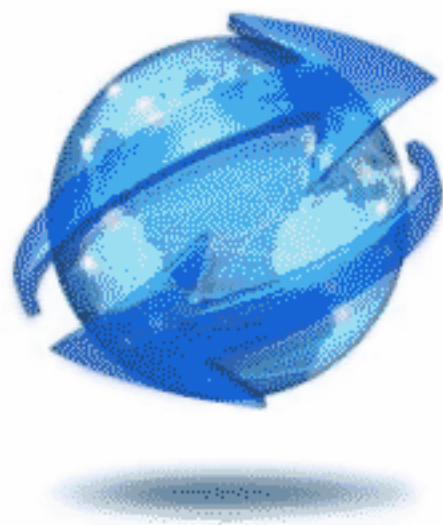


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 1 ч.6 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

Лялин 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

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Албеков Х.Н., доцент, к.э.н., Чеченский государственный университет

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные характеристики сельских территорий разных субъектов СКФО, общественно-экономическая характеристика сельских районов Северного Кавказа, стабильное становление сельских регионов Северо-Кавказского федерального округа (СКФО).

Ключевые слова: общественно-экономическая характеристика сельских районов, стабильное становление сельских регионов, общественно-экономическая проблема в сельских районах.

Abstract: This article discusses the main characteristics of the rural areas of different subjects North Caucasus Federal District, the socio-economic characteristics of rural areas of the North Caucasus, the formation of a stable rural regions of the North Caucasus Federal District (North Caucasus Federal District).

Keywords: socio-economic characteristics of rural areas, the establishment of a stable rural areas, socio-economic problem in rural areas.

Стабильное становление сельских регионов Северо-Кавказского федерального округа (СКФО), преодоление общественных трудностей сельского населения является ключевым критерием бесперебойного становления макрорегиона. Основополагающее место села в усовершенствовании экономического пространства Северного Кавказа обусловлено тем, что сельские поселения как общественно-территориальная подструктура социума осуществляет целый комплекс главных народнохозяйственных функций: производственная, демографическая, общественно-культурная, природоохранная, рекреационная.

Производственная функция села состоит в традиционной поставке продуктов питания на местные, локальные, национальные и мировые рынки. Между тем аграрная сфера Северного Кавказа, позиционирующая себя как, в первую очередь, земельная, в недостаточной мере содействует реализации обозначенной функции. Это особенно четко выражено в высоком проценте импорта продовольствия в регионах СКФО.

Что касается демографической функции села, необходимо отметить, что пространственная концентрация сельского населения шла быстрее по сравнению с городским. Так, доля населения СКФО в общей численности населения России выросла за период с 1990 г. по 2008 г. с 5,1 до 6,5%, при этом городского – с 3,6 до 4,3%, а сельского – с 9,3 до 12,3%.

В селе проживает практически половина жителей СКФО и численность сельских жителей продолжает расти (табл. 1).

Широкая природа воспроизводства сельской общественно-территориальной общности в СКФО был обеспечен посредством таких параметров как миграционный приток из государств ближнего зарубежья. Основной поток направлялся в сельские регионы, поскольку в рамках сильного экономического кризиса было невозможно принимать увеличивающееся число мигрантов. Вторым параметром является высокий естественный прирост сельских жителей субъектов Северного Кавказа.

Таблица 1 - Деформация удельного веса сельского населения в общем количестве граждан за период с 1992 по 2013 гг.

Регион	Удельный вес сельских жителей в общем количестве населения, %	
	1992	2013
Россия	26,2	26,9
СКФО	47,6	51
Республика Дагестан	57	58,6
Республика Ингушетия	72,3	57
КБР	39,2	44,2
КЧР	51	57
РСО – Алания	31	36
Чеченская Республика	52,2	63,6
Ставропольский край	46	44

Таблица составлена по данным Социальный атлас российских регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://atlas.socpol.ru/index.shtml>.

Осуществление сельскими районами общественно-культурного назначения прямым образом объединено с передачей из поколения в поколение знаний, методов ведения сельскохозяйственного производства, уклада жизни и традиционных правил и ценностей. Вместе с тем причиной, которая сдерживает применение общественно-культурного назначения села на длительный период, считается низкое качество образования молодежи, которая проживает в селе, уничтожение общественной инфраструктуры по причине перехода объектов общественно-бытовой инфраструктуры от баланса сельскохозяйственных компаний на баланс местного самоуправления. Местные администрации не обладают необходимыми ресурсами для ее содержания.

Сельские территории разных субъектов СКФО значительно отличаются по общественно-экономическим характеристикам (табл. 2).

Природоохранная функция сельских территорий заключается в сохранении биологического многообразия, борьбе с деградацией земельных ресурсов, а также в трансляции и сохранении традиционных знаний и методов землепользования. К сожалению, ученые-аграрии Северного Кавказа отмечают, что данная функция не реализуется в СКФО. Они обращают внимание на снижение естественно-природного плодородия почв, усиление эрозийных процессов, ухудшение водно-физических качеств сельскохозяйственных вод, необоснованный вывод из сельскохозяйственного оборота пашни, загрязнение

почв и поливных вод, усиление деградации биоразнообразия лугов и пастбищ.

Таблица 2 - Общественно-демографические параметры села разных субъектов СКФО в 2013 г.

	Ставропольский край	КБР
Средний размер поселения, чел.	1635	917
Доля населения моложе трудоспособного возраста, %	21,8	33,5
Доля населения старше трудоспособного возраста, %	21,3	11,8
Средний размер домохозяйства, чел.	3,3	4,5
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	66,8	72,4
Процент граждан с высшим и средним профессиональным образованием, %	32	24

Таблица составлена по данным: Социальный атлас российских регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://atlas.socpol.ru/index.shtml>.

В будущем увеличится значимость сельских районов Северного Кавказа как обладателей широкого спектра различных рекреационных ресурсов, как чистый воздух и необыкновенный ландшафт, так и редчайшие бальнеологические ресурсы: природные минеральные и термальные источники, лечебные грязи, водные и лесные угодья. В связи с этим следует обозначить первостепенность сбережения не урбанистического устройства в сельских поселениях для туристов и отдыхающих, которые предпочитают спокойное, размеренное течение жизни.

Необходимо учитывать, что практически любая общественно-экономическая проблема, которая накапливается в СКФО, в большей степени остро проявляется в сельских районах.

Стабильное становление аграрных регионов Северного Кавказа, преодоление социальных трудностей сельских жителей является основополагающим императивом беспроблемного становления макрорегиона. Данное положение обусловлено высоким уровнем рурализации общества и четко обозначенным аграрным разделением (табл. 3).

Таблица 3 - Удельный вес параметров, которые характеризуют место сельских районов Северного Кавказа, 2013 г.

Регион	Процент валовой добавленной стоимости в ВРП
Российская Федерация	5,0
Республика Дагестан	17,7
Республика Ингушетия	10,2
КБР	23,7
КЧР	23,2
РСО - Алания	15,5
Чеченская Республика	9,1
Ставропольский край	16,7

Таблица составлена по данным: Сельское хозяйство, охота и лесоводство в России. 2013: Стат.сб. / Росстат. – М., 2013.

Также не менее значимой проблемой становления СКФО считается высокая степень безработицы, в составе которой преобладает сельская безработица. Сельскому рынку труда присуща структурная безработица, предопределенная воздействием таких факторов как:

- низкое качество образования и квалификации сельских жителей и частичной потерей навыков специалистов при долгой безработице и уничтожение структуры профессиональной подготовки;

- низкий уровень вакантных рабочих мест: неблагоприятные условия и низкая оплата труда, недостаток перспектив карьерного и профессионального роста и т.п.

Положение обостряется дисперсностью сельского расселения при отставании развития транспортных коммуникаций и дорогих услуг транспорта. Данные факты обуславливают анклавизацию сельского рынка труда. В таких ограниченных общественных анклавах очень часто наблюдается недостаток крупных работодателей, которые могут как предоставить постоянную работу большинству трудоспособных жителей, так и постоянно выплачивать заработную плату работникам. При такой ситуации базовым основой дохода сельского населения становится личное подсобное хозяйство (ЛПХ). Как раз особое внимание к традиционному аграрному устройству, осуществлению хозяйства в пределах конкретной крестьянской семьи в последнее десятилетие способствовало импульсу к увеличенному

воспроизводству аграрного компонента этноэкономики Северного Кавказа. К примеру, процент ЛПХ в производстве зерна вырос в Дагестане с 8,4% в 1996 г. до 51,3 % в 2012 году. Количество ЛПХ северокавказских субъектов в обработке картофеля варьирует от 50,3% в РСО-Алании, до 98% в республике Дагестан, в обработке овощей – от 38,6 % в КЧР, до 97 % в республике Дагестан. Существен процент ЛПХ в традиционной для Кавказа области как скотоводство. В 2012 г. процент ЛПХ в производстве мяса равнялся около 44% в Ставропольском крае, до 96,6% в Чеченской Республике. Но, для большинства семей ведение ЛПХ является вынужденным. Денежные средства, которые получают от реализации продуктов, произведенных в ЛПХ, являются непостоянными, сезонными. Кроме того, размер ЛПХ лимитирован экономическим, трудовым и финансово-техническим потенциалом семьи, не позволяющим способствовать увеличению воспроизводства сельскохозяйственной продукции посредством эксплуатации новых технологий, селекционно-генетических новшеств, новых химических средств защиты растений и средств ветеринарии. Более того, деятельность в ЛПХ не обеспечивает социальной охраны сельских жителей.

В обстановке преобладания области натуральных (полунатуральных) семейных хозяйств в селе в значительной мере усугубились несоответствия формальных и неформальных институтов, присущие экономической области Северного Кавказа. Роль

центра институционального становления сельских территорий последовательно перевелась на неформальные кластеры реципрокной сельской экономики, формируемые, в первую очередь, из числа родственников (семейные кланы, тейпы) или односельчан и ставящие перед собой цель организацию сетевой взаимной помощи, неформальное объединение сил, ресурсов и благ для стабилизации достигнутой степени благосостояния всех входящих в кластер семей. Посредством подробных сетей осуществляется распределение и перераспределение труда, денег, информации, продуктов питания и иных благ.

Для территорий Северного Кавказа особо остро стоит вопрос понижения уровня жизни, который в более концентрированном виде выражен в селе. Объем благ, которые получает сельское население, учитывая степень модернизации здравоохранения, образования, культуры и социальной сферы, а также преодоление трудностей формирования жилищного сектора, инженерной и транспортной инфраструктуры, информационной поддержки, значительно ниже, чем в городе, и наблюдается тенденция последующего снижения. К примеру, С.А. Липина в своей работе, которая посвящена посвященной проблеме развития села Северного Кавказа, обозначает такие вопиющие обстоятельства, которые характеризуют:

- обстановку в сфере образования: примерно 41% школ нуждаются в капитальном ремонте; школы в среднем переполнены на 92%, а в некоторых школа учеников свыше в 3-5 раз нормативной вместимости;
- совершенствование культуры: количество сельских клубов стремительно сократилось, большая часть их них требует капитального ремонта, ввиду недостатка средств они не функционируют, их имущество расхищается; функционирование библиотек снижается ввиду недостатка библиотечного фонда и его моральной амортизации;

- вопросы здравоохранения: учреждения здравоохранения села требуют капитального ремонта, ввиду недостатка профессиональных специалистов и медицинского оборудования многие из них перестают функционировать. Кроме того, зачастую такие учреждения не имеют элементарных условий комфорта;

- модернизация дорожно-транспортной инфраструктуры: дорожно-транспортная система, которая существует, находится в удручающем состоянии, большинство сел, расположенных в горах, ввиду отсутствия дорог практически оторваны от внешнего мира;

- положение жилищного фонда: 25,8% жилищного фонда является ветхим и аварийным, 10% обладает центральным отоплением.

Ключевой причиной, которая сдерживает стабильное становление аграрных территорий, является высокая вероятность бедности сельских жителей. Коэффициент вероятности бедности, который указывает во сколько раз вероятность бедности для жителей, скооперированных по месту нахождения, больше вероятности бедности для жителей в целом, по сельским населенным пунктам с разным количеством в 2013 г. колебался от 1,48 (в сельских поселениях с количеством жителей от 1 до 5 тыс. чел.) до 2,25 (в сельских поселениях с количеством жителей менее 250 чел.). Мониторинг общественно-экономических прелестей стабильному становлению села подтверждает формирование стабильной и многочисленной группы бедных с низким уровнем доходов, которые не обеспечивают достойное существование. Среднемесячная заработная плата является самой низкой в экономике. Если в 1992 г. размер заработной платы в сельском хозяйстве равнялся 85% средней заработной платы по народному хозяйству, то в 2010 г. – только 48%.

Таблица 4 - Финансовые итоги функционирования сельскохозяйственных предприятий субъектов СКФО

Регион	Удельный вес убыточных аграрных компаний, %		Рентабельность хозяйственной деятельности аграрных компаний, %	
	2002	2012	2002	2012
РФ	51,3	18,2	7,2	14,6
Республика Дагестан	45,5	20,8	1,8	12,7
Республика Ингушетия	56,7	39,9	-22,1	-6,6
КБР	49,8	15,2	-3,4	5,7
КЧР	68,9	49,8	-4,6	0,2
РСО - Алалия	48,3	49,7	-5,7	-2,4
Чеченская Республика	...	66,3	...	-19,3
Ставропольский край	27,1	5,8	22,9	24,2

Таблица составлена на основании данных: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат.сб. / Росстат. – М., 2013.

Вместе с тем следует учитывать, что уровень жизни сельских жителей непосредственно взаимосвязан с финансовой обстановкой в сельскохозяйственных компаниях. Показатели таблицы 5 говорят о том, что является постоянно высоким удельный вес убыточных предприятий и низкой рентабельность всего хозяйственного функционирования сельскохозяйственных компаний республик СКФО. В связи с этим сельскохозяйственные компании в большей мере перестали финансировать объекты социального сектора, ранее находившиеся на их балансе.

Значительно подвергся разрушению в сравнении с дореформенным периодом материально-технический потенциал традиционно аграрных республик Северного Кавказа.

Кроме понижения фондообеспеченности организаций прослеживается спад качественных

показателей базовых производственных фондов. Они обладают высоким износом, значительным выбытием и существенно низким индексом восстановления. Процент износа базовых фондов сельского хозяйства по Югу РФ равен 41,4%, в нескольких субъектах он превысил 51%. Удельный вес полностью устаревших базовых фондов составляет 14%. Ежегодное выбытие базовых фондов в ряде республик Северного Кавказа в 2,5-4 раза выше ввода (табл. 5), а удельный вес их активной части снизился с 28,8% до 22,4%.

Сокращение материально-технического потенциала способствовало подрыву базы подъема сельского хозяйства. Данный факт воздействовал на переход большей части сельскохозяйственных компаний на облегченную технологию производства продукции.

Таблица 5 - Уровень износа основных фондов в сельском хозяйстве и удельный вес абсолютно изношенных основных фондов в субъектах СКФО, %

Регион	Износ ОФ	Уд.вес абсолютно изношенных основных фондов
РФ	44,3	13,0
Республика Дагестан	46,5	7,8
Республика Ингушетия	59,9	18,9
КБР	38,6	7,8
КЧР	29,4	7,2
РСО - Алания	41,2	11,5
Чеченская Республика	63,2	45,6
Ставропольский край	47,7	17,3

Таблица составлена по данным: Регионы России. Общественно-экономические показатели. 2013: Стат.сб. / Росстат. - М., 2013.

Это отрицательно влияет на урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность скота, способствует понижению результативности эксплуатации иных форм ресурсного потенциала сельского хозяйства региона.

Совокупные проблемы становления села ярко говорят о недостатке условий стабильного развития села. Кроме того, обратим внимание, что без усиленной помощи сельским поселениям со стороны государства, нереально преодолеть общественно-экономического кризиса в сельских регионах сформировать благоприятные факторы стабильного становления сельских районов, а, таким образом, и в общем макрорегиона. Следовательно, подготовка условий создания стабильной формы общественно-экономического становления села СКФО

нуждается в системном применении целевых установок в трех взаимосвязанных секторах:

- в сфере становления производства (рост конкурентоспособности аграрного сектора для удовлетворения увеличивающегося спроса населения макрорегиона и государства в качественном продовольствии, прежде всего, посредством его внутреннего производства на основании критериев продовольственной безопасности);
- в сфере общественно-экономического становления села (изменение структуры экономики, организация альтернативной занятости в сельских районах и рост качества жизни сельских жителей);
- в сфере природопользования (охрана и восстановление природных ресурсов, эксплуатируемых аграрным сектором).

