологию. Для решения проблемы оптимизации учебного процесса было предложено использовать системный подход к построению учебного плана, в рамках которого систему управления содержанием обучения представляли в виде двух взаимосвязанных подсистем: реального производства и учебного процесса в вузе. Предлагалось на основе реального производства создавать модель производства, на ее базе – модель специальности, а на основе этих двух моделей строить модель учебного плана. Таким образом, был сформирован новый подход к управлению содержанием обучения: в структуре модели специальности должны производиться изменения в зависимости от происшедших или прогнозируемых перемен в производственных условиях и на этой основе соответствующим образом корректироваться учебный план и учебный процесс.

Предлагая пути и методы совершенствования управления вузом, исследователи оценивали их, прежде всего, с точки зрения воздействия на качество подготовки специалистов и эффективность деятельности вуза. В исследованиях 1970-80-х гг. был обоснован вывод о необходимости более полного учета при осуществлении образовательной деятельности учебных заведений интересов потребителей образовательных услуг – предприятий и студентов. Во-вторых, общее признание получила разработанная еще в к.1960-х гг. концепция непрерывного образования.

Эти теоретические разработки и их практическая реализация давали свои положительные результаты. Однако это не помогло ликвидировать негативные явления, которые начали нарастать в отечественной высшей школе с конца 1970-х гг. Непрерывный рост выпуска специалистов не сопровождался необходимым изменением его структуры и должным повышением качества подготовки. Среди способов решения этих проблем предлагались кардинальные изменения в управлении учебными заведениями при преобразовании их в некоммерческие организации, трансформация их финансового механизма, оплаты труда работников, формирование механизма, обеспечивающего повышение самостоятельности вуза, использование экономических методов управления им, учет интересов потребителей.

В целом можно заключить, что к началу 1990-х гг. отечественной экономической школой был создан теоретический и методологический задел в области исследования экономических отношений высшего образования и высшего учебного заведения. Однако

эти исследования не были свободны от серьезных методологических просчетов, имевших негативные практические последствия. Вместе с тем, как следует из проведенного анализа, было бы неверно утверждать, что отечественные экономисты не замечали этих просчетов и не пытались их преодолеть.

Начиная с 1990-х гг. в ситуации социально-экономической и политической трансформации РФ изучение экономических отношений вуза переплетается с исследованиями концептуальных основ высшего образования, обоснованием принципов реформирования высшей школы, выявлением закономерностей ее функционирования и развития в рыночной экономике. Основной целью экономических исследований высшего образования становится поиск и обоснование эффективной модели национальной системы образования, выработка экономической концепции вуза как субъекта рыночной экономики, формирующего предложение на рынке образовательных услуг и научной продукции [1, 8]. В центре экономических исследований высшего образования оказались вопросы определения специфики образовательной услуги вуза как экономического блага, проблемы приведения структуры и содержания высшего образования в соответствие с требованиями общества и экономики, расширения доступа к высшему образованию, вопросы адаптации российских вузов к условиям глобальной конкуренции [5, 7, 9].

Современные экономические исследования высшего образования базируются на следующих основных подходах. Во-первых, вуз анализируется как производитель экономических благ – образовательных услуг и научной продукции, и в этом случае основой исследований выступает теория общественного выбора, объясняющая наличие и характер особых институциональных рамок деятельности вуза. Во-вторых, вуз рассматривается с позиций теорий предпринятия (фирмы). Из фундаментальных теорий в экономических исследованиях вуза используют институциональную, эволюционную, предпринимательскую модельные концепции предприятия, а также интегральную теорию предприятия, в которой отражаются многообразие, согласованность и взаимосвязь его целей, функций и структур; из прикладных – теории менеджмента и маркетинга. Результатом научного анализа стала выработка экономической наукой ряда новых концепций функционирования учебного заведения, среди которых все большее признание получает концепция предпринимательского университета, сочетающего в себе черты классической образовательной организации и конкурентоспособной корпорации с широким кругом стейкхолдеров [6].

Выделим наиболее актуальные сегодня укрупненные направления научного поиска по экономическим проблемам высшего образования:

- исследование концептуальных основ институциональной трансформации в российском высшем образовании в условиях изменения социальных установок, новых дискурсов, формирующихся в отношении высшего образования на национальном и наднациональном уровнях, в том числе в контексте доверия к высшему образованию и механизмов его социальной легитимации;
- теоретические и методологические разработки по вопросам государственной политики в области высшего образования, структурно-функциональных преобразований высшей школы, институциональной дифференциации и диверсификации высшего образования;
- изучение сетевых и социальных взаимодействий системы высшего образования с широким окружением, исследование роли университетов в создании научно-технического потенциала и современных форма-

тов влияния университетов на социально-экономическое и инновационное развитие регионов;

– разработка концепции конкурентоспособности высшего учебного заведения и современной модели университета, реализующего свою деятельность в условиях массовизации, цифровизации и интернационализации образования;

– исследование проблем качества образования, управления качеством образования, как на уровне национальной системы высшего образования, так и на уровне отдельного вуза, разработка механизмов внешней и внутренней оценки качества образования с участием всех потребителей образовательных услуг вуза и др.

В целом сегодня продолжается теоретическое осмысление новой парадигмы вузовской жизни, новой методологии функционирования вузов, поиск и обоснование траекторий развития и институциональных практик вузов в ситуации вертикальной дифференциации образовательных организаций на основании научных результатов и концентрации ресурсов в ограниченной группе ведущих вузов. В фокусе внимания экономических исследований находятся проблемы качества, конкурентоспособности и эффективности высшего образования в условиях неоднородности в российском высшем образовании.

Библиографический список

1. Багаутдинова Н.Г. Высшая школа сегодня и завтра: пути преодоления кризиса [Текст] / Н.Г. Багаутдинова. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 426 с.
2. Воронов Е.П. Хозрасчет и калькулирование себестоимости подготовки кадров в вузе [Текст] / Е.П. Воронов. – Л.: Изд-во ЛОЗИ, 1987. – 90 с.
3. Дайновский А.Б. Экономика высшего образования. Планирование, кадры, эффективность [Текст] / А.Б. Дайновский. – М.: Экономика, 1976. – 230 с.
4. Жамин В.А. Экономика образования (вопросы теории и практики) [Текст] / В.А. Жамин. – М.: Изд-во «Просвещение», 1969. – 335 с.
5. Князев Е.А., Дрантусова Н.В. Европейское измерение и институциональная трансформация в российском высшем образовании [Текст] / Е.А. Князев, Н.В. Дрантусова // Вопросы образования. – 2014. – № 2. – С. 109 – 131.
6. Константинов Г.Н., Филонович С.Р. Что такое предпринимательский университет? [Текст] / Г.Н. Константинов, С.Р. Филонович // Вопросы образования. – 2007. – № 1. – С. 49–62.
7. Латышев А.С., Похолков Ю.П., Червач М.Ю., Шадская А.Н. Управление конкурентоспособностью современного российского университета: состояние, вызовы и ответы [Текст] / А.С. Латышев, Ю.П. Похолков, М.Ю. Червач, А.Н. Шадская // Университетское управление: практика и анализ. – 2017. – № 5.
8. Лукашенко М.А. Образование в условиях рынка: Концепция учебного заведения [Текст] / М.А. Лукашенко. – М.: Высшая школа, КноРус, 2002. – 285 с.
9. Ревина Е.В. О доверии к высшему образованию: экономический взгляд на проблему / Е.В. Ревина // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 11 (83). – С. 28. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_25480264_47111489.pdf.
10. Ремеников Б.М. Экономические проблемы высшего образования в СССР [Текст] / Б.М. Ремеников. – М.: Просвещение, 1968. – 254 с.

References

1. Bagautdinova N.G. Vysshaya shkola segodnya i zavtra: puti preodoleniya krizisa [Tekst] / N.G. Bagautdinova. – M.: ZAO «Izdatel'stvo «Ehkonomika», 2003. – 426 s.
2. Voronov E.P. Hozraschet i kal'kulirovanie sebestoimosti podgotovki kadrov v vuze [Tekst] / E.P. Voronov. – L.: Izd-vo LFEHI, 1987. – 90 s.
3. Dajnovskij A.B. EHkonomika vysshego obrazovaniya. Planirovanie, kadry, ehffektivnost' [Tekst] / A.B. Dajnovskij. – M.: EHkonomika, 1976. – 230 s.
4. ZHamin V.A. EHkonomika obrazovaniya (voprosy teorii i praktiki) [Tekst] / V.A. ZHa-min. – M.: Izd-vo «Prosveshchenie», 1969. – 335 s.
5. Knyazev E.A., Drantusova N.V. Evropejskoe izmerenie i institucionaf'naya trans-formaciya v rossijskom vysshem obrazovanii [Tekst] / E.A. Knyazev, N.V. Drantusova // Voprosy obrazovaniya. – 2014. – № 2. – S. 109 – 131.
6. Konstantinov G.N., Filonovich S.R. Chto takoe predprinimatel'skij universitet? [Tekst] / G.N. Konstantinov, S.R. Filonovich // Voprosy obrazovaniya. – 2007. – № 1. – S. 49–62.
7. Latyshev A.S., Poholkov YU.P., Chervach M.YU., SHadskaya A.N. Upravlenie konkurento-sposobnost'yu sovremenogo rossijskogo universiteta: sostoyanie, vyzovy i otvety [Tekst] / A.S. Latyshev, YU.P. Poholkov, M.YU. Chervach, A.N. SHadskaya // Universitet-skoe upravlenie: praktika i analiz. – 2017. – № 5.
8. Lukashenko M.A. Obrazovanie v usloviyah rynke: Konceptiya uchebnogo zavedeniya [Tekst] / M.A. Lukashenko. – M.: Vysshaya shkola, KnoRus, 2002. – 285 s.
9. Revina E.V. O doverii k vysshemu obrazovaniyu: ehkonomicheskiy vzglyad na problemu / E.V. Revina // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: elektronnyj zhurnal. – 2015. – № 11 (83). – S. 28. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: https://elibrary.ru/download/elibrary_25480264_47111489.pdf.
10. Remennikov B.M. EHkonomicheskie problemy vysshego obrazovaniya v SSSR [Tekst] / B.M. Remennikov. – M.: Prosveshchenie, 1968. – 254 s.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И ПОСТРОЕНИЯ КАРЬЕРЫ В ТВОРЧЕСКОМ КОЛЛЕКТИВЕ

Сабирьянова А.Ю., Башкирский государственный университет

Шабанова Л.Р., Башкирский государственный университет

Галимова А.Ш., к.э.н., доцент, Башкирский государственный университет

Аннотация: В данной статье рассматриваются особенности построения карьеры и управления творческим коллективом. Затронуты вопросы проблемы карьерного роста сотрудников, взаимоотношения руководителей и подчиненных в креативной среде.

Ключевые слова: творческий коллектив, карьерный рост, управления персоналом, особенности построения карьеры.

Abstract: In this article features of creation of career and management of on-stage performance group are considered. The questions of a problem of career development of employees, relationship of heads and subordinates in the creative environment are raised.

Keywords: on-stage performance group, career development, human resource management, feature of creation of career.

В современных условиях в большинстве организаций к уровню квалификации персонала предъявляются высокие требования, а так же к знаниям и профессиональным навыкам. В данное время сектор по управлению персоналом уделяет серьезное внимание путям продвижения и типам планирования, которые важны для достижения поставленных целей предприятия.

В целом, деловая карьера – это продвижение работника по ступеням иерархии в организации или последовательная смена занятий на протяжении его трудовой жизни. Существует множество определенных понятия карьеры.

Как утверждают Д.М. Иванцевич и А.А. Лобанов в одной из первых публикаций по вопросам карьеры в России, что карьера – это индивидуально осознанная последовательность изменений во взглядах, поведении и позиции, связанных с опытом работы и деятельностью в течение трудовой жизни. [2,39]

Современные ученые и исследователи считают, что под карьерой следует понимать индивидуально осознанные изменения поведения и позиции работника, которые связаны с отношениями непосредственно к работе производственным опытом и трудовой деятельностью на протяжении всей жизни сотрудника на предприятии.

Планирование карьеры является одним из стратегических определенных направлений активной работы по управлению кадрами предприятия, которое состоит в активном продвижении специалистов для развития самого предприятия. Данная работа выражается, прежде всего, в составлении различных индивидуальных программ должностного и профессионального роста работников, а ее основным результатом в итоге должна быть общая мобилизация различных внутренних ресурсов, рост эффективности и качества труда, занятие основных должностей перспективными сотрудниками. При осуществлении планирования карьеры всегда должны учитываться потребности и способности, цели самого работника, а также планы развития всего предприятия, его перспективные цели, какие-либо текущие задачи. [3,196]

Говоря о системе построения карьерного роста творческого коллектива, необходимо отметить, что управление творческим коллективом считается трудоемкой работой и эмоционально трудозатратным процессом и в реалиях передового менеджмента этих вопросов, плавно, перетекающих в нерешенные трудности становится больше. Так как для такого, дабы управлять творческим коллективом, нужно владеть познаниями в нескольких всевозможных областях (управление персоналом – менеджмент, психология – личных и профессиональных отношений, но самое весомое это узкая специализация в креативном сег-

менте). Необходимым фактором считается введение схемы системы управления креативным коллективом, которая, несомненно, поможет улаживать задачи и главные трудности в креативном секторе фирмы.

С творческим коллективом можно столкнуться, в первую очередь, в сфере искусства: театры, кино, музеи. Также самой динамично развивающейся является сфера телекоммуникаций и представляет множество возможностей для сотрудников для развития и профессионального роста. Очевидно, что в данной сфере также трудятся творческие люди, к управлению которых нужно применять особый подход. К таким профессиям можно отнести: дизайнеров, IT-специалистов, маркетологов, разработчиков web-сайтов и других.

Для более детализированного рассмотрения темы проблемы управления творческим коллективом, целесообразным стоит разобрать и изучить, собственно, что представляет из себя креативный коллектив (особенности); основы управления креативным коллективом; выявить трудности, связанные с управлением креативного коллективом, при помощи анализа, выборочного опроса руководства креативного процесса; на базе анализа подвести итоги и сделать выводы.

Творческий коллектив – это хорошая формула, для развития любой компании. Для данного типа сотрудников, креативность и творческий потенциал является профессиональным качеством. Очень важным является момент дестабилизирующих факторов, влияющих на результативность работы творческого коллектива, к примеру, одним из таких частых факторов является приверженность к организационной инструкции.[1,3]

Культура управления творческим коллективом предполагает, что равенство возможностей влечет наиболее полное раскрытие всех возможностей каждого члена данного коллектива. Это не означает, что результаты должны быть равными. Поэтому талантливый человек, пришедший в организацию, вправе рассчитывать на понимание и поддержку умных и тактичных руководителей, что также является взаимным местом (проблемой) в управлении творческим коллективом, со стороны руководителя.

Таким образом, стоит отметить, что творческий коллектив имеет свои особенности, которые нельзя оставлять без внимания при вопросе компетентного подхода при подборе и оценки персонала. Процесс подбора и оценки творческого коллектива специфичен, поэтому он включает в себя ряд дополнительных методов, используемых отделом кадров или руководителем. Для руководителя особенно ценным является выбор, той методики, которая позволит найти то единственное, что связывает всех членов творческого коллектива, для эффективных результатов. Так или иначе, в наибольшей степени в подборе пер-

сонала, коллективная «связь» непереносимое условие достижения высоких результатов.

Анализируя немногочисленные исследования в области управления творческим персоналом, стоит сделать вывод, что в них не хватает наблюдений, касающихся нежелательных последствий взаимоотношений руководителя с членами творческого коллектива, что оказывает непосредственное влияние на построения деловой карьеры сотрудников. Поэтому представляется необходимым выделить данное взаимоотношение в виде проблематики управления. Анализ проблематики управления творческим коллекти-

вом, проведен со стороны взаимоотношения руководителя к своему творческому коллективу. Таким образом, проведя данный анализ, мы изучим теневую сторону данного вопроса, так как, проблема управления такого рода коллектива кроется не только в самом творческом коллективе, но и, исходит от самого руководителя.

Данный анализ, проведен на основе опроса двадцати действующих руководителей творческого коллектива. Опрос проведен на основе оценочной шкалы на ответы Да или Нет, в процентном соотношении. Результат опроса, представлен в табл. 1.

Таблица 1 - Опрос респондентов - взаимоотношения руководителя с творческим коллективом

Вопросы	Варианты ответов	
	Да - %	Нет - %
Честны ли вы со своим коллективом?	80	20
Избегаете ли вы с членами вашего творческого коллектива длинных объяснений и нравоучений?	30	70
Уважаете ли вы индивидуальность, неповторимость?	75	25
Отмечаете ли вы достоинства ваших танцоров, оттеняя недостатки?	65	35
Делаете ли вы упор на взаимное уважение, сопереживание и понимание к членам вашего коллектива?	90	10
Относитесь ли вы с терпением к эмоциональным перепадам талантливого человека в вашем коллективе?	15	85
Приветствуете ли вы, разногласия в идеях и мнениях с вашими сотрудниками?	10	90
Даете ли вы возможность творчески настроенным работникам активно участвовать в принятии решений и формировании планов?	25	75
Стараетесь ли вы обеспечить персональное признание успехов и достижений ваших работников и соответствующее конкретное вознаграждение за каждое достижение?	40	60
Подчеркиваете важность вклада данного человека, а не его группы или отдела?	15	85
Предоставляете ли вы свободу вашему персоналу, чтобы они могли работать с максимальной самостоятельностью?	65	35
Организовываете ли вы работу таким образом, чтобы наиболее перспективные члены вашего коллектива не были загружены на весь день?	10	90
Время от времени предоставляете вашим сотрудникам возможность осуществить их идеи, не подвергая их заранее критике?	100	0
Помогаете ли вы талантливым членам вашего коллектива справляться с разочарованием и сомнением, когда они остаются одни в процессе непонятого коллегам по работе творческого поиска?	100	0
Делаете ли вы все, чтобы избежать общественного неодобрения талантливых людей, уменьшить социальные трения и негативную реакцию персонала организации?	75	25
Стараетесь ли вы не быть воспринятой в качестве агрессора, личности, доминирующей за счет своего ума, позволяйте другим сохранять собственное достоинство, уважайте ли, их право на индивидуальную точку зрения?	50	50
Высказываете ли вы свою критику в адрес членов коллектива с позитивных позиций, с желанием помочь.	85	15
Результат опроса:	1010 %	770 %

Данные результаты опроса согласно методу исследования, переводим из полученных процентов в баллы для выявления общей оценки и проведения анализа. Да - (+10,1); Нет - (-7,7). Общая оценка взаимоотношения руководителей ГБУКИ РБ «БГТО и Б» со своим творческим коллективом, по данному опросу составляет - (+2,4). Стоит заметить, что оценка по данному опросу имеет положительный показатель. Данный показатель свидетельствует о средней статистической оценке взаимоотношения руководителей ГБУКИ РБ «БГТО и Б» к своему творческому коллективу.

Согласно проведенному опросу, стоит сделать анализ. Результаты анализа рассмотрены на рис.1.

Данный анализ показал, что проблемы руководства творческими личностями существуют и зависят напрямую от взаимоотношения руководителя со всеми членами творческого коллектива. Таким образом, стоит отметить эффективные пути решения выявленных проблем управления персоналом творческого коллектива: [7]

— стараться более тщательно следить за эмоциональным состоянием, каждого из членов творческого коллектива;

— проводить курсы и тренинги на тему управления творческим коллективом, для руководителей творческих учреждений и коммерческих организаций.

— работа с персоналом по развитию карьерного роста.

Также данный анализ ярко демонстрирует тот факт, что проблемы руководства творческими личностями существуют не только в театрах, но и в любой организации, различного формата. Например, в отделе маркетинга или продаж, департаменте развития или IT-технологий также работают неординарные, талантливые, творческие люди, и задачи творческого руководителя заключаются в налаживании взаимоотношения с креативными сотрудниками.

Таким образом, можно сделать вывод, что переход на рыночные экономические отношения повлек за собой серьезные изменения в организации работы с персоналом. Кадровая политика, целью которой является высокая производительность труда каждого работника, должна быть основана на взаимосвязи со-

трудников с руководителями, поскольку при планировании карьеры важно принимать в расчет все стороны касающиеся трудового процесса. Увеличение определенной роли личности именно на основе моральных и экономических стимулов, различных социальных гарантий, может позволить вести определенное прогно-

зирование потребности и развития персонала, управлять всеми кадрами от приема на работу до завершения карьеры, а также обеспечивать различные социальные гарантии по старости, потере трудоспособности.



Библиографический список

1. Деванна М. А. Менеджмент трудовых ресурсов. - М.: Экономика, 2014. - 83 с.
2. Иванцевич Д.М., Лобанов А.А. Человеческие ресурсы управления: Основы управления персоналом. - М: Дело, 2010. - 263 с
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом: Учебное пособие / А.Я. Кибанов, Г.П. Гагаринская, О.Ю. Калмыкова, Е.В. Мюллер. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 238 с.
4. Савенко В.А. Руководить без конфликтов. - М.: ПРОФИТ- К, 2014. - 156 с.
5. Розанова В.А. Психология управления творческим персоналом. Учебное пособие для вузов. - М.: ЗАО «Бизнес-школа, Интел-Синтез». 2015. - 352 с.
6. Маслоу А. Самоактуализация / А. Маслоу // Психология личности. - 2013. - С. 193
7. Месконов М.Х. Основы менеджмента в искусстве. - М.: 2014. - 147 с.
8. Журнал «Менеджмент сегодня» [Электронный ресурс]URL : <http://ru.menagementtoday.org/> (дата обращения 3.10.2017)
9. Журнал «Бизнес – журнал» [Электронный ресурс] URL : <http://bizmag.online/> (дата обращения 3.10.2017)

References

1. Devanna M. A. Menedzhment trudovykh resursov. - M.: Ekonomika, 2014. - 83 s.
2. Ivancevich D.M., Lobanov A.A. Chelovecheskie resursy upravleniya: Osnovy upravleniya personalom. - M: Delo, 2010. - 263 s
3. Kibanov A.YA. Upravlenie personalom: Uchebnoe posobie / A.YA. Kibanov, G.P. Gagarinskaya, O.YU. Kalmykova, E.V. Myuller. - M.: NIC INFRA-M, 2013. - 238 s.
4. Savenko V.A. Rukovodit' bez konfliktov. - M.: PROFIT- K, 2014. - 156 s.
5. Rozanova V.A. Psihologiya upravleniya tvorcheskim personalom. Uchebnoe posobie dlya vuzov. - M.: ZAO «Biznes-shkola, Intel-Sintez». 2015. - 352 s.
6. Maslou A. Samoaktualizatsiya / A. Maslou // Psihologiya lichnosti. - 2013. - S. 193
7. Meskonov M.X. Osnovy menedzhmenta v iskusstve. - M.: 2014. - 147 s.
8. ZHurnal «Menedzhment segodnya» [EHlektronny] resurs]URL : <http://ru.menagementtoday.org/> (data obrashcheniya 3.10.2017)
9. ZHurnal «Biznes – zhurnal» [EHlektronny] resurs] URL : <http://bizmag.online/> (data obrashcheniya 3.10.2017)

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Семенов В.Ю.

Аннотация: В данной статье автор анализирует динамику развития мирового рынка строительных услуг. Приводит прогнозные показатели дальнейшего развития отрасли. В рамках деятельности мирового рынка строительные услуги определены основные интересы Российской Федерации в данной сфере. Предложены пути оптимизации деятельности России на данном рынке услуг.

Ключевые слова: строительные услуги, мировой рынок строительных услуг, экспорт строительных услуг, строительная отрасль, строительство, коммерческая недвижимость, строительные работы.

Abstract: In this article the author analyzes the dynamics of the development of the world market of construction services. Brings the forecasted indicators of the further development of the industry. Within the framework of the world market of construction services, the main interests of the Russian Federation in this sphere have been determined. Ways of optimization of Russia's activity in this market of services are offered.

Keywords: construction services, the global market of construction services, the export of construction services, construction, construction, commercial real estate, construction works.

Введение. На современном этапе развития отечественной экономики важную роль играет потенциальная диверсификация статей экспорта. Долгое время уровень развития экономики Российской Федерации зависел от цен на энергоресурсы на мировых сырьевых рынках. Узкая направленность экспортных потоков с одной стороны стабильно отражалась на уровне внешней торговли и источниках насыщения Федерального бюджета. Однако с другой стороны в случае кризисных явлений (финансовый кризис 2008 года, энергетический кризис 2014 года) экономика входила в зону циклических изменений, которые приводили к стремительному падению уровня экономического развития государства.

Вследствие чего существует острая необходимость в развитии дополнительных статей доходов от экспортной деятельности. Одной из наиболее перспективных отраслей в данном спектре является отрасль строительных услуг. Стремительно развивающийся мировой строительный рынок позволяет компаниям привлекать значительные ресурсы в данную сферу мировой экономики. Увеличение доли присутствия Российской Федерации на мировом рынке строительных услуг позволило бы с одной стороны нарастить объемы экспорта государства, а с другой стороны привлекло бы дополнительные финансовые ресурсы в бюджет России и увеличило уровень занятости населения в отраслях народного хозяйства.