Библиографический список

1. Регионы России. Общественно-экономические показатели. 2013: Стат.сб. / Росстат. - М., 2013.
2. Сельское хозяйство, охота и лесоводство в России. 2013: Стат.сб. / Росстат. - М., 2013.
3. Социальный атлас российских регионов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http](http://).
4. Авторханов А.И. Социально-экономическое развитие Чеченской Республики за период 2001-2010 гг. - Грозный, Элиста: ЗАОр «НПП Джангар», 2014. - 170 с.
5. Албеков Х.Н. Современное состояние развития аграрной сферы в СКФО. В сборнике: Молодежь в формировании инновационной экономики и переход к обществу знаний. Материалы I Международной конференции. 2012. С. 106-111.

References

1. Regiony Rossii. Obshchestvenno-ehkonomicheskie pokazateli. 2013: Stat.sb. / Rosstat. - M., 2013.
2. Sel'skoe hozjajstvo, ohota i lesovodstvo v Rossii. 2013: Stat.sb. / Rosstat. - M., 2013.
3. Social'nyj atlas rossijskikh regionov [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: [http](http://).
4. Avtorhanov A.I. Social'no-ehkonomicheskoe razvitiye Chечenskoj Respubliki za period 2001-2010 gg. - Groznyj, Ehlista: ZAOр «NPP Dzhangar», 2014. - 170 s.
5. Albekov H.N. Sovremennoe sostoyanie razvitiya agrarnoj sfery v SKFO. V sbornike: Molodezh' v formirovani i innovacionnoj ehkonomiki i perekhod k obshchestvu znanij. Materialy I Mezhdunarodnoj konferencii. 2012. S. 106-111.

АНТИРОССИЙСКИЕ САНКЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РФ

Балеевских А.С., к.э.н., доцент, Периский ГАТУ

Аннотация: В работе рассмотрены основные виды санкций, применяемых против России и их эффект для экономики и внешней торговли страны. В статье проанализирована динамика ВВП Российской Федерации по паритету покупательной способности и охарактеризована внешняя торговля за период действия санкций. Приведены объемы внешнеторговой деятельности РФ, динамика и структура экспорта и импорта.

Ключевые слова: Санкции, ВВП по ППС, Внешнеэкономическая деятельность, внешнеторговый оборот, динамика и структура экспорта и импорта.

Abstract: The paper considers the main types of sanctions applied against Russia and their effect on the economy and foreign trade of the country. The article analyzes the dynamics of the GDP of the Russian Federation at purchasing power parity and characterizes foreign trade during the period of sanctions. The volume of foreign trade activity of the Russian Federation, the dynamics and structure of exports and imports.

Keywords: Sanctions, PPP GDP, Foreign economic activity, foreign trade turnover, dynamics and structure of exports and imports.

Введение. В современной истории глобальной торговли санкции стали обыденным методом ведения внешней политики и внешнеэкономической деятельности. Среди стран, в отношении которых действуют санкционные ограничения, имеется и Россия. В результате нескольких «волн» (этапов) комплексного ужесточения внешних ограничений, по словам Д.А. Медведева, сегодня против Российской Федерации, фактически ведется полноценная торговая (экономическая) война [1].

Методика. В статье поставлена цель проанализировать взаимосвязь между санкционной атакой и состоянием экономики (уровнем ВВП), а также внешнеторговым оборотом Российской Федерации. Основным методом достижения данной цели в данной статье явился метод монографического обзора и анализа научной и экспертной информации. Также были использованы такие следующие методы: абстрактный, сравнительного анализа, экономико-статистический и так далее.

Результаты. Действующие против Российской Федерации санкции являются коллективными, их поддерживает свыше 30 стран со всего мира, в том числе США, страны ЕС, Норвегия, Украина, Молдова, Япония, Канада, Австралия [2]. В результате посте-

пенного ужесточения сегодня можно выделить следующие основные виды санкций:

1) Практически полный запрет возможностей кредитования на финансовых рынках территорий, поддерживающих санкции.

2) «Технологические санкции» запрещающие поставки в Россию современных технологий и оборудования для нефтегазовой отрасли, например, технологий шельфового бурения и добычи нефти и газа.

3) Санкции перекрывающие возможности поставок в РФ военно-технической продукции, а также продукции двойного назначения [3].

Данные три вида – так называемые секторальные санкции, но кроме них действует целый ряд санкционных ограничений, например: тотальные санкции против Республики Крым; политические ограничения против отдельных физических и юридических лиц РФ, также влекущие издержки для делового климата и международного бизнеса; санкции США против проекта «Северный поток-2» и другие ограничения.

Перечисленные меры не могут не оказывать деструктивного влияния на экономику Российской Федерации и состояние ее экспортно-импортных торговых операций (рисунок 1).

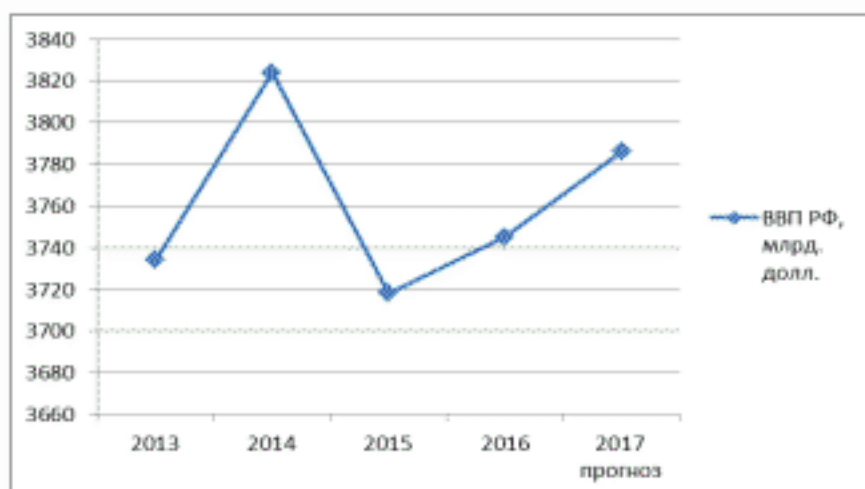


Рисунок 1 – Динамика ВВП (ППС) РФ, млрд. долл.

До 2014 года экономика России продолжала поступательный рост, хотя и значительно меньшими темпами, чем в 2010-2011 гг. Даже по итогам 2014

года, рост ВВП по паритету покупательной способности составил 2,4%, введенные в середине года санкции не успели оказать серьезного влияния на темпы

роста экономики в целом по году, хотя внешняя торговля в 2014 году уже начала серьезно проседать. В 2015 году экономика РФ скалась почти на 3%. В 2016 и 2017 гг. началось некоторое оживление экономики, ее восстановление вследствие приспособления к новым внешнеэкономическим факторам. Необходимо учесть, что, довольно небольшое, относительное падение экономики в 2015 году болезненно отразилось на населении (падение доходов, их обесценение, рост безработицы) и производственном секторе (падение объемов продаж и т.д.).

Исходя из данного простого анализа можно сделать вывод, что санкции оказали негативное влияние на экономическую ситуацию в нашей стране. Однако данный вывод ряд экономистов могут посчитать некорректным в силу многофакторности видов отрицательного влияния на экономику РФ (общезвестно, что значительная часть экспертного и научного сообщества связывает падение экономики не столько с санкциями, сколько с банальным падением уровня цен на нефть и газ, часть вины возлагается на отсутствие структурных реформ, бюрократию, коррупцию и проблемы судебной системы).

В связи с чем нам представляются интересными исследования В.В. Архиповой [2], которая выделяет торговые, институциональные торгово-финансовые,

чисто финансовые, реформаторские, системно-организационные потери России от санкций. По ее оценкам, суммарный ущерб от санкций за 2014-2016 гг. составил 290 млрд. долл., в том числе торговые потери 260 млрд. долл., и 33,6 млрд. долл. финансовых потерь.

Справедливости ради, нужно отметить, что ответные меры Российской Федерации принесли в 2014 году странам ЕС убытки в размере 21 млрд. евро, и для Норвегии (не члена ЕС) убыток 1 млрд. евро. По причине Российских контрсанкций потеряли работу в ЕС около 400 тысяч человек.

По причине тотальной глобализации и взаимозависимости большинства экономик стран мира, влияние санкций и антисанкций на внешнеторговые потоки России оказалось более негативным, чем общее влияние на экономику (в оценке по паритету покупательной способности). Если в 2014 году удалось сохранить тенденцию роста экономики, то оборот внешней торговли начал свое падение уже с этого года, хотя санкции были введены с середины года (рисунок 2). По итогам 2015 года, падение внешней торговли к уровню 2013 года составило 37,2%. К 2016 году обороты внешней торговли, ввоза и вывоза просели почти в два раза [4].

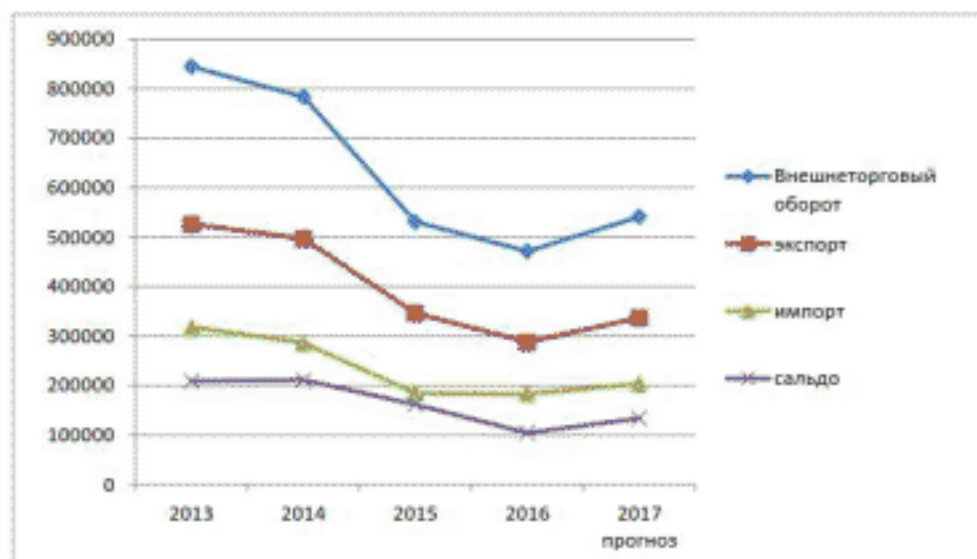


Рисунок 2 - Динамика показателей внешней торговли РФ, млн. долл.

В 2015 году долларовая оценка импорта просела на 30,5%, экспорта – на 38,2%, а итоговый результат сальдо торгового баланса – профицит сократился на 20%. Данное падение произошло от «уровня низкой базы» 2014 года, когда экспорт уже снизился на 5,6%, а импорт сократился на 9,1%. В 2016 г. Понижающий тренд по экспорту сохранился, при этом, импорт падение прекратил [5]. В текущем году наблюдается серьезное оживление внешнеэкономических отношений. По прогнозу на 2017 года, внешний оборот обеспечит рост на 15%, ввоз товаров вырастет на 17%, импорт на 10%. Опережающий рост экспортных поставок даст благоприятную динамику для сальдо торгового баланса, (до 30 млрд. долл., или на 28%). Считается, что поддержка импорту в 2016 году и его рост в 2017 году обусловлены факторами отложенного спроса и фазами инвестиционных циклов.

За санкционный период произошли изменения и в структуре экспорта (таблица 1). Как указано выше, в

2013-2016 гг. имело место кратное сокращение экспорта. Сократился экспорт по всем группам товаров ВЭД. Минимальное падение показали древесной сырье, ткани и сельхозсырье – 11, 9,6, и 13,4% соответственно. Но для общей тенденции весомость данных групп очень низка. По сельскохозяйственной продукции горючие успехи обусловлены рекордными урожаями зерна.

Самым масштабным фактором сокращения экспорта стало падение экспортной выручки от углеводородов, на 58,6% или на 320 млрд. долларов, что, в основном, и обусловило изменение структуры экспорта.

Позитивным моментом стал рост доли машиностроительной и другой промышленной продукции (в том числе военных поставок) в валовом объеме экспорта до 7,4%, но с абсолютным снижением на 22% [4, 5].

Таблица 1 – Товарная структура экспорта РФ, млн. долл.

Товарные группы	2013 год		2015 год		2016 год	
	стоимость	в % к итогу	стоимость	в % к итогу	стоимость	в % к итогу
Всего	527266,4	100,0	343 542,8	100,0	261512,0	100,0
Продовольствие и сельскохозяйственное сырье	16227,5	3,1	16 209,3	4,7	14423,0	5,5
Минеральные продукты	377080,4	71,5	219 226,4	63,8	155987,0	59,6
Продукция химической промышленности	30789,2	5,8	25 376,9	7,4	20080,0	7,7
Кожы, пушнина	609,1	0,1	311,1	0,1	290,0	0,1
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	10980,4	2,1	9 840,2	2,9	9505,0	3,6
Текстиль	928,4	0,2	868,3	0,3	839,0	0,3
Драгоценные камни, металлы и изделия из них	14301,5	2,7	7 895,0	2,3	8648,0	3,3
Металлы и изделия из них	40846,3	7,7	32 880,1	9,6	27052,0	10,3
Машины, оборудование	28910,0	5,5	25 440,4	7,4	19473,0	7,4
Другие товары	6593,6	1,3	5 495,1	1,6	5215,0	2,0

Предварительные итоги 2017 года обещают небольшой рост объемов экспорта, впрочем, как и импорта, а также экономики РФ в целом.

Структура и динамика импортных потоков за санкционный период имеет в целом, несколько худшую динамику чем у экспорта (таблица 2). В целом, сокращение объема закупок товаров за рубежом составило за период 2013-2016 гг. почти 43%. Общая динамика падения всех групп импорта по стране оказалась достаточно равномерной. Но, химическая про-

дукция, а также такие товарные группы внешнеэкономической деятельности как ювелирные и прочие изделия из драгоценных металлов, импортная одежда и текстиль были наиболее устойчивы к сокращению. На 44,1% снизился уровень импорта техники, оборудования и автотранспортных средств, что говорит о снижении высококачественных инвестиционных вложений, определяющих рост экономики на перспективу.

Таблица 2 – Товарная структура импорта РФ, млн. долл.

Наименование товарной группы	2013 год		2015 год		2016 год	
	стоимость	в % к итогу	стоимость	в % к итогу	стоимость	в % к итогу
Всего	317,8	100,0	182,0	100,0	182,3	100,0
Продовольствие и сельскохозяйственное сырье	43,1	13,6	26,5	14,5	24,9	13,7
Минеральные продукты	6,9	2,2	4,6	2,5	3,2	1,8
Продукция химической промышленности	50,1	15,8	33,9	18,7	33,8	18,5
Кожы, пушнина	1,5	0,5	0,8	0,5	0,8	0,4
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	6,6	2,1	3,6	2,0	3,4	1,9
Текстиль	18,7	5,9	10,8	5,9	11,0	6,0
Драгоценные камни, металлы и изделия из них	0,9	0,3	0,6	0,3	0,4	0,2
Металлы и изделия из них	22,1	6,9	11,7	6,4	11,4	6,2
Машины, оборудование	154,4	48,6	81,8	44,9	86,3	47,4
Другие товары	13,6	4,3	7,6	4,2	7,1	3,9

В 2016 году, несмотря на продолжение падения (рецессии) в экономике, сокращении экспорта, объем импорта стабилизировался на уровне прошлого года. В 2017 году наблюдается корреляционное наращивание импортных поставок в связи с оживлением экономики. Но имеются данные, что увеличение стоимости импорта произошло не благодаря наращиванию закупок хозяйствующими субъектами и потребителями, а по причине роста цен на импортные товары, что отчасти было обусловлено ужесточением государственного регулирования в рамках таможенной политики [6].

Выводы. Кратко резюмируя вышеприведенное, можно сделать следующие выводы:

1. В результате введения комплекса санкций, экономика России потеряла определенные потери, в частности, в 2015 году ВВП РФ по паритету покупательной способности потерял 2,8%, по номинальной

стоимости выраженной в долларах, ВВП просел почти на 29%. Потери от санкционной войны понесли и наши европейские партнеры.

2. Ножицы между номинальной оценкой ВВП и ВВП по ППС свидетельствуют о высокой приспособляемости национальной экономики, косвенно говорят о действии программы импортозамещения.

3. В результате действия санкций внешняя торговля РФ сократилась на 43%, экспорт на 45%, импорт на 42%. Падение цен на нефть и другие ресурсы несколько изменило структуру экспорта. При сокращении импорта особое внимание необходимо уделить 44,1% падению объемов закупок машин, оборудования и транспортных средств.

4. В 2017 году наметился слабый тренд на восстановление роста внешней торговли и экономики России.