Основная часть. Рынок строительных услуг в зависимости от уровня экономического и инновационного развития государства является довольно перспективной отраслью с высоким уровнем капиталоемкости. Ключевой проблемой Российской Федерации в сфере экспорта всегда было низкое качество предоставляемых услуг. Вследствие чего сформировалась острая необходимость развития уровня выполняемых работ в сфере предоставляемых услуг для завоевания новых рынков в структуре мировой экономики.

Безусловно, на сегодняшний день не существует возможности всестороннего развития секторов экспорта, в связи с низкой финансовой и научно-исследовательской базой. Поэтому необходимо начинать с наиболее перспективных отраслей. К таким следует отнести отрасль экспорта строительных услуг.

Проанализируем развитие объемов завершенного строительства в мире за период с 2005 по 2018 годы включительно (на 2017-2018 годы использованы прогнозные данные), для этого воспользуемся рисунком 1, на котором наглядно изображена данная динамика в разрезе секторов.

Как можно увидеть из рисунка 1 за отчетный период наблюдаются следующие изменения:

1) Динамика строительства жилых зданий наиболее привязана к общему уровню развития мировой экономики. Так пик ее развития зафиксирован в 2006 году – 619,8 млрд. долларов, в последующие годы данная отрасль в значительном мере «просела» в абсолютных и относительных выражениях до 249,1 млрд. долларов в 2010 году. Данное сокращение выполненных строительных работ в секторе жилых зданий было вызвано мировым финансовым кризисом, который был вызван ипотечным кризисом в США в 2007 году. Дальнейший рост мировой экономики повлиял на поступательное развитие данного сектора рынка строительных услуг. По итогам 2016 года зафиксирован показатель в 454,8 млрд. долларов, а в 2018 году ожидается показатель 526,7 млрд. долларов.

2) Сектор коммерческой недвижимости аналогично сектору жилых строений в значительной степени снизил динамику в период кризиса 499,7 млрд. долларов в 2008 году до 346,5 млрд. долларов в 2010 году. В дальнейшем развитие данной отрасли строительства характеризовалась «застоем» и лишь с 2014 года началось поступательное увеличение объемов завершенного строительства в секторе коммерческой недвижимости. По итогам 2016 года был достигнут показатель в 411,3 млрд. долларов, а в 2018 году ожидается уровень – 456,4 млрд. долларов.

3) В то же время динамика в сфере строительства объектов инфраструктуры не претерпела серьезных изменений, поступательно увеличившись со 140,9 млрд. долларов в 2005 году до 251,9 млрд. долларов. Это происходит вследствие более стабильного финансирования данной отрасли и высокой необходимости введения в эксплуатацию объектов данного сектора.

Проанализируем развитие отрасли строительных услуг на фоне изменения динамики общемирового ВВП – рисунок 2.

Как можно увидеть из рисунка 2 динамика развития отрасли строительных услуг во многом сопредельная с динамикой изменений уровня общемирового ВВП. Так характерным выглядит стремительное падение отрасли в 2009 году –15,3% по сравнению с предыдущим периодом. В том же году падение мирового ВВП составило –5,2%. Данная взаимосвязь характеризуется мировым кризисом 2008 года, который был вызван циклическим кризисом неплатежей по ипотечным кредитам в США в 2007 году. Во многом насыщение строительной отрасли некачественными кредитными ресурсами повлияло на дальнейшее развитие кризисных явлений в мировой экономике.



Рисунок 1 - Секторальная динамика объемов строительства в системе мировой экономики 2005-2018 гг. (млрд. долл.) [1]

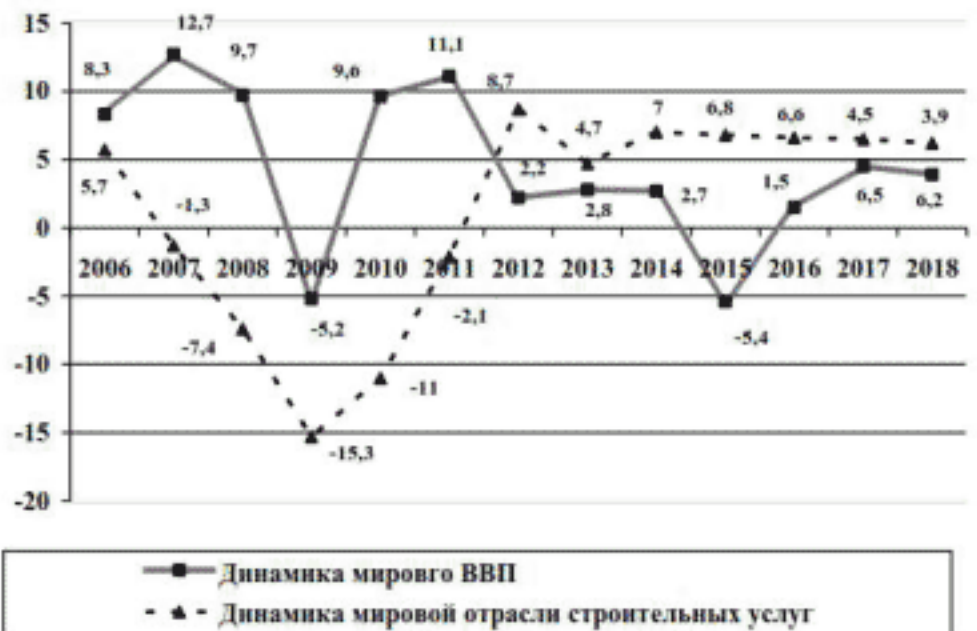


Рисунок 2 - Соотношение динамики роста мирового ВВП и отрасли строительных услуг (% к предыдущему году) [2-3]

В дальнейшем следует отметить, что с 2012 года динамика развития отрасли строительных услуг в значительной степени превышает динамику прироста мирового ВВП и даже энергетический кризис 2014 года не оказал на нее значительного влияния (были сохранены положительные темпы роста). Данный

фактор характеризует высокую перспективность развития данного сегмента мирового рынка услуг.

Во многом развитие данной отрасли зависит от стран с высоким уровнем развития США, Канада, Япония, страны ЕС. Однако необходимо также отметить высокую степень участия таких государств как

Китай, Индия и Бразилия. Проанализируем перспективы развития данного рынка при помощи прогнозов

ных данных на 2020 год от компании Global Construction Perspec – рисунок 3.

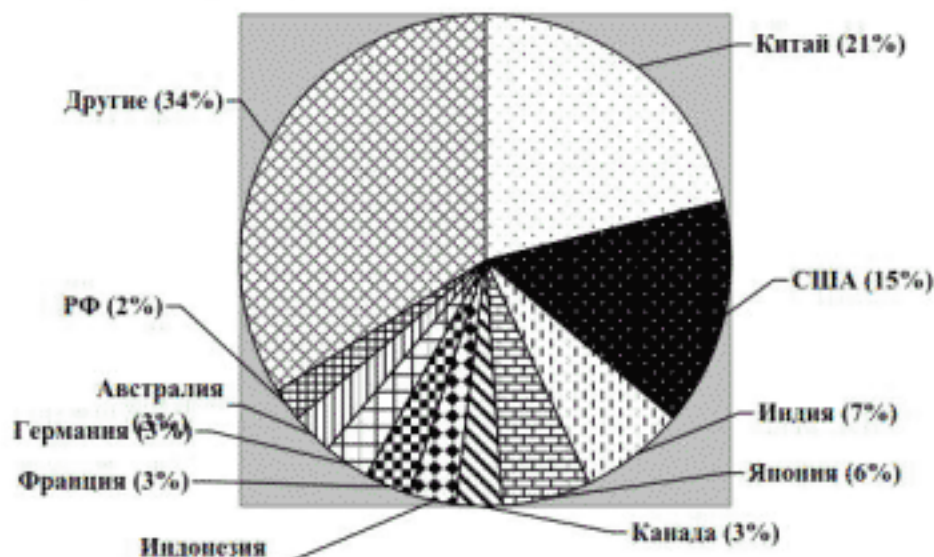


Рисунок 3 - Прогнозные показатели строительных работ на 2020 год в мировом разрезе [4]

В соответствии с данным прогнозом на долю Китая, США, Индии и Японии будет приходиться около 50% строительных работ от общемирового показателя. Что в значительной степени характеризуют рынки данных стран, как наиболее перспективные с точки зрения иностранных компаний.

Следует отметить, что интересы российских компаний в данном секторе должны быть ориентирова-

ны на рынки Китая и Индии (21% и 7% рынка мирового строительства соответственно). Это обуславливается с одной стороны географической близостью Китая, а с другой стороны данные страны являются партнерами Российской Федерации по БРИКС.

Рассмотрим динамику развития строительных работ российских компаний за рубежом в 2014-2016 гг. – рисунок 4.

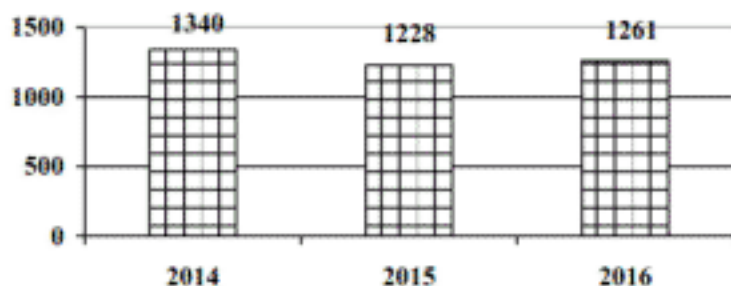


Рисунок 4 - Динамика строительных работ российских компаний за рубежом (млн. долл.) [5]

Как можно увидеть за отчетный период объем завершенного строительства российскими компаниями за рубежом фактически не изменился – 1,34 млрд. долларов в 2014 году, 1,23 в 2015, 1,26 в 2016 году. Данный «застой» был связан с общеэкономическим падением российской экономики.

Однако стоит отметить, что в рамках мирового уровня строительства данный показатель не занимает даже 1% от общей доли выполненных строительных работ в сфере отрасли строительных услуг. Также необходимо учитывать, что за отчетный период мирового строительный рынок лишь нарастил свои объемы, вследствие чего в относительных величинах долевое участие российских компаний лишь снизилось.

Анализируя динамику за период с 2014 по 2016 год участия российских компаний в рамках мирового рынка строительных услуг, проанализируем также

структуру рынков данного показателя, для этого воспользуемся рисунком 5, на котором наглядно представлен данный показатель в разрезе по территориальному принципу.

В структурном разрезе можно увидеть, что наиболее значимым рынком для российских строительных компаний является рынок стран СНГ – 67,76% (908 млрд. долларов) в 2014 году, 51,53% (633 млрд. долларов) в 2015 году, 42,74% (539 млрд. долларов) в 2016 году. Как итог можно сказать. Что данный рынок является системным для российского рынка строительных услуг за рубежом, однако в силу падения уровня экономик стран СНГ за отчетный период несколько были сокращены и программы по строительству на данных территориях. Еще одно особенностью является тот факт, что более 60% работ от рынка были проведены в Беларуси.

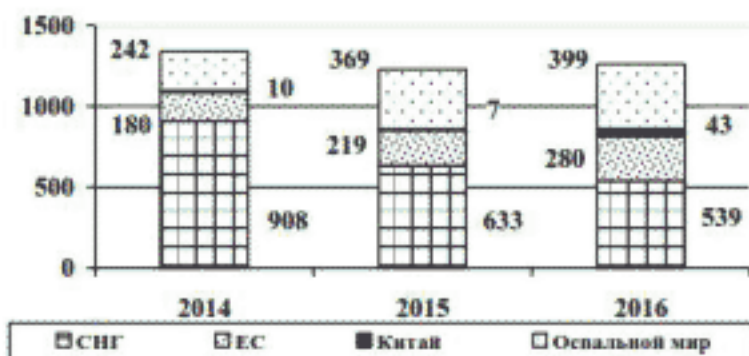


Рисунок 3 - Структура динамики строительных работ Российской Федерации за рубежом по территориальному признаку (млн. долл.) [6]

В то же время российские компании нарастили свое участие на рынке строительных услуг ЕС – 13,43% (180 млрд. долларов) в 2014 году, 17,83% (219 млрд. долларов) в 2015 году, 22,2% (280 млрд. долларов) в 2016 году. Что является положительным фактором в рамках диверсификации участия компаний на мировом рынке строительных услуг с одной стороны и высоким уровнем перспективности и капиталоемкости рынка ЕС с другой стороны.

Доля Китая на сегодняшний день незначительна в общей структуре предоставленных строительных услуг российскими компаниями, однако ей присуща положительная динамика – 0,75% (10 млрд. долларов) в 2014 году, 0,57% (7 млрд. долларов) в 2015 году, 3,41% (43 млрд. долларов) в 2016 году. Учитывая вышеприведенные данные о перспективах развития строительства в Китае, необходимо в дальнейшем увеличивать присутствие российских компаний на китайском рынке строительных услуг.