Библиографический список

1. Королева А. России предстоит победить США в войне. Торговой/ Эксперт online, 2017. Ре-жим доступа: <http://expert.ru/2017/08/3/polnoetsennaya-torgovaya-vojna/>. (дата обращения 27.11.2017).
2. Архипова В.В. Современный санкционный режим в отношении России: характеристика и глобальный аспект// Мир новой экономики. – 2017. – № 2. – С. 13-19.
3. Кайгородов-Хамошин Р.А. Развитие кризисных явлений в российской экономике под влиянием западных санкций и возможности их преодоления. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-krizisnyh-yavleniy-v-rossiyskoy-ekonomike-pod-vliyaniem> (дата обращения 10.11.2017).
4. Таможенная статистика внешней торговли. Режим доступа: <http://stat.customs.ru/apex/?p=201:7:4440170218470773::NO> (дата обращения 12.10.2017).
5. Катлишин О.И. Экспорт и импорт Российской Федерации в современных внешнеэкономических условиях. В сборнике: Сфера обращения: проблемы и перспективы развития Коллективная монография. Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова». Пермь, 2016. С. 4-13.
6. Петруняк А.Н. Место России в системе международной торговли// Молодой ученый. – 2017. – № 2. – С. 474-478. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/136/38359> (дата обращения 03.12.2017).

References

1. Koroleva A. Rossiya predstoit pobedit' SSHA v vojne. Torgovoj/ EHkspert online, 2017. Re-zhim dostupa: <http://expert.ru/2017/08/3/polnoetsennaya-torgovaya-vojna/>. (data obrashcheniya 27.11.2017).
2. Arhipova V.V. Sovremennyy sankcionnyy rezhim v otnoshenii Rossii: harakteristika i global'nyy aspekt// Mir no-voj ehkonomiki. – 2017. – № 2. – S. 13-19.
3. Kaygorodov-Hamoshin R.A. Razvitie krizisnyh yavleniy v rossijskoy ehkonomike pod vliyaniem zapadnyh sankcij i vozmozhnosti ih preodoleniya. [EHlektronnyy resurs] Rezhim dostupa: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-krizisnyh-yavleniy-v-rossiyskoy-ekonomike-pod-vliyaniem> (da-ta obrashcheniya 10.11.2017).
4. Tamozhennaya statistika vneshnej trgovli. Rezhim dostupa: <http://stat.customs.ru/apex/?p=201:7:4440170218470773::NO> (data obrashcheniya 12.10.2017).
5. Katlshin O.I. EHksport i import Rossijskoy Federacii v sovremennyh vneshneehkonomicheskikh usloviyah. V sbornike: Sfera obrashcheniya: problemy i perspektivy razvitiya Kollektivnaya monografiya. Permskij institut (filial) FGBOU VO «Rossijskij ehkonomicheskij universitet im. G.V. Plekhanova». Perm', 2016. S. 4-13.
6. Petrunyak A.N. Mesto Rossii v sisteme mezhdunarodnoj trgovli// Molodoy uchenyj. – 2017. – № 2. – S. 474-478. EHlektronnyy resurs] Rezhim dostupa: <https://moluch.ru/archive/136/38359> (data obrashcheniya 03.12.2017).

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ БРЕНДОМ В ЭКОНОМИКЕ ВПЕЧАТЛЕНИЙ

Балькина М.В., Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Мельников М.Д., Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: работа посвящена разработке модели бренда, соответствующей переменам потребительского поведения в экономике впечатлений. Модель упрощает работу маркетологов на этапе создания бренда, а также позволяет контролировать воплощение единого образа марки на протяжении всего жизненного цикла. Модель применяется для отслеживания впечатлений, создаваемых брендом, его социальной активности, присутствия в цифровом и физическом мирах, сенсорной стратегии компании.

Ключевые слова: экономика впечатлений, событийная экономика, модель бренда, впечатление, сенсорный маркетинг, брендинг.

Abstract: the article is devoted to developing the model of brand which reflects changes in consumer behavior in the experience economy. The model simplifies the work of marketers at the stage of creation of the brand and allows to control the design of brand image throughout the life cycle. The model is applied to track the experiences created by the brand, its social activities, presence in the digital and physical worlds and implementation of company sensor strategy.

Keywords: experientialism, experience economy, phygital marketing, branding, model of brand, branding, sensor marketing.

Существует множество методологий построения бренда. Специалисты обычно используют несколько моделей либо создают собственную, подходящую под конкретный случай из практики. Целью данной статьи является разработка новой модели бренда, которая бы учитывала последние рыночные реалии.

Б. Джозеф Пайн II и Джеймс Х. Гилмор в 1998 году в своей статье «Welcome to the Experience Economy» предложили новый взгляд на покупательское поведение и способ взаимодействия компаний с клиентами [4]. Согласно авторам, с конца 90х годов 20 века на смену экономике услуг приходит так называемая «экономика впечатлений». В русскоязычной научной литературе оригинальный термин «experience economy» обычно переводится как «экономика впечатлений», однако мы так же можем перевести его «экономика опыта» или «событийная экономика». Пайн и Гилмор считают, что можно говорить о наступлении новой экономики, когда появляется новый тип продукта – впечатление. Многие компании добавляют впечатления к предлагаемым ранее товарам и услугам, это позволяет дифференцироваться от конкурентов и оправдать повышенные цены, однако уже появились игроки на рынке, которые продают впечатления как отдельный продукт. Пионерами в этом направлении являются тематические кафе и парки развлечений. Впечатление как продукт характеризуется «запоминаемостью», то есть покупатели получают воспоминания.

Последние многочисленные исследования подтверждают новую мировую тенденцию в потребительском поведении: люди стали больше тратить денег на действия/события (экстремальный отдых, посещение ресторанов, театров, парков и т.п.) и меньше на покупку вещей. Меняется философское отношение к вещам, как к способу достижения счастья. Ученые говорят о сдвиге с материализма (materialism) на эмпиризм (experientialism): все большую ценность для человека, его положения в обществе, статуса и удовлетворенности имеют ощущения, пережитые впечатления, а не факт обладания определенными вещами. Мы прослеживаем это и в социальных сетях, в которых популярность набирают люди, делящиеся опытом, рассказывающие о своих впечатлениях, путешествиях, поездках. Производители традиционных продуктов заявляют о достижении максимума спроса на их товар. Например, главный директор по развитию Икеа Стив Ховард на конференции Guardian сказал, что потребление мебели в западных странах достигло лимита [3].

В меняющихся условиях компании, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке, должны адаптироваться, добавлять компонент впечатлений к своим традиционным продуктам и по возможности предлагать

покупателям новые продукты, основанные на впечатлениях. Изменения должны отражаться не только в физическом продуктом воплощении, но и в бренде. Согласно Келлеру, бренд создает образ продукта в головах у покупателей и передает набор уникальных и позитивных ассоциаций, возникающих в сознании потребителей, которые добавляют воспринимаемую ценность товару или услуге [1]. Хороший бренд должен быть незабываемым впечатлением, взаимодействуя с которым потребители получают эмоции, которые хотят повторить и за которые готовы расстаться с деньгами. Но можем ли мы сказать, что покупатели готовы платить за вход в магазин или за просмотр рекламы? В большинстве случаев – нет. А значит, бренды пока не создают впечатлений, ценных для покупателей и которые бы те оценивали, как особый вид экономического предложения с определенной ценой.

Конечно, существуют и обратные примеры. Например, в Hard Rock Cafe посетители приходят за уникальной атмосферой, практически не обращая внимание на главную составляющую любого места общественного питания – еду. Также, как и в ресторанах с концепцией «в темноте», гости идут за уникальным опытом, а не утолением голода. Классический пример – парк развлечений Disneyland, увидеть который мечтают миллионы детей, привлеченные волшебством мира Disney. Парижская выставка модного дома Christian Dior в 2017 году, посвященная 70-летию бренда, ежедневно собирала многочасовые очереди. Люди стояли на улице, платили входную плату, чтобы познакомиться с историей бренда и увидеть уникальные коллекции кутюрье. Они не покупали товары, не получали услуги, но платили за впечатления, взамен получая ценные воспоминания.

Наступление новой экономики необходимо учитывать при создании торговой марки, которая бы включала впечатления. Логотип, упаковка, реклама, запахи, звуки, тактильные ощущения, свет – все в продукте должно создавать незабываемые впечатления и тем самым повышать лояльность покупателей. Для упрощения работы маркетологов и бренд-менеджеров в данной статье предлагается новая модель бренда, разработанная с учетом современных реалий (рисунок 1).

Рассмотрим каждый элемент модели. В основе любого бренда – потребность целевой аудитории, которую он удовлетворяет. Именно с определения потребности начинается процесс создания бренда. В условиях усилившейся конкуренции осознание потребности, которую еще не удовлетворяют конкуренты или удовлетворяют не в полной мере, достаточно сложно. Компаниям приходится искать глубинные мотивы покупателей и основывать бренд на неясных потребительских инсайтах.

Социальная ответственность бренда	Впечатление: Развлечение Обучение Эстетика Уход от реальности	Проактивность бренда	Исходящие и входящие позитивные изменения	Physical, Digital, Phygital вовлечение
Атрибуты бренда, воздействующие на все органы чувств				
Суть бренда				
Функциональные преимущества		Эмоциональные преимущества		
Потребность, удовлетворяемая брендом				

Рисунок 1 – Модель современного бренда в экономике впечатлений

В последние годы эмоциональные преимущества бренда выходят на первое место, так как производителям все сложнее выпустить продукт, отличный от конкурентов по своим физическим свойствам. В экономике впечатлений, когда покупатели стремятся получить незабываемые воспоминания, глубокие эмоциональные связи бренда с аудиторией – залог лояльности и повторных продаж. Современные технологии открывают компаниям новые возможности воздействия с потребителем. Например, eBay подарил своим покупателям уникальные ощущения от покупок, запустив приложение, с помощью которого клиенты могут просматривать товары в виртуальной реальности. Покупатели Ikea благодаря мобильному приложению с использованием дополненной реальности могут представить, как мебель из каталога впишется в их интерьер. Производитель пива Heineken выпустил серию бутылок со светодиодами, которые от определенных движений светятся с разными эффектами [5]. Функциональные преимущества часто служат основанием для позиционирования бренда инновационного товара.

Суть бренда – основная идея, заложенная в нем, главная ценность для потребителя. Маркетологам при разработке сути бренда необходимо стараться акцентироваться на персональных личных потребностях целевой аудитории, удовлетворяемых продуктом. Суть бренда не транслируется напрямую покупателям и обычно не меняется на протяжении многих лет.

Атрибуты бренда – способы выражения сути бренда, включающие название, слоган, фирменный стиль, упаковку, бренд-персонаж и т.д. В эпоху экономики впечатлений важно не забывать о воздействии атрибутов бренда на все органы чувств, ведь человек ежедневно сталкивается с огромным количеством брендов, и привлечь его традиционными визуальными средствами становится практически невозможно. Сенсорный маркетинг становится все более популярным, такие известные бренды, как Ford, Chrysler, British Airways, Volvo, Spig и другие, уже создали фирменные ароматы, которые используют в рекламных материалах, точках продаж и товарах. Автолюбители отличают рев мотора разных марок, девушки помнят тактильные ощущения от кожи любимой сумки, владельцы iPhone узнают свой телефон по привычной тяжести и прохладе материалов. Компания должна продумывать все точки касания потребителя с брендом и формировать целостную осязательную стратегию.

Названные выше элементы модели являются классическими и используются во многих разработках. Различием является только их применение под углом

экономики впечатлений: акцент на вовлечении пяти чувств в атрибутах бренда, применение современных технологий для создания новых эмоциональных преимуществ. Авторская модель отличается новизной из-за следующих элементов: социальная ответственность, впечатление, проактивность бренда, исходящие и входящие позитивные изменения и вовлечение бренда в digital, physical и phygital активности.

Под социальной ответственностью бренда понимается любая деятельность компании, направленная на улучшение жизни стейкхолдеров и общества в целом. Все большую популярность набирают программы по сохранению экологии планеты, улучшению качества питания, раскрытию информации, устранению социального неравенства и т.д., и бренды не могут оставаться в стороне. Социально ответственный бренд улучшает свой имидж как среди реальных, так и потенциальных покупателей, работников, партнеров, инвесторов. Естественно, при создании бренда невозможно сразу разработать полноценные социально ориентированные кампании, однако можно выбрать направления деятельности, которые бы гармонично поддерживали образ бренда. Например, Apple сосредоточилась на «зеленой» деятельности: поощряет партнеров применять возобновляемые источники энергии и материалы, пригодные для переработки; Walt Disney Company жертвует деньги нуждающимся детям. Элемент «социальная ответственность бренда» включен в модель, чтобы маркетологи совместно с менеджментом уже на этапе разработки бренда продумывали социальный имидж бренда, а также корректировали его на протяжении жизненного цикла компании / товара / торговой марки.

Следующим элементом модели являются впечатления, предлагаемые брендом своим покупателям. В качестве возможных способов вовлечения клиентов – «развлечение», «обучение», «эстетика», «уход от реальности», предложил Б. Джексоном Пайн II и Джейнсон Х. Гилмор в книге «Экономика впечатлений» [2]. Рассмотрим организацию впечатлений в различных областях на примере торгового центра «Охта Молл» в Санкт-Петербурге. «Развлечение»: на площадке ТЦ по выходным проводятся фестивали и развлекательные мероприятия, например, вертепный театр на Рождество, чемпионат по настольным играм, городской праздник еды и др. «Обучение»: в культурно-образовательном пространстве «Охта Lab» гости комплекса могут посетить лекции, мастер-классы, семинары. «Эстетика»: над дизайном проекта работали ведущие скандинавские архитекторы, внутренний интерьер магазина постоянно преобразуется в связи с проходя-

щими мероприятиями, поэтому покупатели, даже гуляя по территории комплекса, получают эстетическое удовольствие и воспоминания. Так «Охта Молл» становится для гостей не просто местом для шоппинга, но и местом сознательного досуга, развлечения и семейного времяпровождения. Посетители получают совсем иные впечатления, чем в традиционном ТЦ. В идеальной ситуации компания организует впечатления во всех областях, не ограничиваясь их рамками.

Проактивность бренда – это действия бренда, направленные на поиск и создание новых потребностей потребителей, а также на преобразование или создание нового продукта. Постоянный поиск возможных инноваций в продукте – важная часть современного бизнеса. Ситуация на рынке меняется очень быстро, при этом конкуренция растет, и компаниям необходимо смотреть на шаг вперед, прогнозируя будущий спрос. Данный элемент особенно важен для инновационных, высокотехнологических компаний, которые часто разрабатывают продукты, ориентированные на неосознанные потребности.

Элемент «Исходящие и входящие позитивные изменения» включает два аспекта: изменение бренда под влиянием клиентов (входящие изменения), а также перемены в покупателях с помощью бренда (исходящие изменения). На практике не всегда возможно провести четкую грань, какая сторона влияет сильнее: бизнес или покупатель. Например, клиенты вынуждают компании раскрывать свои процессы, при этом клиентская информация тоже может подвергнуться публикации. В сентябре 2016 года реклама в метро Лондона была заменена фотографиями кошек. Это произошло благодаря разработанной креативным агентством кампании под названием #CatsNotAds, при этом полностью профинансированной на средства, собранные на краудфандинговой платформе. Так агентство хотело показать, что общество может самостоятельно улучшить свое окружение. В том же году First Bank of Nigeria предложил счета, предназначенные для женщин – предпринимателей, а также организовал для них программы подготовки руководителей и консультации по инвестиционным планам. Если компания хочет удерживать текущих и привлекать

новых клиентов, она должна уважать их и постоянно работать над расширением их полномочий: вовлекать покупателей в беседу с брендом, создавать совместные продукты, меняться под их влияние. При этом бренд также должен осознанно подходить к своему влиянию на покупателей, стараться улучшать их: образовывать, популяризировать благотворительность, культивировать бережное обращение к природе и т.п.

Цифровой и физический миры сегодня являются неотъемлемой частью жизни каждого человека, а также бизнеса. При этом нельзя говорить, что киберпространство вытесняет реальность, оба мира существуют вместе, все больше и больше объединяясь. Игроков, представленных только онлайн, становится все меньше: Яндекс открыл первый магазин, Тинькофф банк приобрел первые банкоматы. При этом традиционный бизнес старается выйти и в Интернет. Недавно даже появился термин, означающий вовлечение цифрового и физического миров: digital + physical = phygital. Реализация phygital стратегии требует инвестиций, так как подразумевает присутствие компании как онлайн, так и офлайн, при этом обеспечивая взаимодействие между ними. Однако это создает впечатления нового уровня для клиентов и повышает прибыль бренда. Например, в Disneyland все гости надевают браслеты, которые позволяют расплачиваться в кафе, проходить к аттракционам и т.д., при этом собираются огромные базы данных о том, как гость проводил время в парке. Это позволяет компании совершенствовать систему логистики, создавать новые развлечения, а также персонализировать впечатления: Микки Маус по имени поздравляет детей, празднующих день рождения в парке. Человек не разделяет виртуальный и реальный миры, легко переключаясь между ними. Бизнес должен следовать этому, поэтому маркетологам важно учитывать элемент «Physical, Digital, Phygital вовлечение» в своей деятельности.

Модель является динамичным наглядным инструментом для маркетологов и менеджеров, позволяющим при создании и управлении брендом видеть его целостный образ, контролировать гармоничность активностей, его взаимодействие с покупателями. Модель включает элементы, важные и актуальные для бизнеса в экономику впечатлений.

Библиографический список

1. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. М.: Вильямс, 2005.
2. Пайн II Б. Д., Гилмор Д. Х. Экономика впечатлений: Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена; Пер. с англ. М.: Альпина Паблшерз, 2011.
3. Farrell Sean. We've hit peak home furnishings, says Ikea boss // The Guardian. [Электронный ресурс]. 2016. Режим доступа: <https://www.theguardian.com/business/2016/jan/18/weve-hit-peak-home-furnishings-says-ikea-boss-consumerism>.
4. Pine II, B.J., Gilmore, J. H. Welcome to the Experience Economy // Harvard Business Review. [Электронный ресурс]. 1998. Режим доступа: <https://hbr.org/1998/07/welcome-to-the-experience-economy>.
5. Williams Azaden. 10 examples of how brands are using digital technology to attract customers. [Электронный ресурс]. 2016. Режим доступа: <https://www.cmo.com.au/article/600880/10-examples-how-brands-using-digital-technology-attract-customers>.

References

1. Keller K.L. Strategicheskij brend-menedzhment: sozdanije, ocenka i upravlenie marochnym kapitalom. M.: Vil'yams, 2005.
2. Pajin II B. D., Gilmor D. H. EHkonomika vpechatlenij: Rabota – eheto teatr, a kazhdyj biznes – scena; Per. s angl. M.: Al'pina Pablishez, 2011.
3. Farrell Sean. We've hit peak home furnishings, says Ikea boss // The Guardian. [EHlektronnyj resurs]. 2016. Rezhim dostupa: <https://www.theguardian.com/business/2016/jan/18/weve-hit-peak-home-furnishings-says-ikea-boss-consumerism>.
4. Pine II, B.J., Gilmore, J. H. Welcome to the Experience Economy // Harvard Business Review. [EHlektronnyj resurs]. 1998. Rezhim dostupa: <https://hbr.org/1998/07/welcome-to-the-experience-economy>.
5. Williams Azaden. 10 examples of how brands are using digital technology to attract customers. [EHlektronnyj resurs]. 2016. Rezhim dostupa: <https://www.cmo.com.au/article/600880/10-examples-how-brands-using-digital-technology-attract-customers>.

СЕМЕЙНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Батырева Д.Б., к.э.н., доцент, Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова

Кекшаева У.В., Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова

Куюкинова М.А., Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова

Бамбышев Н.А., Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова

Аннотация: В данной статье представлено одно из направлений социальной политики государства - семейная политика. Рассматривается понятие семейной политикой и ее основные направления. Описывается институт семьи и его проблемы, роль семьи в современном обществе. Анализируются направления, цели и задачи, механизмы и ресурсы государственной семейной политики.

Ключевые слова: социальная политика, семья, семейная политика, институт семьи.

Abstract: This article presents one of the directions of state social policy - politics. Discusses the concept of policy and its main directions. Describes the institution of the family and its problems, the role of the family in modern society. Analyzes the direction, goals and objectives, mechanisms and resources of the state policy.

Keywords: Social politics, family, family politics, institute of the family.

На данный момент в современном российском обществе динамично изменяются характеристики общественной, социальной, экономической жизни, что оказывает существенное влияние на модернизацию института семьи, являющегося уникальной подсистемой государства, которая призвана разрешать специфические функции, такие как воспроизводство населения и социализация будущих поколений. Поскольку семья выступает в роли социального института, то она преобразуется вместе с изменениями в обществе. Исходя из этого, существенные изменения, которые происходят в настоящее время в современном российском обществе, актуализируют необходимость изучения семьи как социальной системы, семейных отношений и государства, а так же концептуальных и содержательных положений государственной семейной политики в условиях полиэтничного и поликультурного пространства России.

Во все времена институт семьи являлся основным элементом общественного развития, в связи с чем концепция приоритета семьи, ценности для жизни и развития человеческого общества легла в основу многих международных нормативно-правовых актов. Главенствующую роль в данных документах играет укрепление и защита института семьи обществом и государством, посредством разработки реализации национальной государственной семейной политики [6].

Семья играет важнейшую роль в жизни каждого человека, его социальных связей и взаимодействиях. Развитие общества неразрывно связано с эволюцией развития семьи как социального института, которое все время совершенствуется и меняется наряду с обществом. На сегодняшний день семья выступает в качестве основного социально-культурного института, который призван служить эффективным инструментом германизации и консолидации общества, социализации юной личности, достижения гражданского согласия, а так же толерантного взаимодействия в поликультурном социуме [8].

Изучение государственной семейной политики является весьма актуальной темой, поскольку до того момента, пока в данной сфере в Российской Федерации не будет разработан арсенал эффективных приемов её регулирования, не может идти и речи о «здоровом государстве», о котором очень часто можно услышать от представителей органов исполнительной власти.

Семья выступает в роли основы существования современного российского общества, является важнейшим элементом его самоорганизации. Согласно статистике, почти 90% россиян предпочитают семей-

ный образ жизни. По данным Росстата, примерно для 70 % граждан одной из основных жизненно важных целей является регистрация брака и создание семьи [11].

Несмотря на значительную роль семьи в жизни россиян, данный социальный институт вошел в период кризиса, который имеет множество поводов. К примеру, поводом могут послужить глобальные социальные изменения, усиленный рост мобильности населения, процессы активной урбанизации и культурного совершенствования общества, следствием которых выступает расшатывание «семейных устоев». Все это вызывает существенное ослабление семьи как социального института и снижает её место в ценностных ориентациях общества.

В посланиях Президента Федеральному Собранию с 2000 года обсуждается успех российской политики во всех сферах, тесно связанных с решением важнейших демографических проблем, что предполагает развитие семьи как социального института.

Исходя из вышесказанного, возникает потребность в регулировании взаимодействия государства с институтом семьи. Государственная семейная политика служит решением проблем, которые возникают вследствие внутренних перемен, происходящих в семье. Наличие данных проблем обозначает конкретное место и роль государственной семейной политики, как составной части всей социальной политики нашего государства.

Семейная политика, разрабатываемая и реализуемая государством, является комплексной системой государственной деятельности, которая направлена на семью как на социальный институт. В качестве главной её цели выступает укрепление, развитие, суверенитет, защита прав и интересов семьи, которые основаны на правовом регулировании связей с государством. По сути, она является единым режимом принципов и действий организационного, экономического, правового, научного и информационного, пропагандистского, кадрового характера, которые направлены на существенное улучшение условий, а также повышение качества жизни российских семей [3,9,10].

В качестве цели государственной семейной политики выступает поддержка, укрепление и защита семьи и семейных ценностей, создание таких условий, при которых стало бы возможным выполнение всех функций семьи, а также повышение качества жизни российских семей и обеспечение прав каждого из членов семьи в ходе ее существования как ячейки социума.

Основные ориентиры государственной семейной политики обозначены в Указе Президента Российской Федерации «Об основных направлениях государственной семейной политики» [1]. В нем четко обозначено, что субъектами государственной семейной политики являются органы законодательной и исполнительной власти федерального, регионального и местного уровней; работодатели, общественные объединения, политические партии, профессиональные союзы, религиозные конфессии, благотворительные фонды, международные организации, юридические и физические лица. Помимо этого, приоритеты семейной политики Российской Федерации закреплены в Концепции государственной семейной политики в Российской Федерации на период до 2025 года [2].

Проблема социальной семейной политики Российской Федерации довольно актуальна, поскольку в 21 веке ценность семьи стремительно падает. В связи с этим необходимо делать какие-либо шаги на пути к тому, чтобы не допустить полной потери важности и значимости этой группы, ячейки общества, целого социального института. Для решения данной очень не простой задачи государство в свою очередь пытается создавать определенные пути действий для обеспечения существования института семьи, чем и является семейная социальная политика.

Прежде всего, следует разобраться в том, что представляет собой социальная политика государства в целом, так как именно из нее вытекают все остальные направления социальной деятельности высших структур. В первую очередь, это деятельность государственных органов, которая направлена на социальные процессы, происходящие в обществе, на поддержание жизненного уровня населения страны. Так, можно вспомнить статью 7 Конституции РФ, которая гласит «Российская Федерация - социальное государство, политика которой направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека».

Социальная политика обладает определенной целью. Она заключается в полном удовлетворении духовных, культурных и материальных потребностей людей, их всестороннем формировании и гармоничном развитии членов общества, об этом упоминали Дмитриева Л.А. и Ахмедова В.И. [7]. Но вот ее содержание и задачи в большинстве случаев будут зависеть от экономических возможностей страны, от ее традиций и истории, характера и темпа индустриализации общества, а так же демографической ситуации. Все зависит от расстановки политических сил, фаз делового цикла и иных факторов. Основными сферами социальной политики являются: образование детей и взрослых, система здравоохранения, пенсионное страхование, социальная помощь, государственная политика на рынке труда.

Одной из составляющих государственной социальной политики является семейная политика [3].

Семья считается одним из самых важных социальных институтов. Она представляет собой относительно небольшую группу людей, которая связана кровными или брачными узами, с общностью быта, бюджета и взаимной ответственностью. К сожалению, в современном обществе пропадают расширенные семьи (нуклеарная семья со многими родственниками), больше начинает преобладать нуклеарная (семья из мужа, жены и ребенка). Но и это далеко не единственная проблема. Еще одна огромнейшая проблема семьи - большое количество разводов. Если обратиться к данным Росстата, то можно увидеть ужаснейшую картину. По таблицам «Разводы» и «Брак» наглядно видно, что коэффициент расторжения браков с каждым годом возрастает, а коэффициент заключения браков, к сожалению, падает. Так, например, в 2011 году коэффициент брака был 9,2; разводов - 4,7. А в 2016 году брак - 6,7; развод - 4,1[11]. В предыдущие

годы браков заключалось почти в два раза больше, чем разводов, а в последний год обстановка кардинально изменилась, что привело чуть ли не к сравнению количества разводов и браков на 1000 семей.

Проблем в сфере института семьи достаточно много, поэтому необходима помощь по стабилизации и поддержанию данного института от государства. Главная функция семьи - это воспроизводство людей, а люди - это и есть все государство. Для существования стабильного и сильного государства и была создана семейная социальная политика.

Семейная политика нужна для решения задач укрепления семьи и семейных ценностей, а также создания условий, которые необходимы для реализации семьей своих функций. Так как она является составной частью социальной политики, то она и обеспечивает деятельность социальных институтов в интересах семьи. Есть большая необходимость в согласовании и координации мер по поддержке семьи, в разработке нормативных правовых актов и законодательной базы, которая будет соответствовать всем требованиям современности и задачам по обеспечению социально-го развития страны.

Основными приоритетами государственной социальной политики в данный период времени считается установление традиционных семейных ценностей и образа жизни, создание условий для семейного благополучия, возрождение и в дальнейшем хранение духовных и нравственных традиций в отношениях семьи и воспитания, поддержание социальной устойчивости для всех семей, создание всех условий для обеспечения семейного благополучия и ответственности родителей, а также повышение авторитета родителей в семьях [3,4,5].

Главными целями данной политики является поддержание, защита и укрепление семьи и семейных ценностей, повышение качества жизни семей, организация всех необходимых условий для реализации функций семьи, обеспечение прав всех членов семьи в процессе ее развития.

Вся деятельность, которая предусмотрена в Концепции государственной социальной политики в Российской Федерации на период до 2025 года, напрямую взаимосвязана с основными функциями семьи, такими как: рождение, воспитание, социализация, содержание детей, сохранение всех видов здоровья членов семьи, участие в экономической деятельности государства, а также сохранение и укрепление традиций и ценностей семьи.

Семейная политика базируется на ряде принципов, которые указаны в концепции государственной социальной политики [2]:

1. Все семьи и члены семей имеют право на поддержку, при этом не имеет значения их национальность, религия и социальное положение в обществе.
2. Семьи вправе сами принимать решения, касающиеся того, что происходит в их внутренней жизни.
3. Существует презумпция добросовестности исполнения родителями своих родительских прав.
4. Любая семья несет ответственность за здоровье, воспитание, образование и развитие личности своего ребенка.
5. Должно осуществляться партнерство между семьями и государством, а также иными общественными объединениями.
6. Присутствие своевременной и должной помощи для нуждающихся семей.
7. Осуществление единства принципов и целей семейной политики на всех уровнях власти.

Можно сформулировать ряд задач, которые должны решаться в рамках государственной семейной политики:

- во-первых, необходимо создание определенных механизмов, которые будут способствовать в по-

мощи семьям, которые нуждаются в улучшении жилищных условий;

- во-вторых, следует развивать экономическую самостоятельность семей и создать условия, с помощью которых она будет самостоятельно осуществлять свои социальные функции;
- в-третьих, необходимо развивать систему государственной поддержки семей;
- в-четвертых, важной задачей выступает повышение ценности семьи и семейного образа жизни, а также сохранение нравственных традиций в отношениях и воспитании;
- в-пятых, нужно проводить профилактику семейного неблагополучия и детской беспризорности;
- в-шестых, нельзя забывать о социальной защите семей, которые нуждаются в особой помощи и заботе.

Реализация данных целей и задач будет проходить посредством определенных ресурсов и механизмов. Среди них, можно выделить нормативно - правовое обеспечение; федеральные, местные и иные бюджеты; информационное обеспечение; координация деятельности субъектов данной политики; партнерство органов всех уровней власти и общества; научно-методическое обеспечение.

В результате проведения семейной политики должна быть сформирована система мер, которая будет направлена на удовлетворение интересов семей, их запросов, а также повышение экономической независимости, воспитание новых поколений, укрепление браков и семейного образа жизни.

Библиографический список

1. Об основных направлениях государственной семейной политики [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации от 14 мая 1996 г. № 712 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru>
2. Об утверждении концепции государственной семейной политики в Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 25 августа 2017 г. № 1618-р // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Батырева Д.Б., Будиева Д.Б. Государственная семейная политика // Материалы Международной научно-практической конференции «Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного управления». - 8 апреля 2016г. - Элиста. - с.753-755
4. Батырева Д.Б., Мудункаева Г. Меры социальной поддержки многодетных семей в Республике Калмыкия // Материалы международной научно-практической конференции «Модели хозяйственного развития: теория и практика». Издательство Калм. ун-т. - Элиста, 2015. - с.333-334
5. Батырева Д.Б., Какаева Л., Илишкин Д. Подходы к оценке эффективности управленческих решений // Материалы 5-й Международной научно-практической конференции «Антикризисные технологии в экономике как фактор развития современного общества». Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса» - Саратов, 2015. - с.23-26
6. Эюзина О.Ю. Демографическая и семейная политика в РФ: современное состояние, проблемы и перспективы // Научный журнал Дискурс. 2016. № 1 (1). С. 203-207.
7. Дмитриева Л.А., Ахмеева В.И., Особенности социальной политики в современной России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/231/349>
8. Кобыakov Н.А. Современные методологические основы государственной семейной политики // Социальная политика и социальное партнерство. 2014. № 4. С. 15-20.
9. Петинова Т.М. Семейная политика государства и ее влияние на состояние института семьи в РФ // Россия и современный мир. 2014. № 3 (84). С. 180-187.
10. Сазонова А.Е. Проблемы формирования государственной семейной политики // Сбережения народа. 2015. № 4. С. 59-63.
11. Официальный сайт Федеральной государственной службы статистики. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>

References

1. Ob osnovnykh napravleniyakh gosudarstvennoy semejnoy politiki [Elektronnyy resurs]: Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 14 maya 1996 g. № 712 // Spravochno-pravovaya sistema «Konsultant Plus» <http://www.consultant.ru>
2. Ob utverzhenii koncepcii gosudarstvennoy semejnoy politiki v Rossijskoj Federacii na period do 2025 goda [Elektronnyy resurs]: Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 25 avgusta 2017 g. № 1618-r // Spravochno-pravovaya sistema «Konsultant Plus» Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru>
3. Batyreva D.B., Budieva D.B. Gosudarstvennaya semejnaya politika // Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Ekonomika sovremennogo obshchestva: aktual'nye voprosy antikrizisnogo upravleniya». - 8 aprelya 2016g. - Ehlsta. - s.753-755
4. Batyreva D.B., Mudunkaeva G. Mery social'noj podderzhki mnogodetnyh semej v Respublike Kalmykiya // Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Modeli hozyajstvennogo razvitiya: teoriya i praktika». Izdatel'stvo Kalim. un-t. - Ehlsta, 2015. - s.333-334
5. Batyreva D.B., Kakaeva L., Iliskhin D. Podhody k ocenke ehffektivnosti upravlencheskih reshenij // Materialy 5-j Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Antikrizisnye tekhnologii v ehkonomike kak faktor razvitiya sovremennogo obshchestva». Izdatel'stvo CPM «Akademiya Biznesa» - Saratov, 2015. - s.23-26
6. Zyuzina O.YU. Demograficheskaya i semejnaya politika v RF: sovremennoe sostoyanie, problemy i perspektivy // Nauchnyj zhurnal Diskurs. 2016. № 1 (1). S. 203-207.
7. Dmitrieva L.A., Ahmeeva V.I., Osobennosti social'noj politiki v sovremennoj Rossii [Elektronnyy resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.rae.ru/forum2012/231/349>
8. Kobayakov N.A. Sovremennye metodologicheskie osnovy gosudarstvennoy semejnoy politiki // Social'naya politika i social'noe partnerstvo. 2014. № 4. S. 15-20.
9. Petinova T.M. Semejnaya politika gosudarstva i ee vliyaniye na sostoyaniye instituta sem'i v RF // Rossiya i sovremennyy mir. 2014. № 3 (84). S. 180-187.
10. Sazonova A.E. Problemy formirovaniya gosudarstvennoy semejnoy politiki // Sberazheniya naroda. 2015. № 4. S. 59-63.
11. Oficial'nyj sayt Federal'noj gosudarstvennoy sluzhby statistiki. - Rezhim dostupa: <http://www.gks.ru>

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Буторин С.Н., к.э.н., доцент, Пермский государственный аграрно-технологический университет

Аннотация: Рассматриваются основные тенденции, определяющие и показывающие возможность устойчивого развития аграрных хозяйствующих субъектов. Делается вывод, что в силу имеющихся в аграрном секторе нестабильности и противоречий в получении положительного финансового результата, подрывается инвестиционная активность и, как следствие, предпосылки для устойчивого развития. Предлагается в качестве основы для обеспечения устойчивого развития хозяйствующих субъектов аграрного сектора развивать систему внутренней эффективности управления.