Также в значительной мере выросла доля остальных стран в общей структуре предоставленных услуг в сфере строительства – 18,06% (242 млрд. долларов) в 2014 году, 30,05% (369 млрд. долларов) в 2015 году и 31,64% (399 млрд. долларов) в 2016 году. К таким странам следует отнести в первую очередь Турцию и Монголию.

К основным недочетам развития отечественного участия в мировом рынке строительных услуг следует отнести:

- низкий уровень квалифицированности и отсутствие должного опыта строительных фирм в целом и кадрового персонала в частности;
- общеэкономическое падение темпов развития отраслей народного хозяйства РФ;
- высокую конкуренцию на мировом рынке строительных услуг.

В то же время, среди основных интересов российских компаний в рамках на мировом рынке строительных услуг, необходимо выделить следующие:

1) Завоевание рынка СНГ. Необходимо усиливать существующее влияние на данном рынке в рамках укрепления внешнеэкономических связей между странами, а также в силу географической близости расположения данных стран относительно Российской Федерации. К тому же участие в строительной сфере рынка Средней Азии, позволит развить сегмент строительной сферы регионов РФ сопредельных со странами Средней Азии.

2) Развитие долевого участия в строительной сфере стран Евросоюза. Учитывая высокую капиталоемкость строительного рынка ЕС, а также географическую близость данных стран относительно европей-

ской части Российской Федерации необходимо в краткосрочной перспективе усиливать влияние на данный рынок. Это позволит нарастить прибыль от экспорта строительных услуг с одной стороны, а с другой стороны повысит уровень опыта и квалифицированности занятых отечественных фирм и персонала в данном рынке.

3) Продвижение строительных услуг отечественного строительного сектора на рынках Китая и Индии. Учитывая прогнозные показатели развития рынка строительных услуг данных стран, необходимым является поступательное увеличение российского присутствия в данных секторах. Это обусловлено присутствием данных стран наряду с Россией в наднациональном союзе БРИКС, а с другой стороны географическая близость Китая дает преимущество России перед другими иностранными компаниями. К тому же усиление присутствия на рынке строительных услуг Китая, позволит развить региональную строительную отрасль Дальнего Востока.

Заключение. Как итог вышеприведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1) Мировой рынок строительных услуг – является перспективным и стремительно развивающимся сегментом мировой экономики. В последнее десятилетие темпы роста данного рынка в значительном мере превышают динамику роста общемирового ВВП. Нашей стране необходимо увеличивать качество предоставляемых услуг в данном сегменте рынка услуг с целью диверсификации экспортных доходов и насыщения Федерального бюджета.

2) На сегодняшний день темпы роста и долевое участие российских компаний на мировом рынке строительных услуг являются незначительными. В своей основе Россия присутствует на рынке строительных услуг СНГ (более 40% от общего числа предоставленных услуг в сфере строительства). Однако наблюдается динамика к расширению влияния на рынок ЕС (22%) и Китая (3,3%), что, безусловно, является положительным развитием в рамках диверсификации рынков сбыта.

3) Ключевым этапом развития отечественной сферы строительных услуг на сегодняшний день должно быть:

- укрепление позиций на строительном рынке стран СНГ и последующее завоевание новых позиций на данном рынке;
- усиление влияния на европейский рынок строительных услуг (в рамках географической близости европейской части РФ к ЕС, а также высокого уровня капиталоемкости данного рынка);

завоевание позиций на наиболее перспективных географической близости к Китаю, а также в условиях рынках строительных услуг – Китай и Индия (в силу партнерства в рамках БРИКС).

Библиографический список

1. FMI's Construction Outlook 2017 // fminet.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.fminet.com/wp-content/uploads/2017/07/Outlook_2017Q2_FINAL.pdf
2. Там же
3. GDP (current US\$) // worldbank.org [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?>
4. World Economic League Table 2018 Report // gcp.global [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gcp.global/uk/products/welt-2018>
5. Внешняя торговля Российской Федерации услугами // cbr.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/External_Trade_in_Services_2016.pdf
6. Там же

References

1. FMI's Construction Outlook 2017 // fminet.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.fminet.com/wp-content/uploads/2017/07/Outlook_2017Q2_FINAL.pdf
2. Там же
3. GDP (current US\$) // worldbank.org [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?>
4. World Economic League Table 2018 Report // gcp.global [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gcp.global/uk/products/welt-2018>
5. Vneshnyaya trgovlya Rossijskoj Federacii uslugami // cbr.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/External_Trade_in_Services_2016.pdf
6. Там же

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ МНОГОПРОФИЛЬНОЙ КЛИНИЧЕСКОЙ БОЛЬНИЦЫ

Трейман М.Г., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна

Юдин А.П., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна

Аннотация: В статье отражены основные аспекты работы медицинского учреждения и статистические показатели, характеризующие его экономическую, структурную и социальную эффективность. Данные представлены на примере Клинической больницы №122 им. В.Г. Соколова. Рассмотрены отечественный и зарубежный опыт деятельности учреждений здравоохранения – наиболее продвинутыми странами в этом направлении являются Япония, США, Германия, а в России большое количество нерешенных проблем в сфере здравоохранения, связанных с финансированием, ресурсами и персоналом. В статье проанализированы источники финансирования, а также показатели себестоимости, доходов и степени износа основных фондов организации.

Ключевые слова: здравоохранение, экономическое развитие лечебных учреждений, медико-экономическая эффективность работы больницы, высокотехнологичная медицинская помощь.

Abstract: The article describes the main aspects of work of medical institutions, and statistical indicators of its economic, structural and social efficiency. Data are presented on the example of Clinical hospital №122 them. V. G. Sokolov. Considered domestic and foreign experience of activity of establishments of health care, the most advanced countries are Japan, USA, Germany, and in Russia a large number of unsolved problems in healthcare related to funding, resources and personnel. The article analyzes the sources of funding, and indicators of cost, income, and the degree of wear of fixed assets of the organization.

Keywords: health care, economic development, hospitals, medical and economic efficiency of hospitals, high-tech medical care.

В настоящее время система здравоохранения Российской Федерации требует значительных корректировок – должна кардинально измениться система управления не только в части нормативно-правовых актов, но и в каждом отдельном лечебном учреждении. Изменения должны касаться организационной структуры, методов

управления, создания ключевых показателей деятельности, информативной отчетности на всех уровнях, инновационных механизмов деятельности.

Основные задачи здравоохранения, сформированные на основе передовых потребностей населения, представлены на рис. 1.



Рисунок 1 - Задачи здравоохранения в Российской Федерации [1]

Каждое из представленных направлений является одинаково важным и приоритетным, так как обеспечивает комплексное развитие здравоохранения в России.

Дадим определение процессу управления здравоохранением – это деятельность учреждений здравоохранения, которые систематизированы и используют комплексный подход с помощью методов и механизмов развития и позволяют достигать экономического результата [2]. Для определения комплекса методов необходимо выявить основные проблемы учреждений с экономических позиций, позволяющих получать прибыль, более полно реализовать ресурсный потенциал на всех иерархических уровнях.

Проблемы учреждений сводятся к следующему [3,4]:

1. Не достаточное количество объемов по обязательному медицинскому страхованию Санкт-Петербурга на 2017 г.;

2. Оказание помощи сверх утвержденных объемов по обязательному медицинскому страхованию не оплачиваются: убытки покрываются за счет внебюджетных средств;

3. Корректное использование медикаментов и прочих расходов по конкретному источнику финансирования.

Эффективность работы медицинского учреждения складывается из следующих показателей [5]:

1) Социальных (отражают показатели здоровья населения, количества нетрудоспособных граждан и временно нетрудоспособных граждан), оценка данных показателей проводится на макроуровне и попадает в отчеты и доклады, на основе этих показателей принимаются управленческие решения.

2) Структурных (определяется по типам медицинской помощи – стационарная, скорая, амбулаторная,

поликлиническая), проводится на уровне региона и муниципального округа.

3) Медико-экономических (результаты медицинской и лечебной деятельности непосредственно связаны с экономическим результатом – получением

прибыли). Оценка проводится на уровне каждого отдельного учреждения здравоохранения.

Зарубежный опыт расходов и объемов рынка представлен на рисунке 2.

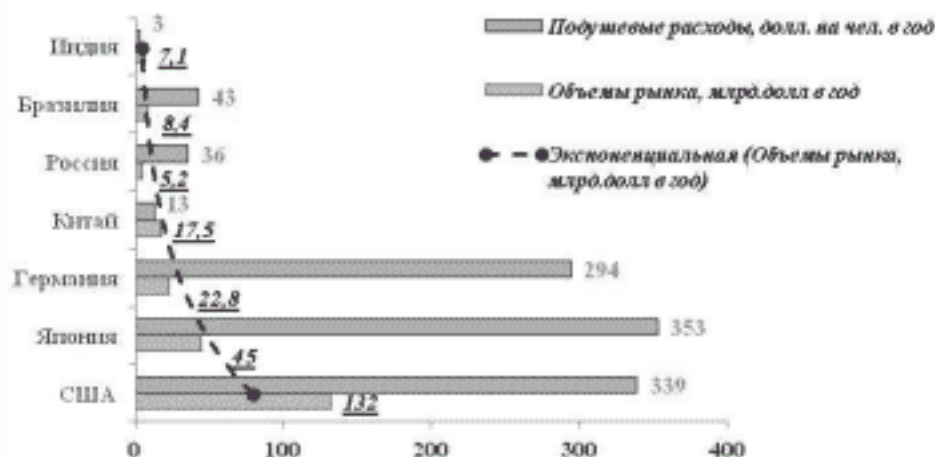


Рисунок 2 - Экономические характеристики зарубежных стран

Согласно данным графика, наибольший вклад в здравоохранение вносят такие страны как США (339 долл. на чел.), Япония (353 долл. на чел.), Германия (294 долл. на чел.) - в этих странах государство оказывает наиболее значимую экономическую поддержку больничному сектору. Российская Федерация по обес-

печению находится в середине списка, поэтому отметим, что есть над чем работать в этом направлении.

В качестве объекта исследования рассмотрим Федеральную клиническую больницу №122 им. В.Г. Соколова в Санкт-Петербурге. Основные показатели ее экономической деятельности представлены ниже на рис. 3.

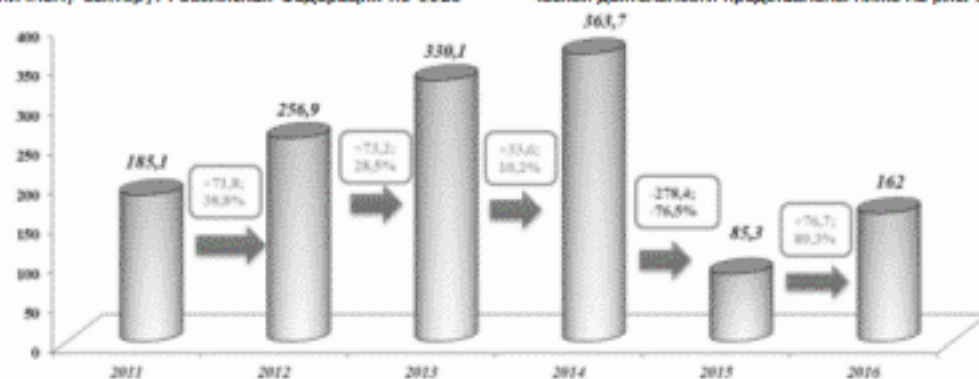


Рисунок 3 - Общие данные по финансированию больницы в динамике с 2011 -2016 года

Согласно полученным результатам, финансирование следуя тенденциям, вернулось в исходное положение относительно 2011 года, что связано с общим

экономическим кризисом и недостаточностью общего финансирования больницы.

Износ всех основных средств представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Состояние основных средств ГБУЗ №122

№ п/п	Средства	Износ (%)
1	Медицинское оборудование	67
2	Медицинские инструменты	88
3	Здания	26
4	Бытовая техника	79
5	Вычислительная техника	88
6	Мебель	93
7	Автотранспорт	62
8	Прочее оборудование	93
Средний показатель		75

Средний показатель износа по учреждению составляет 75%, основной вклад в этот показатель вносит мебель и вычислительная техника, а также инструменты и оборудование-это связано с принципом максимально полно использовать оборудование.