Ключевые слова: устойчивое развитие аграрных хозяйствующих субъектов, эффективность управления, управленческие эффективность.

Abstract: Examines the main trends that define and showing the possibility of sustainable development of agricultural businesses. It is concluded that due to existing in the agricultural sector instability and contradictions in the achievement of positive financial results, undermined investment activity and, as a consequence, the preconditions for sustainable development. It is proposed as a framework for the sustainable development of economic entities of the agricultural sector to develop a system of internal management efficiency.

Keywords: sustainable development of agricultural business entities, management efficiency, management efficiency.

Введение.

Основные положения устойчивого развития сельского хозяйства и сельских территорий (SARD по английской аббревиатуре от Sustainable Agricultural Rural Development) сформулированы и приняты в 1990 году в Риме решением сессии Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН - FAO (по английской аббревиатуре от Food and Agriculture Organization). Согласно определению FAO главная задача устойчивого сельского хозяйства и сельского развития – это повышение уровня производства продуктов питания устойчивым способом и обеспечение продовольственной безопасности [10].

Как свидетельствует зарубежный и уже формирующийся отечественный опыт, решение этой задачи предполагается поддерживать образовательными инициативами, использованием инноваций в экономике и развитием приемлемых новых технологий с обеспечением посредством этого [9, С. 127], [3, С. 15]:

- доступности продуктов питания, которые удовлетворяют потребности человека по питательным элементам;
- доступности таких продуктов питания для бедных слоев населения;

- развития товарного производства;
- сокращения безработицы и повышения уровня доходов в целях борьбы с бедностью;
- управления природными ресурсами и защитой окружающей среды.

Что касается аграрного сектора экономики России, то, следуя логике стратегических направлений устойчивого социально-экономического развития АПК России, предложенных академиком И.Г. Ушаевым, содержание устойчивого развития определяется такими целями и задачами, реализация которых будет способствовать обеспечению баланс социального, экономического, экологического и институционального развития аграрного сектора при опережающем запросы рынка и потребности населения его технологического развития [7].

Отсутствие устойчивого развития хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики России подтверждается сравнением тенденций роста рентабельности производства, которая с учётом субсидий в 2014 году составила 16,1 %, а в 2015 – 22,3% (рисунок 1) с обратной противоположной тенденцией (спадом) инвестиций в основной капитал в соответствующие периоды (рисунок 2).



Рисунок1 – Рентабельность сельскохозяйственных организаций в Российской Федерации (с учетом субсидий), % [6]

Таким образом, получается, что получение достаточной прибыли является необходимым, но отнюдь не достаточным условием увеличения инвестиций в аграрный сектор. Последние, в свою очередь, экспертами ВНИИЭСХ, выделяются как основной фактор,

способный исправить кризисное положение в производстве основных видов сельскохозяйственной продукции и обеспечить устойчивое развитие аграрного сектора экономики регионов [2].



Рисунок 2 – Динамика инвестиций в аграрный сектор экономики России по данным Росстата, (%) [8]

Результаты и их обсуждение.

Низкую инвестиционную активность в аграрном секторе также необходимо связывать с низкой эффективностью управления в большинстве хозяйствующих субъектов аграрного сектора. По результатам собственных исследований 46 сельскохозяйственных организаций аграрного сектора 7-ми муниципальных образований Пермского края, входящие в ассоциацию «Согласие» (Кунгурский, Кунгурский, Октябрьский, Ординский, Пермский, Суксунский и Уинский районы) установлено, что более 93% из них имеют невысокий уровень эффективности системы управления (таблица 1).

Подтверждением вывода о низком уровне эффективности управления большинства хозяйствующих субъектов аграрного сектора может служить оценка И.Г. Ушачева о доходности в сельскохозяйственном производстве. По мнению академика: «Основная при-

быль концентрируется в сравнительно небольшом количестве организаций, в том числе агрохолдингах, а основная масса сельскохозяйственных товаропроизводителей ведут свою деятельность на грани или вообще с убытком. По имеющимся данным, примерно 70% таких хозяйств получают лишь 10% совокупной прибыли в сельском хозяйстве.» [5, С. 3].

В сложившейся ситуации целесообразно вспомнить о таком экономическом инструменте управления эффективностью хозяйственной деятельности как внутрипроизводственный расчёт. Последний, как было отмечено академиком И.Г. Ушачевым, выступает важнейшим звеном в стратегии развития сельскохозяйственного производства и инструментом рационального управления. По мнению ученого, необходимо систематическое научное обоснование и совершенствование внутренних экономических отношений в сельскохозяйственных предприятиях [4].

Таблица 1 – Группировка сельскохозяйственных организаций Пермского края по уровням эффективности управления на основании интегрального коэффициента эффективности управления

Уровень эффективности	Название уровня	Интервал интегрального коэффициента эффективности управления предприятия	Кол-во предприятий	Структура, %
1	Постбанкротное управление	от 1,0 по 1,50	2	4,35
2	Антикризисное (предбанкротное) управление	от 1,51 по 2,50	17	36,96
3	Управление текущей стабильностью	от 2,51 по 3,50	24	52,17
4	Проектно-целевое управление	от 3,51 по 4,50	3	6,52
5	Конкурентное управление	свыше 4,50	0	0,00
	Итого:		46	100,00

В качестве примера можно привести систему оценки показателей внутрипроизводственного расчёта молочно-товарного комплекса колхоза «им. Ильича» Березовского района Пермского края апробирован-

ную в хозяйстве при внедрении конкурентных внутрипроизводственных экономических отношений в 2015 году (таблица 2).

Таблица 2 – Система оценки показателей внутрипроизводственного расчёта молочно-товарного комплекса колхоза «им. Ильича» Березовского района Пермского края на 2015 – 2017 годы [1]

Показатели (П1 – П6)	Шкала оценки и корректировки показателя	Базовый вес показателя
Выполнение плана производства молока заданного качества (П1), %	100% = 30 95% = 20 90% = 10 85% = 0 Менее 85% = -10*	30
Исполнение эксплуатационно-производственного бюджета (экономия (-), перерасход (+)) (П2), %	0% = 40 (-/+) 5% = 50/30 (-/+) 5-10% = 55/25 (-/+) 10-15% = 60/20 + 15-20% = 0 Более + 20% = -10*	40
Надёжная работа оборудования (количество производственных инцидентов за отчётный период по вине персонала) (П3), шт.	0 = 10 1 = 8 2 = 6 3 = 4 4 = 0 Более 4 = -5*	10
Безопасность технологического процесса (снижение числа травматизма животных и гибели приплода по сравнению со средним числом пострадавших за аналогичный период трёх предшествующих лет) (П4), %	более 20% = 10 15-20% = 8 10-15% = 5 от 0 до 10% = 5 при наличии превышения - 5*	10
Получение экономии от внедрения предложений в рамках программы повышения эффективности по технико-организационным проектам экономии энергоресурсов (% от сокращаемых издержек по сравнению с предыдущим отчётным периодом) (П5), %	0,00%=0 >0,1%=1 >0,3%=2 >0,5%=3 >0,7%=4 >0,9%=5 >1,1%=6 >1,3%=7 >1,5%=8 >1,7%=9 >1,9%=10	5
Получение экономии от внедрения предложений по экономии кормов (% от сокращаемых издержек по сравнению с предыдущим отчётным периодом) (П6), %	0,00%=0 >0,01%=1 >0,05%=2 >0,1%=3 >0,15%=4 >0,2%=5 >0,25%=6 >0,3%=7 >0,35%=8 >0,4%=9 >0,5%=10	5
Итоговый показатель:		100
Целевой (максимальный) вес показателей	130	
Отрицательный (минимальный) вес показателей	-30*	
Примечание:		
* – отрицательное (минимальное) корректирующее значение выполнения показателя применяется, начиная с 2 года внедрения системы		

Оценивая результаты первого года реализации внутрипроизводственного расчёта в системе управления колхоза «им. Ильича» в 2015 году, необходимо констатировать, что зримого экономического и финансового результата от внедрения внутрипроизводственного расчёта предприятие на этом этапе не получило. Прогнозные данные 2017 года свидетельствуют о росте производительности труда и уровня рентабельности за счёт внутренних факторов повышения эффективности управления на 11 и 7,5% соответственно.

Заключение.

Учитывая, что в современных условиях конкуренции гораздо большее влияние на инвестиционную активность, а соответственно устойчивое развитие, оказывают условия банковского кредитования, актуальным становится вопрос разработки методического инструментария противокризисного управления хозяйствующими субъектами аграрного сектора на основе метода сбалансированной системы показателей, которая обеспечивает открытость деятельности органов управления хозяйствующих субъектов.

Библиографический список

1. Буторин С. Н. Внутрипроизводственный расчёт в системе управления аграрного предприятия / С. Н. Буторин // АПК: экономика, управление. – 2016. – №3. – С. 32–38.

2. Инновационное развитие АПК субъектов Российской Федерации: опыт и проблемы. / И. Г. Ушачева, И. С. Санду, В. Г. Савенко и др. – М. : ООО «Столичная типография», 2008. – 154 с.
3. Петриков А. Устойчивое развитие сельской местности в России и направления научных исследований / А. Петриков // АПК: экономика, управление. – 2001. – № 12. – С. 13–8.
4. Ушачев И. Г. Внутрихозяйственные экономические отношения в сельскохозяйственных предприятиях / И. Г. Ушачев // АПК: экономика, управление. – 2004. – № 5. – С. 3–12.
5. Ушачев И. Г. Обеспечение продовольственной безопасности Российской Федерации. / Доклад на заседании Президиума Научно-экспертного совета при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации и Совета по вопросам агропромышленного комплекса и природопользования при Совете Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. Москва, 4 октября 2016 г. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.vniiesh.ru/news/20768.html> (дата обращения 10.11.2016)
6. Ушачев И. Г. Современное состояние и стратегические направления устойчивого развития агропромышленного комплекса России / Доклад на заседании Совета ТПП РФ по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России по теме «О повышении конкурентоспособности агропромышленного комплекса». Москва, 27 сентября 2016 г. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.vniiesh.ru/news/20767.html> (дата обращения: 17.07.2017).
7. Ушачев И. Г. Стратегические направления устойчивого социально-экономического развития АПК России / Доклад на международной научно-практической конференции «Аграрный сектор России: стратегия развития» МЭФ-2017, 30 марта 2017 г. [Электронный ресурс]: URL: http://www.vniiesh.ru/news/Doklady_vystupleniya/20801.html (дата обращения 10.04.2017).
8. Ушачев И. Г. Сценарные варианты развития АПК: взгляд в будущее. / Доклад на Московском экономическом форуме. Москва, 23 марта 2016 г. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.vniiesh.ru/news/20737.html> (дата обращения 10.04.2017).
9. Clusters and Clustering Policy: a Guide for Regional and Local Policy Makers. Committee of the Regions European Union, 2010. Printed in Belgium. – 195 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://cor.europa.eu/en/Archived/Documents/59e772fa-4526-45c1-b679-1da3bae37f72.pdf>. ISBN 978-92-895-0506-2. DOI 10.2863/22994 (дата обращения: 10.09.2017).
10. The State of Food and Agriculture 2017 - Leveraging food systems for inclusive rural transformation. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Rome, FAO, 2017. – 181 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fao.org/state-of-food-agriculture/ru> (дата обращения: 14.09.2017).

References

1. Butorin S. N. Vnutriproizvodstvennyy raschyot v sisteme upravleniya agrarnogo predpriyatiya / S. N. Butorin // АПК: экономика, управление. – 2016. – №3. – С. 32–38.
2. Innovacionnoe razvitiye APK sub'ektov Rossijskoj Federacii: opyt i problemy. / I. G. Ushacheva, I. S. Sandu, V. G. Savenko i dr. – M. : ООО «Столичная типография», 2008. – 154 с.
3. Petrikov A. Ustoichivoe razvitiye sel'skoj mestnosti v Rossii i napravleniya nauchnyh issledovaniy / A. Petrikov // АПК: экономика, управление. – 2001. – № 12. – С. 13–8.
4. Ushachev I. G. Vnutrihozyajstvennye ekonomicheskie otnosheniya v sel'skohozyajstvennykh predpriyatiyakh / I. G. Ushachev // АПК: экономика, управление. – 2004. – № 5. – С. 3–12.
5. Ushachev I. G. Obespecheniye prodovol'stvennoj bezopasnosti Rossijskoj Federacii. / Doklad na Zasedanie Prezidiuma Nauchno-ehkspertnogo soveta pri Predsedatele Soveta Federacii Federal'nogo Sobraniya Rossijskoj Federacii i Soveta po voprosam agropromyshlennogo kompleksa i prirodopol'zovaniya pri Sovete Federacii Federal'nogo Sobraniya Rossijskoj Federacii. Moskva, 4 oktyabrya 2016 g. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.vniiesh.ru/news/20768.html> (дата обращения 10.11.2016)
6. Ushachev I. G. Sovremennoe sostoyaniye i strategicheskie napravleniya ustojchivogo razvitiya agropromyshlennogo kompleksa Rossii / Doklad na Zasedaniye Soveta TPP RF po promyshlennomu razvitiyu i konkurentosposobnosti ekonomiki Rossii po teme «O povyshenii konkurentosposobnosti agropromyshlennogo kompleksa». Moskva, 27 sentyabrya 2016 g. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.vniiesh.ru/news/20767.html> (дата обращения: 17.07.2017).
7. Ushachev I. G. Strategicheskie napravleniya ustojchivogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya APK Rossii / Doklad na mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Agrarnyj sektor Rossii: strategiya razvitiya» МЭФ-2017, 30 марта 2017 г. [Электронный ресурс]: URL: http://www.vniiesh.ru/news/Doklady_vystupleniya/20801.html (дата обращения 10.04.2017).
8. Ushachev I. G. Scenarnyye varianty razvitiya APK: vzglyad v budushchee. / Doklad na Moskovskom ehkonomicheskom форуме. Moskva, 23 marta 2016 g. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.vniiesh.ru/news/20737.html> (дата обращения 10.04.2017).
9. Clusters and Clustering Policy: a Guide for Regional and Local Policy Makers. Committee of the Regions European Union, 2010. Printed in Belgium. – 195 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://cor.europa.eu/en/Archived/Documents/59e772fa-4526-45c1-b679-1da3bae37f72.pdf>. ISBN 978-92-895-0506-2. DOI 10.2863/22994 (дата обращения: 10.09.2017).
10. The State of Food and Agriculture 2017 - Leveraging food systems for inclusive rural transformation. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Rome, FAO, 2017. – 181 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fao.org/state-of-food-agriculture/ru> (дата обращения: 14.09.2017).