Основным критерием «успешности» лечебного учреждения является возможность оказания высокотехнологичной медицинской помощи, показатели по больнице №122 представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Высокотехнологичная медицинская помощь за 2015-2017 год

Наименование	Факт на 2017г.	Выполнено в 2016г	Норматив затрат	Затраты КБ-122 на квоту 2016г, т.руб.		Выполнено в 2015г. (кол. Квот)	Затраты КБ-122 на квоту 2015г, т.руб.	
	(кол. Квот)	(кол. Квот)	тыс.руб.	(от...до)			(от...до)	
Итого:	2 593	2 673				3 761		
Абдоминальная хирургия	5	7	179,69	145,5	415,9	30	57,8	352,9
Гинекология	37	81	154,8-182,9	72,6	161,7	64	60,8	167,3
Нейрохирургия	103	104	190,3-262,8	85,3	319,1	105	82,03	412,2
Онкология	272	277	199,9-337,8	47,3	523,4	206	60,8	406,1
Онкология (Брахи-терапия)	147	147	245,4	228,3	668,4	98	136	615
ЛОР	30	30	117,2	71,1	108,1	27	52,5	110,8
ЛОР (кохлеары)	151	151	1 244,70	1 402,60	1 407	140	1247	1290,9
Офтальмология	278	278	86,1-124,2	43,9	300,7	303	43,9	101,9
Торакальная хирургия	55	60	170,1	98,5	243,3	54	81	234,7
Травматология	454	461	134,9-242,6	51,9	338,1	343	47,3	335,8
Урология	106	112	120,1-147,0	43,7	167,6	102	54,1	216
Эндокринология	40	40	93,3	41	104,4	31	37,8	75,9

В больнице наиболее значимые виды медицинских работ проводятся в отделениях онкологии, травматологии и офтальмологии, но при этом наибольшие затраты в отделении отолорингологии связаны с за-

купками дорогостоящих материалов – слуховых аппаратов (кохлеаров).

Доходы медицинского учреждения по всем филиалам многопрофильной клинической больницы представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Доходы за медицинские услуги в разрезе подразделений больницы, млн.руб.

Наименование	2015	2016	Динамика (%)
Стационар	568,3	648,9	14,1
Диагностика	489,4	512,3	4,6
Центральная поликлиника	162,53	165,5	1,8
Промышленная поликлиника	48,6	51	4,9
Филиал Валдай	2	7,6	3,8

Наибольшую прибыль для организации составляет стационарное отделение и диагностический комплекс, эту зависимость обуславливают 2 фактора: наличие современного удобного диагностического оборудования, позволяющего быстро и точно определить про-

блемы пациента и поставить диагноз, а также уровень сервиса в учреждении, привлекающий пациентов выбирать для лечения именно эту больницу.

Основные виды оборудования представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Основное оборудование, используемое в Медсанчасти №122

Название оборудования	Ориентировочная стоимость, млн.руб.	Сроки обновления
Лапароскопическое оборудование	15	1 раз в 3 года
Гамма-камера	26	1 раз в 5 лет
Томограф УЗИ	47	1 раз в год
Рентген	23	1 раз в год
Маннограф	16	раз в полгода
Томограф (МРТ)	115	раз в полгода

Оборудование в клинике используется следующим образом: его стараются наиболее полно использовать в короткий срок, то есть в полной мере применить весь его потенциал и производственную мощность, а затем провести покупку нового оборудования, либо аренду его в лизинг.

Фактические расходы по видам финансирования представлены на графике рис. 4.

Наибольшая себестоимость в разрезе источников финансирования зафиксирована с 2015-2016 гг. и

характерна для внебюджетных фондов и государственного заказа, то есть либо отдельного государственных вложений и платных услуг.

К основным управленческим принципам работы учреждения относятся: поддержание качества услуг любой ценой, несмотря на недостаток бюджетного финансирования за счет вложения внебюджетных средств в деятельность учреждения.

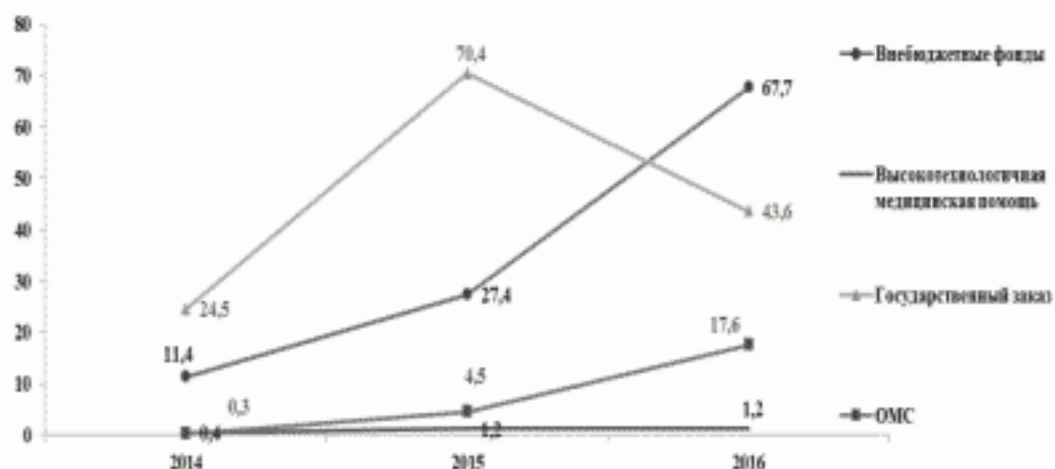


Рисунок 4 - Фактические расходы учреждения, млн. руб.

Таким образом, для успешного экономического развития учреждения, необходимо следовать современным управленческим принципам, помимо этого создание инновационных процессов деятельности в сфере здравоохранения даст новый толчок развития экономических аспектов для лечебного учреждения.

Опыт Медсанчасти №122 показывает, что основным критерием движения вперед больницы – является современное оборудование, позволяющее оказывать высокотехнологическую медицинскую помощь больным.

Библиографический список

1. Уйба В.В. Медико-экономическая эффективность сети лечебно-профилактических учреждений / Экономика здравоохранения. – 2010. – № 5-6. – С. 45-56.
2. Зобнин Ю. А., Николенко Т. А. Информационные системы и технологии в экономике, здравоохранении и образовании: монография / М-во образования и науки Рос. Федерации, ФГБОУ ВО - Тюмень: ТИУ, 2016. – 169 с.
3. Hough D.E. Irrationality in health care : what behavioral economics reveals about what we do and why: Stanford economics and finance, cop. 2013. – XVII, 291 с.
4. Куркина М. П., Власова О. В., Наджафова М. Н. Методические основы ценообразования в здравоохранении: методическое пособие – Курск: КГМУ, 2013. – 37 с.
5. Зенина Л. А., Шешунов И. В., Чертухина О. Б. Экономика и управление в здравоохранении: учебник: для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования - Москва: Академия, 2014. – 207 с.

References

1. Ujba V.V. Mediko-ehkonomicheskaya ehffektivnost' seti lechebno-profilakticheskikh uchrezhdenij / EHkonomika zdoravooxraneniya. – 2010. – № 5-6. – S. 45-56.
2. Zobnin YU. A., Nikolenko T. A. Informacionnye sistemy i tekhnologii v ehkonomike, zdavooxranenii i obrazovanii: monografiya / M-vo obrazovaniya i nauki Ros. Federacii, FGBOU VO - Tyumen': TIU, 2016. – 169 s.
3. Hough D.E. Irrationality in health care : what behavioral economics reveals about what we do and why: Stanford economics and finance, cop. 2013. – XVII, 291 s.
4. Kurkina M. P., Vlasova O. V., Nadzhafova M. N. Metodicheskie osnovy cenoobrazovaniya v zdavooxranenii: metodicheskoe posobie – Kursk: KGMU, 2013. – 37 s.
5. Zenina L. A., SSheshunov I. V., CHertuhina O. B. EHkonomika i upravlenie v zdavooxranenii: uchebnik: dlya studentov obrazovatel'nykh uchrezhdenij srednego professional'nogo obrazovaniya - Moskva: Akademiya, 2014. – 207 s.

СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ВНУТРИ ЕАЭС

Фадеева И.А., к.э.н., профессор, Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации

Аннотация: В статье на основе статистических данных федеральной службы государственной статистики, федеральной таможенной службы РФ, Всемирного банка, Евразийского банка развития, статистических, аналитических материалов и публикуемых отчетов Центра интеграционных исследований ЕАБР произведена оценка уровня интеграции стран-членов ЕАЭС, показаны внешние и внутренние факторы, сдерживающие интеграционные процессы и препятствующие углублению интеграции, показаны направления углубления интеграции. Сделан вывод о наличии новых возможности для развития интеграционных процессов.

Ключевые слова: ЕАЭС, интеграционные процессы, углубление интеграции; проблемы интеграции, сдерживающие факторы интеграции.

Abstract: In article on the basis of statistical data of Federal state statistics service, Federal customs service of the Russian Federation, world Bank, Eurasian development Bank, statistical, analytical materials and published reports of the EDB Centre for integration studies to evaluate the level of integration of member countries of the EEU are shown the internal and external factors constraining the integration process and hinder the deepening of integration, shows the direction of deepening integration. The conclusion about the presence of new opportunities for the development of integration processes.

Keywords: The EEU integration processes, deepening of integration; problems of integration constraints integration.

Введение

Целями интеграции стран-членов ЕАЭС – крупнейшего интеграционного объединения, является достижение устойчивого роста национальных экономик и повышение уровня жизни населения за счет углубления промышленной и сельскохозяйственной кооперации и стимулирования роста выпуска совместно произведенной продукции с использованием потенциала эффективного и взаимовыгодного сотрудничества. В мире существует огромное количество интеграционных объединений стран как близких, так и различающихся по уровню своего экономического развития. Формирование интеграционных объединений стран имеет общие закономерности, в том числе, для всех интеграционных объединений характерно одновременное проявление интеграционных и дезинтеграционных процессов, проявляющихся в разных формах. Не является исключением и евразийский экономический союз, испытывающий в настоящее время сложности в своем развитии. Напряжения в отношениях и некоторые противоречия стран-членов ЕАЭС, возникающие периодически в разные периоды (Воронина, 2013), обострились в конце 2016 – начале 2017 гг. В условиях сложной геополитической обстановки в мире и нарастающего противостояния России и США, вопросы актуальности углубления интеграции и развития взаимовыгодного сотрудничества стран-членов ЕАЭС, углубления промышленной и сельскохозяйственной кооперации, развития экспортного потенциала, повышения инновационно-инвестиционной активности с целью достижения устойчивого экономического роста поднимаются на новый более высокий уровень.

Анализ интеграционных процессов и факторов, сдерживающих интеграцию в данной статье проведен на основе статистических материалов федеральной службы государственной статистики, федеральной таможенной службы РФ, Всемирного банка, Евразийского банка развития, статистических данных, аналитических материалов и публикуемых отчетов Центра интеграционных исследований ЕАБР.

Анализ уровня интеграции внутри ЕАЭС

Государствами-членами ЕАЭС в настоящее время являются Российская Федерация, Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика с общей численностью населения более 183,2 млн. человек, территорией, составляющей 14% мировой суши, ВВП в объеме 1460,5

млрд. долл. США в 2016 году, в том числе ВВП России 1267,8 млрд. долл. США (ЦИИ ЕАБР, 2017).

Евразийский экономический союз, развившийся из Таможенного союза стран СНГ, изначально обладал рядом преимуществ, к которым относят: опыт совместного хозяйствования со времен существования СССР (Андропова, 2016), исторически сложившиеся экономические связи и наличие единого транспортного и энергетического комплексов, наличие общей истории и понимания национальных культур, отсутствие языкового барьера за счет сохранения достаточно большой роли русского языка (Буторина, Захаров, 2015), тем не менее, испытывает сложности в развитии интеграционных процессов.

Одним из основных показателей интеграции является объем взаимной торговли стран-участниц интеграционного объединения. В течение 2015 и 2016 годов отмечено продолжение сокращения торгового оборота внутри ЕАЭС. В 2016 году объем взаимной торговли стран-членов ЕАЭС сократился на 6,7% и составил 42,6 млрд. долл. США, что значительно лучше показателей 2015 года, когда взаимная торговля в стоимостном выражении сократилась на 25,5% в сравнении с 2014 годом. В 2016 году внутренний экспорт незначительно увеличен в Беларуси и Кыргызстане, значительный спад внутреннего экспорта – в Казахстане. Внутренний импорт значительно сократился в Кыргызстане, Казахстане и Беларуси. Рост взаимной торговли Армении объясняется эффектом низкой базы (рис. 1).

Причинами сокращения объемов торговли стали:

- отрицательная динамика ВВП и промышленного производства двух крупнейших стран ЕАЭС – Республики Беларусь и Российской Федерации;
- снижение курсов национальных валют к доллару США, что сказалось на стоимостных показателях объемов торговли;
- сохранение и продление режима санкций в отношении России, имеющей крупнейшую экономику среди стран ЕАЭС;
- значительная доля энергоресурсов в объеме торговли ЕАЭС при снижении цен на энергоресурсы.

Другим важным показателем состояния интеграционных процессов является динамика взаимных накопленных прямых инвестиций. Динамика взаимных накопленных ПИ в общем объеме накопленных инвестиций в 2016 году возросла с 3,2% до 3,7% и составила 18 млрд. долларов США, оставалась при этом ниже уровня 2015 года на 37%, а с пикового 2012 до 2015 года объем накопленных взаимных ПИИ стран

ЕАЭС снизился на 14,3%. Основной причиной такого заметного снижения данного показателя является

обесценение ранее созданных активов вследствие девальвации национальных валют.