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЕ РАЗВИТИЕ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Воронцова М.Г., д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный институт культуры

Аннотация: Актуальность и цели. Кроме вклада культуры и туризма в экономическое развитие страны, следует отметить еще один не менее важный аспект этих явлений, а именно то, что культурный туризм представляет собой одну из возможных стратегий для вывода из состояния кризиса находящихся в упадке дестинаций с использованием предлагаемой автором схемы. **Материалы и методы.** Оценка культурных комплексов для туристских целей может проводиться двумя основными методами: ранжированием культурных комплексов по их месту в мировой и отечественной культуре; необходимым и достаточным временем для осмотра достопримечательностей, что позволяет сравнивать разные территории по перспективности историко-культурного потенциала для туризма. **Результаты.** Ключевая роль мотива обучения при определении культурного туризма, подтвержденная результатами опросов, позволяет определить различие между истинно «культурными туристами» и случайными посетителями дестинаций культурного туризма. **Выводы.** Сферы культуры и туризма представляет собой достаточно перспективное явление в рамках существующей индустрии туризма и культуры, его развитие может оказать положительный эффект на ведущие мировые туристские центры и тем самым способствовать их развитию.

Ключевые слова: культура, культурный туризм, государственная поддержка, стратегия вывода из состояния кризиса.

Abstract: Relevance and purpose. In addition to the contribution of culture and tourism in the economic development of the country, it should be noted another important aspect of these phenomena, namely, that cultural tourism represents one of the possible strategies for a conclusion from the crisis is in the oldtrums destinations using the author's scheme. **Materials and methods.** Evaluation of cultural systems for tourism purposes can be carried out by two main methods: ranking of the cultural complexes for their place in the world and domestic culture; the necessary and sufficient time for sightseeing, which allows you to compare different areas in terms of prospects of historical and cultural potential for tourism. **Results.** A key role of the motive of learning when defining cultural tourism, confirmed by the results of surveys, to determine the difference between a true "cultural tourists" and random visitors to destinations of cultural tourism. **Conclusions.** In the sphere of culture and tourism is quite a promising phenomenon in the framework of the existing tourism industry and culture, its development can have a positive effect on the world's leading tourist centres and thus contribute to their development.

Keywords: culture, cultural tourism, government support, the strategy from the crisis.

Введение. Культура и туризм, это две самостоятельные отрасли современной рыночной экономики, которые тесным образом взаимосвязаны между собой. Они находятся в управлении одного ведомства – Министерства культуры Российской Федерации. Их продукт, культурный и туристский, взаимопроницают и дополняют друг друга. Субъекты управления обеих отраслей заинтересованы друг в друге экономически, технологически и духовно. Поэтому обе отрасли по своей природе получили возможность на взаимодействие и совместное развитие. Федеральные целевые программы «Культура России» 2012-2018годы, «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации» [2] 2015 – 2018 годы направлены на поддержку развития культуры и туризма в России. Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма на 2013-2020 годы» предусматривает реализацию стратегической роли культуры как духовно-нравственного основания развития личности и государства, единства российского общества, а также развитие туризма для приобщения граждан к мировому культурному и природному наследию.

Санкт-Петербург как одна из наиболее перспективных дестинаций международного туризма имеет огромный потенциал для развития разнообразных видов туризма. Одним из самых популярных среди них является культурно-познавательный туризм. С целью определения направлений развития культурно-познавательного туризма необходимо, прежде всего, выявление имеющихся тенденций развития культурной ситуации в городе, что позволит с высокой долей вероятности определить имеющиеся возможности для привлечения туристских потоков в город. При этом необходимо отметить важность фактора продвижения города как дестинации культурного туризма на мировой туристский рынок, что определяется структурой въездного туристского потока. Таким образом, выявив мотивы, можно выработать эффективные приемы, способствующие привлечению потенциального тури-

ста, и воздействовать на характер и объем туристского спроса и сбыта.

Американские специалисты Локер и Пердью утверждают, что туристский рынок делится на шесть сегментов, и представители каждого из них движимы различными мотивами. Шесть категорий включают следующие группы: стремящихся вырваться из обычной жизни, охотников за острыми ощущениями, ориентированных на общение с семьей и друзьями, экологов-натуралистов, просто любителей передвигаться и группу уравновешенных путешественников, которым нравится все понемногу. Филип Пирс предложил свою схему потребностей путешественников. Он утверждает, что каждый турист проходит через определенный цикл в своих потребностях, которые отражают иерархию мотивов для путешествия. Люди могут начинать на разных уровнях этой иерархии, и, скорее всего, уровни будут меняться с течением жизни. Основная идея схемы – человек переходит на следующий уровень потребностей, только когда удовлетворены потребности предыдущего уровня. Согласно концепции Ф. Пирса, мотивация, направленная на выбор культурно-познавательного туризма, находится на самом вершине этой пирамиды, поскольку она продиктована потребностью в высокой самооценке и развитии личности, ее самореализации. На этой идее основана стратегия сегментации рынка – вместо того чтобы пытаться угодить всем путешественникам, легче сосредоточить усилия на отдельном типе туристов, которому данная дестинация больше всего подойдет.

Основная часть. Одним из сильнейших побудительных мотивов к путешествию является культура различных регионов мира. Культурное самовыражение народа всегда вызывает интерес. Туризм – наилучший способ знакомства с другой культурой. Из этого следует, что роль культуры является основным фактором массового привлечения туристов. Совмещение отдыха с познанием жизни, истории и культуры другого народа – одна из задач, которую способен решать туризм. Знакомство с культурой и обычаями

другой страны обогащает духовный мир человека. Самосознание и познание окружающего мира, развитие личности немислимы без приобретения знаний в области культуры. Культурное наследие составляют не только произведения художников, архитекторов, музыкантов, писателей и т. д., но и нематериальное достояние, включающее, промыслы, фестивали.

Можно выделить определенный перечень объектов культурного наследия, среди которых: исторические памятники; культовую и гражданскую архитектуру; музеи, театры, выставочные залы; социокультурную инфраструктуру; объекты этнографии, народные промыслы, центры прикладного искусства.

При посещении страны туристы воспринимают в целом культурные комплексы, составной частью которых является природа. Привлекательность культурных комплексов определяется их художественной и исторической ценностью, модой и доступностью по отношению к местам спроса.

Санкт-Петербург в этом смысле уникален, так как дает возможность удовлетворению самых разнообразных потребностей туристов. Архитектура, театральное и изобразительное искусство, музеи и парки, культурное пространство современного искусства привлекают туристов из многих стран мира. Город не только обладает огромным культурным наследием, представленным архитектурными объектами и произведениями искусства, но привлекает и своим расположением в живописнейшем месте на берегу Финского залива и акватории Невы, рек и каналов. Именно поэтому в Северной столице уже давно выделился в особый вид культурно-познавательный туризм. Его основой является историко-культурный потенциал города, включающий всю социально-культурную среду с традициями и обычаями. Таким образом, успех развития культурного туризма зависит от уникальности национального культурного наследия.

Оценка культурных комплексов для туристских целей может проводиться двумя основными методами:

- 1) ранжированием культурных комплексов по их месту в мировой и отечественной культуре;
- 2) необходимым и достаточным временем для осмотра достопримечательностей, что позволяет сравнивать разные территории по перспективности историко-культурного потенциала для туризма. Но культурные комплексы, оцениваемые специалистами, не всегда вызывают адекватную реакцию у туристов. Необходимое и достаточное время для осмотра объектов в известной степени определяется их доступностью и построением экскурсионных маршрутов. Наконец, представление о ценности культурных комплексов зависит от уровня образования, национальных особенностей туристов.

Санкт-Петербург, как культурный комплекс, заслуживает самой высокой оценки, так как занимает одно из высочайших мест в ранжировании мировых культурных комплексов и обеспечивает доступность культурно-исторических объектов для внутренних и внешних туристов за счет удобного местоположения, компактности их расположения в черте города и пригородах, за счет разработанности и продуманности туристических маршрутов. Санкт-Петербургу принадлежит исключительная роль в осуществлении внешней культурной политики России.

Понятие «культурный туризм» принимается специалистами неоднозначно. Некоторые утверждают, что культурно-познавательные элементы, например, в виде культурных программ, включают в другие виды туризма, и нет смысла культурно-познавательный туризм представлять отдельно. Однако, как показывает мировая практика, культурный туризм в настоящее время приобретает все большее значение. Для примера приведем несколько определений, которые используются специалистами:

Культурный туризм – это социально-экономическое явление, отдых населения в путешествии вне постоянного места жительства с целью познания окружающего мира, процесс знакомства с особенностями истории, быта и достопримечательности определенного города, страны или региона [3].

Культурный туризм – это туризм, базирующийся на изучении объектов культуры и искусства регионов, находящихся вне постоянного места жительства [6].

Культурный туризм – это деятельность гражданина, покидающего место своего постоянного проживания более чем на 24 часа с целью знакомства с достопримечательностями определенного региона [7].

Культурный туризм – это выезд граждан в другую местность с целью посещения достопримечательных в чем-то объектов (памятников культуры, музеев и т. д.) и приобретения дополнительных знаний по истории и культуре данной местности.

Культурный туризм – это туристские поездки, основной целью которых является удовлетворение познавательно-культурных интересов [6].

Культурный туризм – это такой туризм, когда целью путешествия является получение информации о какой-то местности, о ее культурных ценностях. Основной способ осуществления такой деятельности – экскурсия. В связи с этим к культурному туризму относят только такую деятельность, когда экскурсия является основной деятельностью туриста.

Кроме того, некоторыми авторами дается достаточно подробное описание сущности культурного туризма. А именно, под ним понимается массовый вид восстановительной, досуговой и развивающей активности населения деятельности, имеющей давние корни в истории паломничества и путешествий, в развитии туристско-экскурсионного движения, обязанный своим современным размахом распространению достижений НТР на всю социально-культурную сферу общества, повышению общей социальной мобильности урбанизированного населения и возникновению в рамках современного образа жизни нового класса потребностей, названных культурно-историческими или культурно-экологическими.

Однако наиболее правильным представляется подход, при котором первоначально определяются сами понятия «туризм» и «культура», а затем путем их сопоставления формируется непосредственно понятие «культурного туризма». Определение понятия «туризм» можно заимствовать из существующего Закона РФ «Об основах туристской деятельности» № 132-ФЗ от 24.11.1996 [1], где под ним понимаются «временные выезды (путешествия) граждан РФ, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания».

Четкое определение понятия «культура» представляется несколько более сложным, вследствие существования разных точек зрения на это явление. В данном контексте, однако, целесообразно использовать подход, предложенный рядом авторов, предлагающих рассматривать культуру двояко: как процесс, с одной стороны, и как продукт, с другой. Культура как процесс представляет собой явление, непосредственно связанное с науками антропологией и социологией, и являющееся логически завершением осознания одним человеком или группой людей самих себя. С другой стороны, культура как продукт представляет собой результат деятельности одного человека или группы людей, отражающий способ их мышления. Подобное рассмотрение культуры позволяет ввести и понятие туризм, посредством которого (а также и ряда других социальных механизмов) и происходит пре-

образование процесса культуры (как одной из предпосылок туризма) в ее продукт.

Именно таким образом и было сформировано определение МакКоннелл [7, с. 50], представляющее культурный туризм «как идеальную арену для исследования природы культурного воспроизводства». Тем не менее, существуют и другие определения, к примеру, Ричардс [7, с. 50] понимает под культурным туризмом «потребление туристами искусства, художественного наследия, фольклора и целого ряда других проявлений культуры».

Таким образом, невозможно обратиться к одному, единственно правильному определению данного понятия. Бонинк, проделав достаточно объемную работу по классификации существующих определений данного понятия, пришел к выводу о необходимости их объединения в два основных подхода к определению: технический подход; концептуальный подход.

Первый основан на описании типов дестинаций, привлекающих потоки культурного туризма, и, таким образом, представляет собой концепцию, основывающуюся на понятии культуры как продукта (дестинация – место туристского назначения, обеспечивающее комплекс туристских услуг).

Второй подход, напротив, стремится описать мотивы, лежащие в основе данного вида туризма, и объясняет стремление людей к посещению культурных

дестинаций их желанием узнать что-либо новое о них. Таким образом, можно сделать вывод об ориентации этого подхода на «процесс культуры».

Любой из этих двух подходов имеет право на существование, причем в рамках непосредственно определения понятия «туризм», иными словами, как для туристов, так и для однодневных посетителей. Основное различие между ними заключается в указании на мотивацию совершенствования путешествия, присутствующую в концептуальном подходе. Так, Европейская ассоциация по образованию в сфере туризма и отдыха особо подчеркивала в своих изданиях в качестве ключевого аспекта культурного туризма именно «элемент обучения». Хотя ряд авторов высказывает сомнение относительно прямой связи «культурного туризма» и непосредственно «обучения», тем не менее, результаты опросов относительно мотивов совершения того или иного путешествия подтверждают важность аспекта обучения в новой стране.

Так, для подтверждения или опровержения того или иного мнения, среди туристов, посетивших Санкт-Петербург в 2010-2015 годы, был проведен опрос, целью которого было выявление основных мотивов [3], выступавших в качестве основополагающих при совершении путешествия в культурную дестинацию – Санкт-Петербург (табл.1).

Таблица 1 - Мотивация туристов, посещающих Эрмитаж и Русский музей в Санкт-Петербурге

№	Мотив	Студенты, чел.	Другая молодежь, чел.
1	Новизна ощущений	83	97
2	Самообразование	77	81
3	Увидеть своими глазами	69	53
4	Культурное наследие	97	49
5	Отдых	61	85
6	Расширение кругозора	52	67
7	Эстетические ощущения	89	61
8	Интерес к искусству	83	64
9	Компенсация отсутствия культурного наследия в месте постоянного проживания	87	62
10	Часть работы, учебы	51	27

Источник: составлено автором.

В опросе принимали участие две категории туристов – студенты и другая молодежь (рабочие, служащие, предприниматели и др. в возрасте до 25 лет). Исследование проводили студенты факультета менеджмента и экономики Санкт-Петербургского университета культуры и искусства, обучающиеся на туристской специализации. В опросе приняли участие по 97 человек той и другой категории. Результаты исследования показали, что мотивы участников обеих групп очень близки и принципиального отличия не имеют. И у тех, и у других наблюдается определенный интерес к историческому и культурному наследию, многие указали на то, что это может служить и фактором самообразования, и расширением кругозора. Тем не менее, группа студентов в ходе опроса рассматривалась как группа целенаправленных «культурных туристов», что в принципе она и подтвердила в одном из мотивов – культурное наследие.

Итак, ключевая роль мотива обучения при определении культурного туризма, подтвержденная результатами опросов, позволяет подчеркнуть различие между истинно «культурными туристами» и случайными посетителями дестинаций культурного туризма.

Тем не менее, следует отметить, что рассматриваемое ранее так называемое «техническое определение» также имеет право на существование, в особенности при осуществлении статистического наблюдения за туристскими дестинациями, претендующими на звание «культурных», к разряду которых, по мнению Европейской Комиссии, можно отнести: места архео-

логических раскопок и музеев; архитектурные памятники (знаменитые здания и целые города); события в области искусства, фестивали; художественное искусство, скульптура, художественные ремесла; музыка и танцевальное искусство (классическое, фольклорное, современное); театральные события (а также киноискусство); языковое и литературное обучение; религиозные фестивали, паломничество; целые культуры и субкультуры.

В результате сложившейся двойственности подхода к понятию «культурного туризма» ВТО еще в 1985 г. была принята попытка их объединения. Таким образом, появилось следующее определение: перемещение людей с исключительно культурной мотивацией, такой как обучающие туры, туры с целью осмотра культурных достопримечательностей, посещение фестивалей и других культурных событий, городов и памятников, путешествия с целью изучения фольклора, искусства и основ существования определенных народов, а также паломничество.

Благодаря изменениям в stile жизни и демографическом составе новых туристов, формируется спрос на более целенаправленную и индивидуализированную организацию путешествия и отдыха. Формируется новый тип туризма, в котором такой вид как культурный туризм начинает играть все более значимую роль. Отметим его некоторые проявляющиеся черты: спрос на самостоятельный способ проведения отдыха постоянно растет; спрос в большей степени, чем когда-либо, ориентирован на возможность выбора и

гибкость при организации отдыха; компьютерные системы бронирования позволяют создать достаточно гибкую альтернативу жестко пакетированному туру; темпы роста традиционного пляжного туризма снижаются; в принимающих странах наблюдается усиление планирования и контроля над развитием окружающей среды; усиливается сегментация рынка отдыхающих по принципу различий в стиле жизни (DINKS – пары без детей, когда оба работают; YUPPIES – молодые профессионалы в различных областях бизнеса и др.); меняется поведение туристов в рамках совершаемого тура и мотивация при его выборе (более короткие сроки туров, ориентированные на активный отдых).

Таким образом, начав с поиска дополнительных развлечений, зачастую в форме объектов культурного туризма, в рамках привычных «пляжных» дестинаций, «новые туристы» все более привлекательным находили для себя именно этот вид туризма.