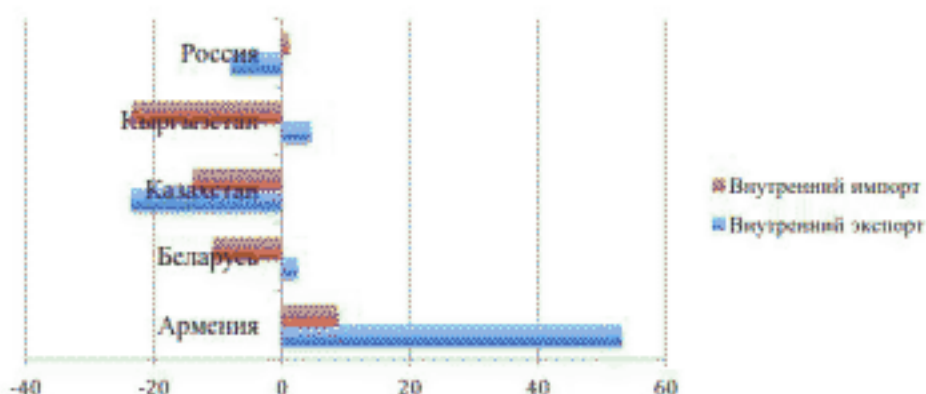


Рисунок 1 - Изменение взаимной торговли стран-членов ЕАЭС в 2016 году относительно 2015 года, проценты

Факторы, сдерживающие интеграционные процессы внутри ЕАЭС

Сдерживающие факторы интеграционных процессов внутри ЕАЭС носят как внешний, так и внутренний характер.

Главным сдерживающим фактором на данном этапе является обострение политического кризиса России с США и странами Запада (Лагутина, 2015). Накладывающиеся геополитической напряженности Российской Федерации, прежде всего с США при новой администрации, которое осложняет отношения России с США и ЕС, оказывает косвенное влияние на сотрудничество со странами-членами ЕАЭС. Так, Белоруссия и Казахстан четко обозначили свои намерения в сохранении тесных экономических контактов с ЕС, не намерены отказываться от своей многовекторной политики (Гущин, 2016). Причины такой политики лежат не только в области геополитики, но прежде всего, в области экономики.

Примером расхождения интересов внутри ЕАЭС между Казахстаном, Кыргызстаном и Россией стали односторонние санкции, которые Россия в декабре 2015 года ввела в отношении Турции, в то время как Казахстан и Кыргызстан поддерживали тесные экономические связи с Турцией и не выразили желания их терять.

Кроме того, в Казахстан транзитом через Россию поступали украинские продовольственные товары, а после введения Российской Федерацией эмбарго на эти товары из Украины, Казахстан вынужден был искать и прокладывать новый транзитный маршрут для украинских товаров.

Обострение отношений России и Республики Беларусь было вызвано реэкспортом и контрабандой запрещенных к ввозу на территорию Российской Федерации товаров из стран ЕС после введения Россией эмбарго. Введение Россией эмбарго привело не только к изменению объемов поставок, но и почти полной переориентации республики Беларусь на российский рынок, фактически замещая импорт в Россию санкционных товаров из дальнего зарубежья по поддельным документам либо с указанием Казахстана как страны назначения. К примеру, по данным Федеральной таможенной службы и аналитических отчетов Евразийской экономической комиссии импорт Белоруссией молока и сливок несущихся увеличился в 987,5 раз в сравнении с 2010 годом (с 56 тонн до 55,3 тыс. тонн), сыров и творога в 4,5 раза (с 310 тонн до 2,3

тыс. тонн), пахты, йогурта и кефира в 425 раз (с 0,4 тонны до 170 тонн), сливочного масла в 7 раз (с 1,7 тонны до 12 тонн). Основным же экспортером молочной продукции республики Беларусь является Россия, доля которой в общем физическом объеме экспорта молочной продукции в 2015 году составила 94% (50,5% в 2010 году), доля молока и молочной продукции с 2014 г. по 2016 г. выросла с 49% до 75,5%, продуктов переработки мяса и рыбы, удельный вес которых составил 58%. Также вдвое увеличилась доля овощей, мяса и мясopодуlков.

Природой возникновения факторов, препятствующих или замедляющих интеграционные процессы, так называемых «проблем роста» ЕАЭС, по мнению министра по промышленности и агропромышленному комплексу ЕЭК Сергея Сидорова, прежде всего, является пробелы в Договоре ЕАЭС «либо нормы, позволяющие применять в одностороннем порядке национальное законодательство на временной основе (это так называемые изъятия, предусмотренные Договором о ЕАЭС)». В настоящее время, Договор ЕАЭС имеет изъятия, допускающие принятие односторонних норм на национальном уровне. Кроме того, закрепленное в Договоре проведение согласованной (скоординированной), а не единой промышленной и агропромышленной политики препятствует наращиванию объемов взаимной торговли, выравниваю условий конкуренции, углублению кооперации и росту объемов производства (ЕАЭС, 2016).

Другими значимыми факторами внутреннего характера, сдерживающими интеграционные процессы внутри ЕАЭС, с нашей позиции, являются:

- низкая инвестиционная активность и сокращение частных инвестиций в основной капитал, в модернизацию производств;
- снижение инновационной активности;
- сокращение реальных доходов населения, особенно сильное в Республике Беларусь и Российской Федерации, снижение уровня жизни и сокращение расходов домашних хозяйств на конечное потребление, что в свою очередь, значимо влияет на снижение темпов роста ВВП.

Заключение

Для преодоления существующих барьеров и препятствий между странами, повышение инновационной активности национальных предприятий, наращивания промышленной кооперации и реализации совместных

инвестиционных проектов в рамках ЕАЭС разработан и приняты "Основные направления промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС", для углубления кооперации в области агропромышленной политики и стимулирования роста выпуска совместно произведенной сельскохозяйственной продукции с использованием потенциала эффективного и взаимовыгодного сотрудничества экономической комиссией ЕАЭС разработана "Концепция согласованной (скоординированной) агропромышленной политики государств-членов ТС и Единого экономического пространства", ведется работа по созданию единого рынка государственных заказов. Новые возможности для углубле-

ния интеграции, развития и применения интеграционных инструментов дает политика экспортоориентированного импортозамещения, реализуемая Россией, принять участие в которой предложено всем странам-членам ЕАЭС.

Договор о создании ЕАЭС подписан всего три года назад и в настоящее время интеграционное объединение переживает «проблемы роста», осложненные и обостренные политическим кризисом России с США и ЕС, в то время как процессы интеграции характеризуются определенной инерцией, в связи с чем, выявление эффектов интеграции следует ожидать в средне- и долгосрочном периоде.

Библиографический список

1. Андропова, И.В. (2016). Евразийский экономический союз: потенциал и ограничения для регионального и глобального лидерства // Вестник международных организаций. – 2016. – № 2. – с. 7-23.
2. Буторина, О. В., Захаров, А. В. (2015). О научной основе евразийского экономического союза // Евразийская Экономическая Интеграция. 2015. №2 (27) С.52-68.
3. Винокуров, Е.Ю. (2016) Евразийский экономический союз без эмций. Вопросы экономики, 12, с. 43-60
4. Винокуров, Е.Ю. (2015) Евразийский экономический союз будет способствовать импортозамещению // Практика интеграции ЕЭИ – № 1. – 2015. – с. 90-94.
5. Воронина, Т.В. (2013). Интеграция и дезинтеграция как проявление внутренних противоречий интеграционной системы // TERRA ECONOMICUS. 2013. № 1-2, т. 11. С. 119-123
6. Гушчин, А. В. (2016). Евразийское пространство – основные интеграционные тренды http://newknowledge.ru/articles/evraziyskoe-prostranstvo-osnovnye-integracionnye-trendy/?sphrase_id=135
7. Государственная Дума РФ (2017) [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=114141-7](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=114141-7)
8. Договор о Евразийском экономическом союзе (2014) <http://economy.gov.ru/mines/about/structure/depSNG/agreement-eurasian-economicunion>
9. ЕАБР (2017) Евразийский банк развития. Годовой отчет 2016 https://eabr.org/upload/iblock/c3d/GO_21_07_2017_RU.pdf
10. ЕЭК (2014). Анализ стратегий интеграционного сотрудничества (моделей реализации интеграционного потенциала) наиболее известных интеграционных объединений мира // Евразийская экономическая комиссия. – М., 2014. – 33 с.
11. ЕЭК (2015) Основные направления промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза www.eurasiancommission.org
12. ЕЭК (2017). ЕЭК готовит страны Союза к импортозамещению <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/22-05-2017-1.aspx>.
13. Концепция согласованной (скоординированной) агропромышленной политики государств-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства (2013). Доступно на: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Lists/EESCDocs/635055949507925323.pdf>.
14. Лагутина, М.Л. (2015). ЕС и ЕАЭС: проблемы и перспективы сотрудничества в современных геополитических реалиях // Управленческое консультирование. 2015. № 11. С. 124-137.
15. ЦИИ ЕАБР (2016) Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ – 2016. Доклад № 39. Санкт-Петербург: ЦИИ ЕАБР. Доступно на: http://eabr.org/r/research/centre/projects/CI/Invest_monitoring/.
16. ЦИИ ЕАБР (2017). Евразийская экономическая интеграция. – СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2017. – 88 с.
17. Чернавская, Е. (2017). Оборот санкционной продукции, ввозимой из стран ЕАЭС, может быть запрещен ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/news/1095278/#ixzz4os8AFyGC>
18. Хейфец Б., Либман А. (2008) Корпоративная интеграция: альтернатива для постсоветского пространства. Москва: ЛИБРОКОМ.
19. Шадурской, В.Г. (2009). Интеграционные и дезинтеграционные тенденции на постсоветском пространстве // Вестн. Белорус. гос. ун-та. Сер. 3: История. Философия. Политология. Психология. Экономика. Право. 2009. № 1.
20. Шкуренко, А.В. (2015). Формирование общего аграрного рынка в ЕС: уроки для евразийского экономического союза // Евразийская Экономическая Интеграция. 2015. №4 (29). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-obshchego-agrarnogo-rynka-v-es-uroki-dlya-evraziyskogo-ekonomicheskogo-soyuza> (дата обращения: 27.07.2017).
21. Barrett, C. V. (2005). Market Integration: In The New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd edition, ed. Lawrence E. Blume and Steven N. Durlauf, (London: Palgrave Macmillan)
22. The World Bank (2017) <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?view=chart>

References

1. Andronova, I.V. (2016). Evrazijskij ehkonomicheskij sojuz: potencial i ogranicheniya dlya regional'nogo i global'nogo liderstva // Vestnik mezhdunarodnyh organizacij. – 2016. – № 2. – с. 7-23.
2. Butorina, O. V., Zaharov, A. V. (2015). O nauchnoj osnove evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza // Evrazijskaya EHkonomicheskaya Integracija. 2015. №2 (27) S.52-68.
3. Vinokurov, E.YU. (2016) Evrazijskij ehkonomicheskij sojuz bez ehmoctj. Voprosy ehkonomiki, 12, s. 43-60
4. Vinokurov, E.YU. (2015) Evrazijskij ehkonomicheskij sojuz budet sposobstvovat' importozameshcheniyu // Praktika integracii EEI – № 1. – 2015. – с. 90-94.
5. Voronina, T.V. (2013). Integracija i dezintegracija kak proyavlenie vnutrennih protivorechij integracionnoj sistemy // TERRA ECONOMICUS. 2013. № 1-2, t. 11. S. 119-123
6. Gushchin, A. V. (2016). Evrazijskoe prostranstvo – osnovnye integracionnye trendy http://newknowledge.ru/articles/evraziyskoe-prostranstvo-osnovnye-integracionnye-trendy/?sphrase_id=135