В большинстве стран, поощряющих развитие культурного туризма, основным источником финансирования является государственный бюджет. В первую очередь это касается, несомненно, поддержания в надлежащем состоянии объектов культурного показа. Политика государственной поддержки в середине 1990-х годов была подвергнута сомнению в отношении своей необходимости, поскольку отсутствие ощутимых доходов от прямых субсидий государства в сферу культуры вызывало недовольство ряда слоев населения. Однако впоследствии, следуя примеру

отдельных городов США, таких как Бостон и Балтимор, проводивших аналогичную политику на протяжении 1970-х годов, Европейские города также возобновили политику государственной поддержки отраслей культуры, в особенности на муниципальном уровне. В качестве примера рассмотрим размеры государственной поддержки, оказываемой в 1985 г. в ряде Европейских стран (см. табл. 2). Сразу отметим, что указанные цифры не включают в себя размеры поддержки на региональном и местном уровнях, которые могут внести существенные коррективы в расположение стран. Тем не менее, размер поддержки на государственном (централизованном) уровне также представляет достаточный интерес. К примеру, первое место, занимаемое Нидерландами, и второе, Данией, говорят о значительном внимании к вопросам культуры в небольших странах, нежели в странах, имеющих достаточно большую территорию и богатую историю (Великобритания).

Если в качестве сравнения мы возьмем не только Европейские страны, но и, к примеру, США, то уровень расходов там (не только в абсолютном выражении, но и на душу населения) окажется значительно ниже. Тем не менее, надо отметить и иные схемы, созданные для поддержки сферы культуры в США, а именно налоговые льготы и кредиты, спонсорство и др., размер помощи в рамках которых превышает государственный в четыре раза [4].

Таблица 2 - Размеры государственной поддержки сферы культуры, оказываемой на уровне государственного бюджета [6]

Страны	Расходы (млн. экю)	Расходы на душу населения
Бельгия	221	27,1
Дания	181	31,9
Франция	1151	28,9
Германия (Федеративная Республика, 1983)	1368	22,7
Великобритания	117	9,5
Ирландия (1981)	22	8,0
Италия	1271	27,5
Нидерланды	197	37,2
Португалия	30	7,6
Испания	564	22,0

Кроме того, есть еще один вариант поддержки сферы культуры, отличный от традиционных прямых государственных субсидий и наиболее популярный как раз в Дании и Нидерландах. Речь идет о так называемых волонтерах, занятых на объектах культурного показа, число которых достигает 75 % от общего числа занятых в Дании и соответственно 35 % в Нидерландах [4].

Так же в настоящее время в свете все увеличивающейся коммерциализации сферы культуры нельзя не упомянуть о таком достаточно значимом финансовом вкладе как входная плата и доходы от размещения различных киосков и магазинчиков на территории объектов культурного показа. Другим немаловажным фактором развития туризма вообще, и культурного туризма в частности, является тот доход, который эта отрасль народного хозяйства приносит в ВВП страны. Подсчет этого показателя, как известно, является достаточно сложным делом, в отношении же туристской отрасли это дело вдвойне непростое, поскольку связано с подсчетом не только прямых доходов в виде, как правило, налоговых поступлений от организаций туризма, но и в виде косвенных доходов, а именно расходов туристов на сопутствующие товары, продукты питания и др. Особый интерес представляют и доходы, получаемые страной (или любой дестинацией) от развития культуры, и в частности культурного туризма, как отдачи от затрачиваемых на ее развитие

государственных средств. При этом следует упомянуть о так называемом мультипликативном эффекте, согласно которому денежные расходы туристов оборачиваются в несколько раз большими доходами бюджета от этого вида деятельности.

Заключение. Кроме рассмотренного выше вклада культурного туризма в экономическое развитие страны, следует отметить еще один не менее важный аспект этого явления, а именно то, что культурный туризм представляет собой одну из возможных стратегий для вывода из состояния кризиса находящихся в упадке дестинаций. Причем это может касаться как непосредственно городов, являвшихся ранее производственными центрами, так и истинно туристских дестинаций. Что касается городов первого типа, то здесь в качестве примера можно отметить Глазго, Ливерпуль, Роттердам, Лилль и др. Все они когда-либо являясь крупнейшими промышленными центрами, постепенно утратили свое значение в силу тех или иных причин. Привлечение новых инвестиций в сферу искусства, а также новые культурные программы во многом помогли восстановлению имиджа этих городов, а также путем их продвижения на рынке туристских услуг в качестве дестинаций въездного туризма и привлечения огромного количества туристов, способствовали обновлению инфраструктуры городов и началу нового витка их развития. Таким образом, развитие культурного туризма может явиться своеобраз-

разным катализатором экономического развития отдельных городов, а также и целых стран. Причем упомянутое развитие может наблюдаться не только в сфере туризма и сопутствующих ей отраслей, но и в ранее упавших отраслях, что делает данную стратегию особенно привлекательной.

Приведен схему использования культурного туризма для вывода дестинации из кризиса предложенную Даймондом, в которой объединены существующие стратегии в четыре группы (см. рис.1).

«Преодоление. В данном случае туристский центр затрачивает основные усилия на преодоление этой проблемы путем привлечения инвестиций, планирования и продвижения своего турпродукта на рынке. Данный подход требует крупных затрат ресурсов,

руководства со стороны общественности и поддерживается усилиями представителей промышленности и местного населения.» [8]

«Устойчивый рост. Этот подход является гораздо менее решительным по сравнению со стратегией преодоления и основывается на постепенном восстановлении потенциала находящихся в упадке рынков путем поиска новых способов продвижения их продукции. Это связано в первую очередь с тем, что даже находящиеся в стадии спада рынки, тем не менее, открыты для изменений и довольно легко управляются. Этот подход является наиболее ориентированным на рыночное самоуправление, ему присущ достаточно низкий уровень привлечения инвестиций и реконструкции имеющихся фондов.» [8]



Рисунок 1 - Схема использования культурного туризма для выхода из кризиса

«Развитие на основе расширения видов деятельности. В рамках этого подхода достижение нового уровня развития продукта и освоение новых рынков осуществляется на протяжении целого ряда лет путем внедрения и проверки на практике новых рыночных проектов.» [8]

«Избирательный туризм. Стратегия основывается на четком определении новых перспективных рынков и стремительном продвижении рассматриваемых туристских центров на эти рынки, а также развитии необходимой для этого инфраструктуры. Другими словами, осуществляется строгая сегментация рынка, основанная на каких-либо сильных сторонах или особых чертах туристского центра.» [8] Именно здесь, в рамках этой стратегии, и предполагается использовать культурный туризм. Причем его использование не обязательно должно опираться на имеющиеся в рамках дестинации объекты культурного показа. В качестве объекта привлечения можно использовать вариант проведения различных социокультурных форм: фестивалей, конкурсов, культурных событий,

которые могли бы послужить толчком для дальнейшего развития не только культурного туризма, но и других его видов в рамках данной дестинации. Кроме того, достаточно интересным может быть вариант создания музеев нового типа, а именно музеев, где посетители играют активную роль, т. е. участвуют в процессе создания экспонатов. Следует отметить, что в ряде стран Европы, например в Дании, такие музеи получают все большее распространение, в качестве примера можно привести расположенный там музей стекла, где посетители имеют возможность самостоятельно выдувать различные причудливые изделия, тем самым приобщаясь к процессу формирования коллекции музея.

Итак, становится очевидным, что сферы культуры и туризма представляет собой достаточно перспективное явление в рамках существующей индустрии туризма и культуры, его развитие может оказать положительный эффект на ведущие мировые туристские центры и тем самым способствовать их развитию.

Библиографический список

1. Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" №132-ФЗ от 24 ноября 1996 г. N 132-ФЗ) – <http://base.garant.ru/136248/>

2. Федеральная целевая программа "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)) - <http://base.garant.ru/55171986/>
3. Быстров С.А., Воронцова М.Г.: Туризм: макроэкономика и микроэкономика. «Издательский дом - Герда». - 2008. - 464с.
4. Воронцова, М.Г. Менеджмент в туризме: этапы становления и развития// Менеджмент и культура : Сб. науч. тр. - СПб. : СПбГУКИ, 2008. - С. 148-172.
5. Восколович Н.А.Маркетинг туристских услуг: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям- 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 207 с.
6. Гаагская декларация по туризму // Межпарламентская конференция по туризму (апр., 1989 г.) мат. - Гаага (Нидерланды), 1989.
7. Зорин И.В., Квартальнов В.А. Энциклопедия туризма. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 356 с.
8. Экономика и управление туристской деятельностью : учебное пособие в 2-х частях. Ч. 1 / под общ. ред. Г.А. Карповой, Л.В. Хоревой. - СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. - 268 с

References

1. Federal'nyj zakon "Ob osnovah turistskoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii" №132-FZ ot 24 noyabrya 1996 g. N 132-FZ) - <http://base.garant.ru/130248/>
2. Federal'naya czelevaya programma "Razvitiye vnutrennego i v"ezdnogo turizma v Rossijskoj Federacii (2011 - 2018 gody)) - <http://base.garant.ru/55171986/>
3. Bystrov S.A., Voroncova M.G.: Turizm: makroekonomika i mikroekonomika. «Izdatel'skij dom - Gerda». - 2008. - 464s.
4. Voroncova, M.G. Menedzhment v turizme: ehhtapy stanovleniya i razvitiya// Menedzhment i kultura : Sb. nauch. tr. - SPb. : SPbGUKI, 2008. - S. 148-172.
5. Voskolovich N.A.Marketing turistskih uslug: uchebnik dlya studentov vuzov, obuchayushchihsya po ekonomicheskim special'nostyam- 2-e izd., pererab. i dop. - M.: YUNITI-DANA, 2012. - 207 s.
6. Gaag'skaya deklaraciya po turizmu // Mezhp'arlamentskaya konferenciya po turizmu (apr., 1989 g.) mat. - Gaaga (Niderlandy), 1989.
7. Zorin I.V., Kvartal'nov V.A. EHnciklopediya turizma. - M.: Finansy i statistika, 2014. - 356 s.
8. EHkonomika i upravlenie turistskoj deyatel'nost'yu : uchebnoe posobie v 2-h chastyah. CH. 1 / pod obshch. red. G.A. Karpovoj, L.V. Horevoj. - SPb. : Izd-vo SPbGUEHF, 2011. - 268 s

ИНСТРУМЕНТЫ И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СПОРТА В РЕГИОНЕ

Добрынин А.С., аспирант, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

Аннотация: Проведён обзор современных инструментов и механизмов управления развитием спорта в регионе. Выполнен анализ роли государства в данной сфере. Обозначен ряд проблем, оказывающих влияние на развитие спорта. Цель исследования – выявить основные механизмы и инструменты управления развитием спорта на федеральном и региональном уровнях.

Ключевые слова: управление, механизмы, инструменты, спорт, целевая программа, развитие.

Abstract: The review of modern instruments and mechanisms of management of development of sports in the region. The analysis of the role of the state in this field. Identified a number of issues influencing the development of sport. The study aims to identify the main mechanisms and tools of management of sports development at the Federal and regional levels.

Keywords: control, mechanisms, tools, sport, target program, development.

Проблематика управления в спортивной отрасли – относительно молодая сфера научных интересов отечественных и зарубежных ученых и недостаточно разработанная область исследования, так как спорт высших достижений в современном понимании наряду с оздоровительной и составительной функцией является важным элементом внешней политики государства. Совершенствование инструментов и механизмов управления данной отраслью становится приоритетной задачей на всех уровнях функционирования системы. Спортивный менеджмент включает в себя совокупность методов государственного, в том числе программно-целевого управления, маркетинговых, экономических, финансовых, проектных, процессных, мотивационных и прочих инструментов управления.

Активное вмешательство государства в данную сферу обусловлено неудовлетворительным состоянием социальной, институциональной и ресурсно-технологической составляющей спортивной сферы. Причиной тому является ослабление роли спорта в 90-е годы не только как социального, но и как политического фактора. Уровень материально-технической базы и инфраструктуры не позволял успешно развиваться спорту высших достижений.

Для эффективного управления данной сферой необходимо внедрение комплекса государственных и рыночных механизмов с учётом целей и задач всех участвующих в процессе сторон. Одним из эффективных инструментов в управлении имеющимися ресурсами являются целевые комплексные программы, реализуемые в различных отраслях и сферах деятельности. Целевая комплексная программа в сфере физической культуры и спорта является директивным адресным документом, содержащим анализ состояния решаемой с помощью программы проблемы, комплекс плановых заданий и организационных, методических, социально-экономических и других мероприятий по их достижению.

Комплексные целевые программы развития массового спорта и спорта высших достижений в конечном счете могут положительно влиять на формирование долгосрочных стратегий в сфере физической культуры и спорта, а также послужить планам управления развитием спортивной отрасли для федеральных и региональных органов власти. Полная реализация целевых программ – залог эффективного функционирования спортивной отрасли и успешного управления ею.

Основной целевой программой, в области физической культуры и спорта на сегодняшний день является Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации до 2020 года» [4]. Структура данной программы схожа с федеральными целевыми программами, реализуемыми в различных отраслях народного хозяйства. Государственными заказчиками являются Министерство

спорта, Федеральное агентство по туризму (Ростуризм), Федеральное агентство по делам молодежи, Министерство образования и науки РФ.

Основополагающей задачей государственной политики, как известно, является создание условий для роста благосостояния населения Российской Федерации, национального самосознания и обеспечения долгосрочной социальной стабильности. Создание основы для сохранения и улучшения физического и духовного здоровья граждан в значительной степени способствует достижению указанной цели. А эти вопросы решаются именно через развитие системы физической культуры, массового спорта и спорта высших достижений.

Роль спорта состоит в том, что он становится не только все более заметным социальным явлением, но также и политическим фактором в современном мире. Привлечение широких масс населения к занятиям физической культурой, состояние здоровья населения и успехи на крупных международных состязаниях являются бесспорным доказательством жизнеспособности и духовной силы любой нации, а также ее военной и политической мощи [5].

В настоящее время имеется ряд серьезных проблем, оказывающих влияние на развитие физической культуры и спорта, требующих неотложного решения. Одной из первых проблем, обозначенных в «Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 годы является ухудшение здоровья, физического развития и физической подготовленности населения. «В целом в России более половины обучающихся в средних и высших учебных заведениях различные имеют нарушения здоровья. По данным Минздрава России, только 14 процентов обучающихся старших классов считаются практически здоровыми. Свыше трети допризывной молодежи не соответствует требованиям, предъявляемым армейской службой, в том числе в части выполнения минимальных нормативов физической подготовки. Большинство граждан не имеют возможности систематически заниматься физической культурой и спортом. Так, в настоящее время 85 процентов граждан, в том числе 65 процентов детей, подростков и молодежи, не занимаются систематически физической культурой и спортом» [2;6].

Второй проблемой, так же взятой на контроль стратегии развития является отсутствие эффективной системы детско-юношеского спорта, отбора и подготовки спортивного резерва для спортивных сборных команд страны. «Нерешенные проблемы нормативно-правового, организационно-управленческого, материально-технического, научно-методического, медико-биологического и кадрового обеспечения сдерживают развитие детско-юношеского спорта, не позволяют готовить полноценный резерв для спортивных сборных команд страны» [6].

В качестве третьей, требующей внимания проблемы, в указанном планирующем документе обозначено усиление глобальной конкуренции в спорте высших достижений. "За последние годы значительно возросла конкуренция на международной спортивной арене, и особенно это проявляется на Олимпийских играх, где ведущие мировые державы стремятся использовать весь экономический и политический потенциал для успешного выступления спортсменов. Завоевание высших спортивных наград - одна из самых предпочтительных возможностей для всех стран заявить о себе на международном уровне. Высокие спортивные результаты - это отражение социально-экономического развития страны. Для достижения поставленных целей в спорте требуется использование всего потенциала государства, включая экономику, науку, человеческий и ресурсный капитал" [6].

Спортивные победы формируют положительный образ государства в системе международных отношений, что вынуждает мобилизовать большие усилия для постоянного роста результатов российских спортсменов. Показателем возрастающей конкуренции можно считать погоню за призовыми местами в неофициальном зачёте на Олимпийских играх. Острая конкуренция наблюдается между такими странами, Россия, Китай, США, Норвегия, Германия, Великобритания и другими в зависимости от сезона соревнований. В перспективе такая конкуренция на спортивной арене имеет тенденцию к усилению, создавая необходимость по постановке задач разработки высоких технологий в развитии спорта высших достижений.

Еще одной проблемой, значительно затрудняющей развитие физической культуры и спорта, в том числе подготовку спортсменов высокого класса и резерва спортивных команд в стратегии развития является "значительное отставание России от ведущих спортивных держав в развитии и внедрении инновационных спортивных технологий". [6] Мировыми спортивными державами взят курс на построение такой основы развития физической культуры и спорта, которая базируется на внедрении новейших достижений в сфере теорий физического воспитания, разработке инновационных подходов к построению спортивной тренировки на основе прогрессивных методов педагогики, биомеханики, психологии и технологий управления [3].