7. Gosudarstvennaya Duma RF (2017) [http://esozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=114141-7](http://esozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=114141-7)
8. Dogovor o Evrazijskom ehkonomicheskom soyuze (2014) <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depSNG/agreement-eurasian-economicunion>
9. EABR (2017) Evrazijskiy bank razvitiya. Godovoy otchet 2016 https://eabr.org/upload/iblock/c3d/GO_21_07_2017_RU.pdf
10. EEHK (2014). Analiz strategii integratsionnogo sotrudnichestva (modelej realizatsii integratsionnogo potentsiala) nalibolee izvestnykh integratsionnykh ob'edinenij mira // Evrazijskaya ehkonomicheskaya komissiya. – M., 2014. – 33 s.
11. EEHK (2015) Osnovnye napravleniya promyshlennogo sotrudnichestva v ramkah Evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza www.eurasiancommission.org
12. EEHK (2017). EEHK gotovit strany Soyuzak importozameshcheniyu <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/22-05-2017-1.aspx>.
13. Koncepciya soglasovannoj (skoordinirovannoj) agropromyshlennoj politiki gosudarstv-chlenov Tamozhennogo soyuza i Ednogo ehkonomicheskogo prostranstva (2013). Dostupno na: <http://www.eurasiancommission.org/m/Lists/EECDocs/635055949507925323.pdf>.
14. Lagutina, M.L. (2015). ES i EAHS: problemy i perspektivy sotrudnichestva v sovremennykh geopoliticheskikh realiyah // Upravlencheskoe konsul'tirovanie. 2015. № 11. S. 124–137.
15. CII EABR (2016) Monitoring vzaimnykh investitsij v stranah SNG – 2016. Doklad № 39. Sankt-Peterburg: CII EABR. Dostupno na: http://eabr.org/r/research/centre/projectsCII/invest_monitoring/.
16. CII EABR (2017). Evrazijskaya ehkonomicheskaya integratsiya. – SPb.: CII EABR, 2017. – 88 s.
17. Chernyavskaya, E. (2017). Oborot sanktsionnoj produkcii, vvozimoj iz stran EAHS, mozhet byt' zapreshchen GARANT.RU: <http://www.garant.ru/news/1095278/#bzz4os8AFyGC>
18. Hejfec B., Libman A. (2008) Korporativnaya integratsiya: al'ternativa dlya postsovetskogo prostranstva. Moskva: LIBROKOM.
19. SHadurskiy, V.G. (2009). Integratsionnye i dezintegratsionnye tendentsii na postsovetskom prostranstve // Vestn. Belarus. gos. un-ta. Ser. 3: Istoriya.Filosofiya. Politologiya. Psihologiya. EHkonomika. Pravo. 2009. № 1.
20. SHkurenko, A.V. (2015). Formirovanie obshchego agrarnogo rynka v ES: uroki dlya evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza // Evrazijskaya EHkonomicheskaya Integratsiya. 2015. №4 (29). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-obshchego-agrarnogo-rynka-v-es-uroki-dlya-evraziyskogo-ekonomicheskogo-soyuza> (data obrashcheniya: 27.07.2017).
21. Barrett, C. B. (2005). Market Integration: In The New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd edition, ed. Lawrence E. Blume and Steven N. Durlauf, (London: Palgrave Macmillan)
22. The World Bank (2017) <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?view=chart>

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ЕЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Юртаева Е.В., МГУ им. Н.П. Огарева

Саранцева Е.Г., к.э.н., доцент, преподаватель, МГУ им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье рассматривается роль бухгалтерской отчетности в современном мире, проблемы перехода на МСФО, а также понятие финансового анализа и подходы и методики оценки финансового положения организации.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, международные стандарты, платежеспособность, финансовый анализ.

Abstract: The article observes the role of accounting in the modern world, the problems of transition to IFRS and the concept of financial analysis as well as approaches and methods of assessing the organization financial state.

Keywords: financial statement, international standards, solvency, liquidity, financial analysis.

В условиях рыночных отношений резко возрастает значение достоверной и объективной бухгалтерской отчетности, так как анализ ее показателей позволяет определить истинное имущественное и финансовое положение организации.

С целью получения наиболее полного представления о возможностях и роли бухгалтерской отчетности в современном мире, дадим определение данному понятию:

Бухгалтерская (финансовая) отчетность — это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и результатах ее хозяйственной деятельности, формируемая на основе данных бухгалтерского (финансового) учета.

Посредством бухгалтерской (финансовой) отчетности реализуется основная задача бухгалтерского учета — формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении и представление этой информации внутренним и внешним пользователям. Для удовлетворения общих потребностей заинтересованных пользователей бухгалтерская отчетность содержит информацию о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

Для того, чтобы отчетные показатели были понятны заинтересованным пользователям любого государства, они должны быть сформированы по единым мировым правилам. О необходимости создания общепринятых стандартов бухгалтерской (финансовой) отчетности заговорили в начале 1900-х гг., с тех пор было предпринято несколько попыток унификации правил формирования отчетных показателей. В результате сформировалось три альтернативных свода документов, претендовавших на роль мировых регуляторов отчетности: американские общепринятые принципы учета (Generally Accepted Accounting Principles, GAAP); директивы Европейского союза; Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)1.

«На сегодняшний день в России МСФО уже является официальным документом. Следует отметить, что перед российскими организациями, заинтересованными в привлечении зарубежных инвесторов, выходе на международные рынки капитала, установлении партнерских отношений с иностранными контрагентами, стоит задача практического применения МСФО для составления финансовой отчетности. Иностранная компания, действующая на российском рынке, и российским организациям с иностранными инвестициями также необходима финансовая отчетность, составленная в соответствии со стандартами, понимаемыми иностранными инвесторами.» [7]

«Гармонизация правил учета и отчетности является необходимой предпосылкой и условием для развития интеграционных процессов.

Тем не менее, все же существуют некоторый ряд проблем применения МСФО:

1. Отсутствие качественного и доступного программного обеспечения для составления отчетности по МСФО.

2. Нехватка качественного преподавания (учебных центров) по МСФО. Особенно данная проблема актуальна для регионов России.

3. Недостаток квалифицированных кадров, как с позиции работодателей, так и с позиции компаний - заказчиков услуг по МСФО.

4. Менталитет российских бухгалтеров. Многие специалисты отмечают, что бухгалтерам трудно перестроиться с осуществления бухгалтерского и налогового учета по жестко регламентированным нормам на соответствие принципам МСФО.

5. Высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО.

6. Высокая стоимость услуг аудиторских и консалтинговых компаний.» [7]

«Многие российские эксперты отметили, что МСФО накладывают существенные требования к раскрытию информации, которая в глазах значительного числа собственников и руководства компаний составляет коммерческую тайну. Другая часть российских экспертов указала, что в компаниях, где отчетность по МСФО составляется по требованию законодательства, подход такой же, как и к российской отчетности — во многом формальный. Соответственно, считать такую отчетность соответствующей МСФО нельзя.» [7]

Также бухгалтерская отчетность является информационной базой финансового анализа, результаты которого используются для управления финансово-хозяйственной деятельностью организации, для оценки эффективности деятельности ее руководства, для выбора направлений инвестирования капитала. Финансовый анализ может выступать в качестве инструмента прогнозирования отдельных показателей и финансовой деятельности в целом.

Финансовая оценка деятельности предприятий возникла и развилась как оценка согласно сведениям бухгалтерского учета и бухгалтерской финансовой отчетности. Сейчас анализ вышел из рамок материалов, ограниченных бухгалтерской отчетностью. В настоящий период финансовый анализ базируется на применении финансовых данных о работе организации. Тем не менее основой для оценки деятельности предприятия по-прежнему остается периодическая бухгалтерская отчетность.

Наиболее универсальной формой бухгалтерской отчетности является бухгалтерский баланс. Бухгалтерский баланс — форма отчетности, с помощью которой в интересах пользователей представляется информация об имущественном и финансовом положении организации на определенный момент времени.

Анализ экономического положения может быть осуществлена с краткосрочной и долгосрочной перспективы. При краткосрочной перспективе говорят о ликвидности и платежеспособности коммерческой организации, во долгосрочной - о ее финансовой устойчивости.

При изучении вопроса оценки финансового состояния предприятия по данным бухгалтерского баланса были рассмотрены методики следующих авторов: Г.В. Савицкой, Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкиной, А.Д. Шеремета, В.В. Ковалева и О.Н. Волковой.

Имущественное положение предприятия характеризуется формированием и использованием средств (активов) и источниками их формирования (пассивов). Эти данные указаны в балансе предприятия.

В соответствии с методикой оценки Г.В. Савицкой финансовое состояние предприятий находится в зависимости от оптимального соотношения собственного и заемного капитала (60% собственного капитала / 40% заемного). Выработка правильной финансовой стратегии в этом вопросе поможет многим предприятиям повысить эффективность своей деятельности [4, с. 610].

В оценке имущественного положения предприятия Ковалев В.В. и Волкова О.Н., кроме оценки динамики и структуры имущества и источников формирования имущества, выделяют анализ наиболее значимых статей бухгалтерского баланса (анализ использования основных средств, запасов, дебиторской задолженности, денежных средств и т.д.) [2, с. 149].

Скамай Л.Г. и Трубочкина М.И. считают, что анализ имущественного состояния непосредственно по балансу — процесс довольно трудоемкий и неэффективный, так как слишком большое количество расчетных показателей не позволяет выделить главные тенденции в финансовом состоянии предприятия. Однако по данным бухгалтерского баланса можно определить следующие основные финансовые показатели: стоимость имущества предприятия (выражается величиной показателя итога бухгалтерского баланса); стоимость основных средств; величину оборотных активов; величину собственных средств и величину заемных средств [5, с. 216].

Важными критериями в оценке финансового положения предприятия служат платежеспособность и ликвидность.

Платежеспособность — возможность наличными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Ликвидность предприятия — степень покрытия краткосрочных обязательств текущими активами.

Для общей оценки динамики финансового состояния организации по методике А.Д. Шеремета, следует сгруппировать статьи баланса в отдельные специфические группы по признаку ликвидности (активы) и срочности обязательств (пассивы). На основе агрегированного баланса осуществляется анализ ликвидности бухгалтерского баланса [6, с. 239].

Савицкая Г.В., как и все авторы, рассматриваемых методик, для оценки платежеспособности предприятия в краткосрочной перспективе выделяет следующие основные показатели: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент быстрой ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности).

Согласно методике Ковалева В.В. и Волковой О.Н. при оценке ликвидности и платежеспособности в рамках экспресс-анализа следует обратить внимание на статьи, характеризующие наличные деньги в кассе и на расчетных счетах в банке. Ликвидность и платежеспособность могут оцениваться с помощью ряда абсолютных и относительных показателей. Из абсолютных

основным является показатель, характеризующий величину собственных оборотных средств.

Шеремет А.Д. считает, что основные относительные финансовые коэффициенты ликвидности являются только ориентировочными индикаторами платежеспособности. Платежеспособность является сигнальным показателем финансового состояния предприятия и характеризуется также абсолютными данными, рассматриваемыми в балансе неплатежей и их причин, и относительными коэффициентами: коэффициентом платежеспособности за период; степенью платежеспособности по текущим обязательствам; общей степени платежеспособности; коэффициентом задолженности по кредитам банкам и займам; коэффициентом задолженности другим организациям; коэффициентом задолженности фискальной системе и коэффициентом внутреннего долга [6, с. 242].

Для углубленного анализа ликвидности и платежеспособности предприятия Скамай Л.Г. и Трубочкина М.И. рекомендуют рассчитать общий показатель ликвидности баланса и показатель ликвидности при мобилизации средств.

Залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. А.Д. Шеремет, В.В. Ковалев, О.Н. Волкова, Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина и Г.В. Савицкая, выделяют четыре типа финансовой устойчивости: абсолютная устойчивость; нормальная устойчивость; неустойчивое состояние (предкризисное) и кризисное состояние.

Согласно методикам Савицкой, А.Д. Шеремета, а так же Л.Г. Скамай и М.И. Трубочкиной, важными относительными показателями, характеризующими финансовую устойчивость предприятия, являются:

- коэффициент финансовой автономии (независимости) или удельный вес собственного капитала в его общей сумме;
- коэффициент финансовой зависимости (доля заемного капитала в общей валюте баланса);
- плечо финансового рычага или коэффициент финансового риска (отношение заемного капитала к собственному) [4, с. 619].

В методике анализа финансовой устойчивости А.Д. Шеремет, Л.Г. Скамай и М.И. Трубочкина дополнительно выделяют коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами финансирования; коэффициент маневренности и коэффициент покрытия инвестиций. Для характеристики источников формирования запасов авторы определяют абсолютные показатели: наличие собственных оборотных средств и общую величину основных источников формирования запасов.

Ковалев В.В. и Волкова выделяют две группы показателей, называемые условно коэффициентами капитализации (коэффициенты левейдига) и коэффициентами покрытия. В группе коэффициентов капитализации выделяют прежде всего соотношение собственных и заемных средств и их доли в валюте баланса. К коэффициентам покрытия авторы отнесли: коэффициенты обеспеченности процентов к уплате; коэффициенты покрытия постоянных финансовых расходов и стоимость чистых активов акционерного общества.

Анализ содержания данных методик позволяет утверждать, что в общих чертах они схожи. Сходства методик оценки финансового состояния по данным бухгалтерского баланса заключается в идентичности выделенных авторами этапов: оценка имущественного состояния предприятия, анализ ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой устойчивости. Различия методик состоит в системе показателей, выделенных авторами для оценки отдельного раздела финансового состояния предприятия.

Библиографический список

1. Гетьман В.Г. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / В.Г. Гетьман, О.В. Рожкова. – М.: Инфра-М, 2013. – 359 с.
2. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ООО «ТК Велби», 2015. – 424 с.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации». ПБУ 4/99. Приказ МФ РФ от 06. 06. 99 г. № 43н. [Электронный ресурс] : (с изм. и доп.) // Гарант : [сайт информ. – правовой компании]. – [М., 2016]. – Режим доступа :[http : // base, garant. ru /10900200/ htm](http://base.garant.ru/10900200/).
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности. – Минск: РИГТО, 2012. – 367 с.
5. Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятия. – М.: Инфра- М, 2016. – 296 с.
6. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Инфра-М, 2015. – 352 с.
7. Шуктеева О.И. Актуальные проблемы применения международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 3-1. – С. 216-220

References

1. Get'man V.G. Mezhdunarodnye standarty ucheta i finansovoj otchetnosti / V.G. Get'man, O.V. Rozhkova. – M.: Infra-M, 2013. – 359 s.
2. Kovalev V.V., Volkova O.N. Analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya. – M.: ООО «ТК Велби», 2015. – 424 s.
3. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Buhgalterskaya otchetnost' organizacii». PBU 4/99. Priказ MF RF ot 06. 06. 99 g. № 43n. [Elektronnyj resurs] : (s izm. i dop.) // Garant : [sajt inform. – pravovoj kompanii]. – [M., 2016]. – Rezhim dostupa :[http : // base, garant. ru /10900200/ htm](http://base.garant.ru/10900200/).
4. Savickaya G.V. Analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti. – Minsk: RIGTO, 2012. – 367 s.
5. Skamay L.G., Trubochkina M.I. Ekonomicheskij analiz deyatel'nosti predpriyatiya. – M.: Infra- M, 2016. – 296 s.
6. SHeremet A.D. Teoriya ehkonomicheskogo analiza. – M.: Infra-M, 2015. – 352 s.
7. SHuktueva O.I. Aktual'nye problemy primeneniya mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti na territorii Rossijskoj Federacii // Fundamental'nye issledovaniya. – 2016. – № 3-1. – S. 216-220

Содержание

МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	395
Артемова Е.И., Плотникова Е.В., Тесля Д.В.	
ОСНОВЫ РИСК - ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ (НА ПРИМЕРЕ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ)	400
Белов С.В., Скрипниченко В.А.	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ	404
Васютченко И.Н.	
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	408
Галиева Э.Ф.	
КЛАССИФИКАЦИЯ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ, ОКАЗЫВАЮЩИМ ВЛИЯНИЕ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАНЫ	411
Глушко В.О., Бадалова А.Э., Подольский С.В.	
ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ	416
Грачев С.А., Максименко И.В.	
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	421
Елецкий А.Н.	
ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ИСТОЧНИКА ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ	426
Емелин В.Н., Шукшина М.А.	
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДИЗАЙНА КАК ИНСТРУМЕНТА ВИЗУАЛИЗАЦИИ БРЕНДА ТЕРРИТОРИИ	428
Ергунова О.Т., Охрименко Е.И.	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ДОХОДНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ	434
Есина О.Н., Есина А.С., Задорожин С.А.	
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МАЛОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	439
Журавлева О.Г., Суржиков М.А.	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ МУЛЬТИАТТРИБУТИВНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОДУКТА	442
Катунина Н.В.	
ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ВЫПУСКА И ПРОДАЖИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ	446
Колесник Н.Ф., Никерина А.А.	
РАЗРАБОТКА ТРУДНОИЗВЛЕКАЕМЫХ ЗАПАСОВ НЕФТИ: ТЕХНИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	448
Конева И.А., Русмиленко В.Э., Севастьянов А.А.	
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	453
Коновалова М.Е., Ларионов А.В.	
ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОДЮСЕРОВ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, ОКАЗЫВАЮЩИХ УСЛУГИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	456
Коробкова О.К.	
ИНФОРМАЦИЯ И ПОВЕДЕНИЕ ИНВЕСТИТОРОВ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ: ВЛИЯНИЕ НОВОСТЕЙ НА ОБЫКНОВЕННЫЕ АКЦИИ ПАО «СБЕРБАНК»	461
Кравцова Н.И., Чарахчан В.К.	
МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	465
Макарова Т.Н., Семенова О.А.	
АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ РИСКАМИ КАК КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	468
Мусатова И.В., Тронина И.А., Кононова Е.Е., Магомедалиева О.В., Карликова М.О.	
О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ЦИФРО-ВИЗАЦИИ	471
Носачевская Е.А.	
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО СЕКТОРА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН	474
Нуридинов С.Э.	
МЕЖЭТНИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ	477
Оносов А.А., Гаспаркишвили А.Т.	
ОЦЕНКА ПОЛЕЗНОСТИ СОВЕТУЮЩИХ СИСТЕМ КАК СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	481
Павлов Н.В.	
ИНВЕСТИЦИИ В КРИПТОВАЛЮТУ	485
Пармонова В.Е.	
К ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ НАУКЕ	488
Ревина Е.В.	
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И ПОСТРОЕНИЯ КАРЬЕРЫ В ТВОРЧЕСКОМ КОЛЛЕКТИВЕ	491
Сабирьянова А.Ю., Шабанова Л.Р., Галимова А.Ш.	
АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	494

Семенов В.Ю. ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ МНОГОПРОФИЛЬНОЙ КЛИНИЧЕСКОЙ БОЛЬНИЦЫ	499
Трейман М.Г., Юдин А.П. СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ВНУТРИ БАЭС	503
Фадеева И.А. БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ЕЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ	507
Юртаева Е.В., Саранцева Е.Г.	

Contents

<i>INTERNATIONAL REGULATION OF GLOBAL FOOD SECURITY</i>	395
<i>Artemova E.I., Plotnikova E.V., Teslya D.V.</i>	
<i>BASICS OF RISK - BASED MANAGEMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF THE SHIPBUILDING INDUSTRY)</i>	400
<i>Belov S.V., Skripnichenko V.A.</i>	
<i>IMPROVEMENT OF INSTITUTIONAL SUPPORT SYSTEM OF EXPORT IN THE CONTEXT OF EXTERNAL LIMITATIONS</i>	404
<i>Vasyutchenko I.N.</i>	
<i>SOCIO-ECONOMIC FEATURES OF THE FORMATION AND IMPLEMENTATION OF PERSONNEL POLICY IN THE SPHERE OF TRADE AT THE PRESENT STAGE</i>	408
<i>Galleva E.H.F.</i>	
<i>CLASSIFICATION OF THE SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION ON INDICATORS AFFECTING THE IMPACT ON THE INDUSTRIAL POTENTIAL OF THE COUNTRY</i>	411
<i>Glushko V.O., Badalova A.Z., Podol'skiy S.V.</i>	
<i>ASSESSMENT OF THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE OF VLADIMIR REGION</i>	416
<i>Grachev S.A., Maksimenko I.V.</i>	
<i>FEATURES OF AN ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF REGIONS IN CONDITIONS OF WORLD ECONOMIC GLOBALIZATION</i>	421
<i>Eleckij A.N.</i>	
<i>VALUATION OF FIXED ASSETS AS A SOURCE OF INCOME PUBLIC INSTITUTIONS IN FOREIGN PRACTICE</i>	426
<i>Emelin V.N., Shukshina M.A.</i>	
<i>ESTIMATION OF DESIGN EFFICIENCY AS A TOOL OF VISUALIZING BRAND TERRITORIES</i>	428
<i>Ergunova O.T., Ohrimenko E.I.</i>	
<i>THEORETICAL-METHODICAL BASES OF ESTIMATION OF PROFITABILITY OF ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISE</i>	434
<i>Esina O.N., Esina A.S., Zadorozhin S.A.</i>	
<i>FUNCTIONAL CHARACTERISTICS OF SMALL PRODUCTION IN A MARKET ECONOMY</i>	439
<i>Zhuravleva O.G., Surzhikov M.A.</i>	
<i>IMPROVEMENT OF MARKETING STRATEGY BASED ON MULTI-ATTRIBUTIVE MODELING OF THE PRODUCT</i>	442
<i>Katunina N.V.</i>	
<i>REGISTRATION OF THE ISSUANCE AND SALE OF INNOVATIVE PRODUCTS</i>	446
<i>Kolesnik N.F., Mikerina A.A.</i>	
<i>DEVELOPMENT OF HARD-TO-RECOVER OIL RESERVES: TECHNICAL AND ECONOMIC ASPECTS</i>	448
<i>Koneva I.A., Rusmlenko V.E.H., Sevast'yanov A.A.</i>	
<i>THE INSTITUTIONAL FEATURES OF DEVELOPMENT OF BANK SYSTEM OF RUSSIA AT THE PRESENT STAGE</i>	453
<i>Kononova M.E., Larionov A.V.</i>	
<i>INTEGRATED ASSESSMENT OF RESULTS OF ACTIVITY OF PRODUCERS OF HEALTHCARE, PROVIDING SERVICES IN A DIGITAL ECONOMY</i>	456
<i>Korobkova O.K.</i>	
<i>INFORMATION AND THE BEHAVIOR OF INVESTORS ON THE MOSCOW STOCK EXCHANGE: THE IMPACT OF NEWS ON THE ORDINARY SHARES OF PJSC "SBERBANK"</i>	461
<i>Kravtsova N.I., Chahrahchyan V.K.</i>	
<i>MARKETING ACTIVITIES IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS</i>	465
<i>Makarova T.N., Semenova O.A.</i>	
<i>ANALYSIS AND MANAGEMENT OF ENVIRONMENTAL RISKS AS THE KEY FACTORS OF ECOLOGICAL SAFETY</i>	468
<i>Musatova I.V., Tronina I.A., Kononova E.E., Magomedaliyeva O.V., Karpikova M.O.</i>	
<i>ABOUT PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION</i>	471
<i>Nosachevskaya E.A.</i>	
<i>FOREIGN EXPERIENCE OF DEVELOPMENT OF THE PRIVATE SECTOR IN AGRICULTURE AND POSSIBILITIES OF ITS APPLICATION IN THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN</i>	474
<i>Nuridinov S.Z.</i>	
<i>ETHNIC RELATIONS IN THE CONTEXT OF LABOR MIGRATION</i>	477
<i>Onosov A.A., Gasparishvili A.T.</i>	
<i>ESTIMATION OF USEFULNESS OF ADVISING SYSTEMS FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF SMALL ENTERPRISES</i>	481
<i>Pavlov N.V.</i>	
<i>CRYPTOCURRENCY INVESTMENTS</i>	485
<i>Paramonova V.E.</i>	
<i>TO THE HISTORY OF ECONOMIC RESEARCH OF HIGHER EDUCATION IN RUSSIAN SCIENCE</i>	488
<i>Revina E.V.</i>	
<i>FEATURES OF MANAGEMENT AND CAREER IN A CREATIVE TEAM</i>	491
<i>Sabir'yanova A.YU., SHabanova L.R., Gallmova A.SH.</i>	
<i>ANALYSIS OF THE FOREIGN ECONOMIC INTERESTS OF RUSSIA IN THE WORLD MARKET OF CONSTRUCTION SERVICES</i>	494
<i>Semenenko V.YU.</i>	
<i>THE STUDY OF ECONOMIC DEVELOPMENT INDICATORS OF HEALTH CARE FACILITIES FOR EXAMPLE MULTI-PROFILE CLINICAL HOSPITAL</i>	499

<i>Trejman M.G., Yudin A.P.</i> <i>THE DETERRENT FACTORS OF INTEGRATION PROCESSES WITHIN THE EEU</i>	503
<i>Fadeeva I.A.</i> <i>FINANCIAL STATEMENT: INFORMATION SUPPORT AND ITS ANALITICAL POTENTIAL</i>	507
<i>Yurtaeva E.V., Saranceva E.G.</i>	

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. 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.
8. 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.

9. 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.
10. 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.
11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. 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.

Редактор - В. А. Бондаренко
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Editor – V. A. Bondarenko
Computer layout – O.V. Egorova

Учредитель - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027,
Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

Founder - PRIVATE COM-PANY A.S. Lukin, The
editorial board of "Competitiveness In a global
world: economics, science, technology" - 610027,
Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305

E-mail: econom-journal@list.ru

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную рефера-
тивную базу данных Agris.

The journal is included into the international
abstract database Agris

Журнал включен Перечень рецензируемых на-
учных 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.

The journal is including a list of peer-reviewed
scientific publications, which should be pub-
lished 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.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика, наука,
технологии", 2018

Подписано в печать 10.01.2018 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 14,2.

Заказ 1

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

© The editorial board of "Competitiveness in a
global world: economics, science, technology",
2018

Signed in print 01.10.2018,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 14,2.

Order 1

Printed in the publishing house PRIVATE COM-
PANY A.S. Lukin