Стратегия развития физической культуры и спорта в РФ на период до 2020 года, принятая в августе 2009 года, [4;7] ставит перед собой целью "создание условий, обеспечивающих возможность для граждан страны вести здоровый образ жизни, систематически заниматься физической культурой и спортом, получить доступ к развитой спортивной инфраструктуре, а также повысить конкурентоспособность российского спорта"[6].

"К числу основных задач, требующих решения для достижения поставленной в Стратегии цели, относятся:

- 1) создание новой национальной системы физкультурно-спортивного воспитания населения;
- 2) разработка и реализация комплекса мер по пропаганде физической культуры и спорта как важнейшей составляющей здорового образа жизни;
- 3) модернизация системы физического воспитания различных категорий и групп населения, в том числе в образовательных учреждениях профессионального образования;
- 4) совершенствование подготовки спортсменов высокого класса и спортивного резерва для повышения конкурентоспособности российского спорта на международной спортивной арене. Усиление мер социальной защиты спортсменов и тренеров;

- 5) развитие организационно-управленческого, кадрового, научно-методического, медико-биологического и антидопингового обеспечения физкультурно-спортивной деятельности;

- 6) развитие инфраструктуры сферы физической культуры и спорта и совершенствование финансового обеспечения физкультурно-спортивной деятельности;

- 7) создание системы обеспечения общественной безопасности на объектах спорта и организации работы с болельщиками и их объединениями [1].

В качестве основных стратегических целевых ориентиров развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на первом этапе (2009-2015 годы) и на втором этапе (2016-2020 годы) определены:

- 1) увеличение доли граждан Российской Федерации, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности населения (на первом этапе - с 15,9 процента в 2008 году до 30 процентов в 2015 году и на втором этапе - до 40 процентов в 2020 году);

- 2) увеличение доли обучающихся и студентов, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности данной категории населения (на первом этапе - с 34,3 процента до 60 процентов и на втором этапе - до 80 процентов);

- 3) увеличение доли граждан, занимающихся в специализированных спортивных учреждениях, в общей численности данной возрастной категории (на первом этапе - с 20,2 процента до 35 процентов и на втором этапе - до 50 процентов);

- 4) увеличение доли лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности данной категории населения (на первом этапе - с 3,3 процента до 10 процентов и на втором этапе - до 20 процентов);

- 5) достижение объема недельной двигательной активности населения (на первом этапе - от 6 до 8 часов при не менее чем 2-3-разовых занятиях и на втором этапе - 6-12 часов при не менее чем 3-4-разовых занятиях в зависимости от возрастных и других особенностей граждан);

- 6) увеличение количества штатных работников физической культуры и спорта (на первом этапе - с 295,6 тыс. человек до 320 тыс. человек и на втором этапе - до 360 тыс. человек);

- 7) повышение уровня обеспеченности населения спортивными сооружениями исходя из единовременной пропускной способности (на первом этапе - с 22,7 процента до 30 процентов и на втором этапе - до 48 процентов);

- 8) успешное выступление спортивной сборной команды на летних и зимних Паралимпийских играх" [4;6;7].

"Финансовое обеспечение реализации Стратегии предусматривается за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников. Государственная поддержка может также осуществляться путем выделения субсидий общероссийским спортивным федерациям на поддержку и развитие видов спорта (прежде всего с низкой самоокупаемостью), предоставления субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на строительство и реконструкцию региональных и муниципальных спортивных объектов, предоставления субсидий общероссийским общественным объединениям, осуществляющим содействие развитию физической культуры и спорта, в том числе среди инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. Финансирование мероприятий по реализации Стратегии осуществляется в пределах средств, предусмотренных на реализацию государственной политики в сфере физической культуры и спорта федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год"[6].

«Мониторинг и контроль реализации Стратегии Будут осуществляться Минспортом России с участием заинтересованных органов государственной власти, всероссийских физкультурно-спортивных организаций, в том числе Олимпийского комитета России, Паралимпийского комитета России, Сурдлимпийского комитета России, общероссийских федераций по видам спорта и общероссийских физкультурно-спортивных обществ»[6].

С целью обеспечения устойчивого развития спорта на всей территории РФ с учетом разнящегося уровня экономического развития субъектов федерации, состояния их материально-технической базы, социальной политики и других факторов, были разработаны и утверждены стратегии развития физической культуры и спорта в регионах РФ. Делегирование основной час-

ти полномочий органам местного самоуправления позволяет более эффективно и с учётом потенциала региона обеспечивать целевое планирование развития спортивной инфраструктуры и спортивной сферы в целом.

Таким образом, данный механизм управления развитием спорта, основанный на оптимизации системы управления от субъекта федерации к государственному уровню, на развитии инновационных алгоритмов планирования и реализации основных мероприятий стратегии создает условия эффективного взаимодействия различных уровней управления развитием спорта, для роста основных спортивных показателей, для успешного осуществления практических мероприятий по развитию всех направлений физической культуры и спорта в РФ.

Библиографический список

1. Криворучко В.И., Нелюбин Д.В., Владимирская Е.В., Варващян А.О. Стратегическое управление физкультурно-спортивным комплексом Российской Федерации: монография / В.И. Криворучко, Д.В. Нелюбин, Е.В. Владимирская, А.О. Варващян; Гос. Академия повышения квалификации руководящих работников и специалистов курортного дела, спорта и туризма, Подольский корпоративный социально-спортивный университет. — М.: Советский спорт, 2004.
2. Министерство здравоохранения Российской Федерации [электронный ресурс] — URL <https://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения 12.12.2018)
3. Настольная книга, спортивного менеджера: Справочное пособие / Авт.-сост.: М.И.Золотев, В.В.Кузин, М.Е.Кутепов, С.Г.Сейранов. — М., 1997.
4. О федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016-2020 годы» (с изменениями на 21 декабря 2017) [электронный ресурс] — URL <http://docs.cntd.ru/document/420248844> (дата обращения 18.12.2018)
5. О физической культуре и спорте в Российской Федерации. Федеральный закон от 04.12.2007г. №329-ФЗ.
6. Спорт в условиях глобализации - Ю.Н. Янчиков [электронный ресурс] <https://psibook.com/sociology/sport-v-usloviyah-globalizatsii.html> (дата обращения 10.12.2018)
7. Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 года» [электронный ресурс] — URL <http://bmsi.ru/doc/9b2c107b-2b14-4074-a072-84e64b25f6b3> (дата обращения 15.12.2018)

References

1. Krivoruchko V.I., Nelyubin D.V., Vladimirskaia E.V., Varvashtyan A.O. Strategicheskoe upravlenie fizkulturno-sportivnym kompleksom Rossijskoj Federacii: monografiya / V.I. Krivoruchko, D.V. Nelyubin, E.V. Vladimirskaia, A.O. Varvashtyan; Gos. Akademiya povysheniya kvalifikacii rukovodyashchih rabotnikov i spetsialistov kurortnogo dela, sporta i turizma, Podol'skij korporativnyj social'no-sportivnyj universitet. — M.: Sovetskij sport, 2004.
2. Ministerstvo zdoravoohraneniya Rossijskoj Federacii [ehlektronnyj resurs] — URL <https://www.rosminzdrav.ru/> (data obrashcheniya 12.12.2018)
3. Nastol'naya kniga, sportivnogo menedzhera: Spravochnoe posobie / Avt.-sost.: M.I.Zolotov, V.V.Kuzin, M.E.Kutepov, S.G.Sejranov. — M., 1997.
4. O federal'noj celevoj programme «Razvitie fizicheskoi kul'tury i sporta v Rossijskoj Federacii na 2016-2020 gody» (s izmeneniyami na 21 dekabrya 2017) [ehlektronnyj resurs] — URL <http://docs.cntd.ru/document/420248844> (data obrashcheniya 18.12.2018)
5. O fizicheskoi kul'ture i sporte v Rossijskoj Federacii. Federal'nyj zakon ot 04.12.2007g. №329-F3.
6. Sport v usloviyah globalizatsii - YU.N. YAmshchikov [ehlektronnyj resurs] <https://psibook.com/sociology/sport-v-usloviyah-globalizatsii.html> (data obrashcheniya 10.12.2018)
7. Federal'naya celevaya programma «Razvitie fizicheskoi kul'tury i sporta v Rossijskoj Federacii na 2006-2015 gody» [ehlektronnyj resurs] — URL <http://bmsi.ru/doc/9b2c107b-2b14-4074-a072-84e64b25f6b3> (data obrashcheniya 15.12.2018)

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

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

Аннотация: В настоящее время существуют различные научные подходы к исследованию структуры финансовой системы, а также взаимосвязей внутри системы между ее отдельными сферами и звеньями. Статья посвящена вопросам применения институционального научного подхода, лежащего в основе международных стандартов Системы национальных счетов, для определения структуры российской финансовой системы. Предложена авторская модель финансовой системы, основанная на использовании международных стандартов Системы национальных счетов. Определены подходы к формированию системы показателей для оценки устойчивости финансовой системы.

Ключевые слова: финансовая система, сферы финансовой системы, звенья финансовой системы, сектора экономики, функциональный научный подход, институциональный научный подход, устойчивость финансовой системы, стабильность финансовой системы, Система национальных счетов.

Abstract: Currently, there are various scientific approaches to the study of the structure of the financial system, as well as the interrelationships within the system between its separate spheres and links. The article is devoted to the application of the institutional scientific approach, which underlies the international standards of the System of National Accounts, to determine the structure of the Russian financial system. The author's model of the financial system based on the use of international standards of the System of National Accounts is proposed. Approaches to the formation of a system of indicators for assessing the stability of the financial system have been determined.

Keywords: financial system, financial system, financial system links, economic sectors, functional scientific approach, institutional scientific approach, financial system stability, financial system stability, System of national accounts.

В современных экономических условиях России, одним из факторов, обеспечивающих реализацию стратегии экономического роста, должна стать стабильно функционирующая финансовая система. Учитывая влияние процессов международной глобализации, в том числе и финансовой, к современной финансовой системе предъявляются требования стабильности и устойчивости к влиянию негативных внешних факторов.

Характер влияния внутренних национальных факторов так же определяется международными тенденциями. Это наглядно демонстрируется всеми мировыми кризисами, в частности финансовым кризисом 2008 года. Когда финансовый кризис, начавшись в одной стране, распространился на финансовые системы других стран. Наибольшей опасности в подобных условиях подвергаются страны с развивающимися экономикой, в том числе и Россия.

Помимо опасности распространения кризисных явлений между финансовыми системами разных стран в условиях глобализации, опасность для стабильности и устойчивости финансовой системы России представляют на сегодняшний день экономические и финансовые санкции, введенные западными странами против России. При этом мотивы введения антироссийских санкций являются политическими, а не экономическими.

В таких условиях актуальными остаются вопросы научного исследования и обоснования методологии определения стабильности и устойчивости финансовой системы страны.

Следует отметить, что на сегодняшний день наиболее обоснованными можно считать исследования Международного валютного фонда, направленные на определение финансовой стабильности экономики отдельного государства.

Использование методики МВФ для определения стабильности финансовой системы требует широкого применения системы национальных счетов (СНС) для определения структуры финансовой системы. А также международных стандартов формирования финансовой отчетности субъектов, представляющих элементы финансовой системы.

Система национальных счетов (СНС) представляет собой, опирающуюся на эмпирические данные систему для определения макроэкономических потоков и запасов (фондов). В основе СНС лежат сводные счета ВВП, капиталовложений, доходов и расходов государственных учреждений, домохозяйств, внешнеэкономических операций.

Первичным при анализе воспроизводства является движение ВВП как источника первичных доходов и

накоплений. При перераспределении стоимости ВВП в денежной форме через бюджетную, налоговую, кредитную системы обеспечивается формирование финансовых ресурсов государства, субъектов хозяйствования, домохозяйств [2, 115].

СНС позволяет рассчитать макроэкономические потоки и запасы (фонды), формируемые в разных секторах экономики. Следовательно, если построить структуру финансовой системы на основе СНС, то можно наиболее полно определить финансовые потоки, функционирующие между сферами и звеньями финансовой системы.

В статистической модели рыночного хозяйства выделяется следующая группировка экономики по секторам с целью анализа движения денежных потоков:

- сектор нефинансовых корпораций;
- сектор финансовых корпораций;
- сектор государственного управления;
- сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства;
- сектор домашних хозяйств.

Несмотря на то, что СНС предполагает деление на секторы экономики в соответствии с институциональным подходом, отражая воспроизводственную концепцию финансов, в целом, они близки по структуре к современной финансовой системе Российской Федерации (содержательный подход) [5, 184]. Взаимосвязь секторов экономики, сфер и звеньев финансовой системы представлена на рисунке 1.

Структура финансовой системы России, основанная на международных стандартах СНС, включает традиционные сферы и звенья, сгруппированные в соответствии с секторами экономики:

1. Финансы сектора государственного управления несколько отличаются от принятого представления о сфере государственных и муниципальных финансов.

Она включают государственные автономные, бюджетные, казенные учреждения, государственные внебюджетные фонды, отдельные государственные корпорации.

Представленное деление позволяет избежать дублирования при рассмотрении звеньев сферы государственных и муниципальных финансов и звеньев сферы финансы организаций.

Если у некоторых авторов возникли споры по поводу включения министерств и ведомств в разные сферы финансовой системы, то при привязке к СНС данное противоречие устраняется, однако и меняется традиционный взгляд на состав финансовой системы.

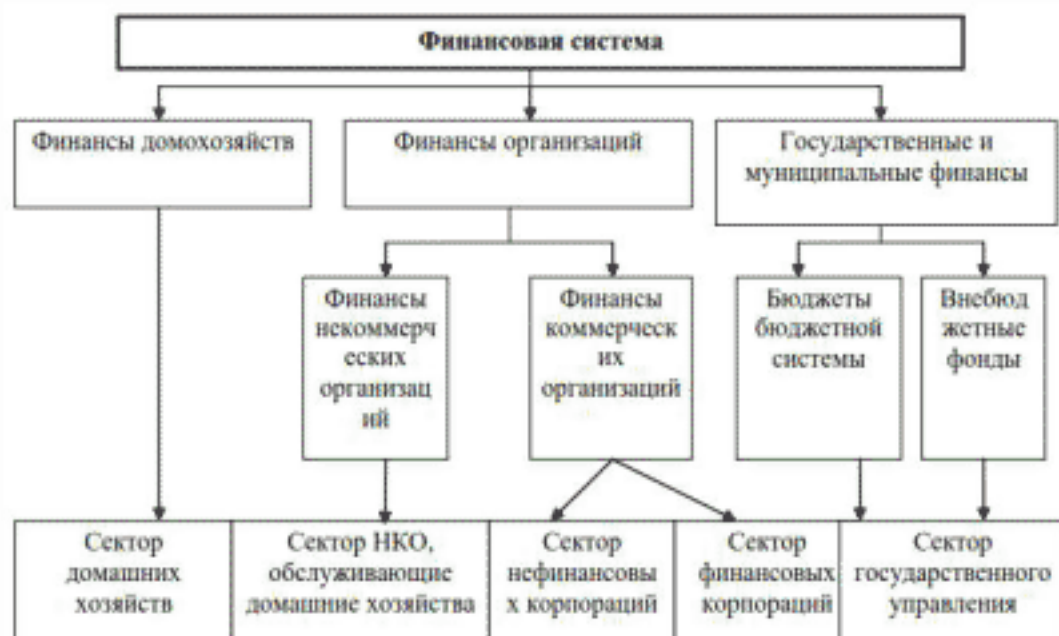


Рисунок 1 - Взаимосвязь секторов экономики, сфер и звеньев финансовой системы

2. Финансы сектора финансовых корпораций - включает все корпорации и квазикорпорации, основной функцией которых является оказание услуг финансового посредничества или вспомогательная финансовая деятельность.

Причиной, по которой предложено часть финансовых корпораций связать со сферой государственных и муниципальных финансов - являются требования СНС, о включении Центральными Банками всех государств именно в данный сектор экономики.

Соответственно, устраняется противоречие современной финансовой системы Российской Федерации, в котором одни авторы предлагали Центральный Банк, в силу неопределенности его организационно-правовой формы, включать в государственных и муниципальных финансов, а другие - в финансы организаций.

В остальном, организации, целью которых является получение прибыли (гл. 50 ГК РФ) сохраняются в звене финансы коммерческих организаций сферы финансы организаций. Также соблюдается признак деления организаций на корпоративные и унитарные.

3. Финансы сектора нефинансовых корпораций - включают институциональные единицы, основной функцией которых является производство товаров и нефинансовых услуг с целью продажи их на рынке и получения прибыли. Данный сектор наряду с сектором некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, разделяет звено финансы некоммерческих организаций.

4. Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства оказывают нерыночные общественные услуги.

Они не финансируются государством, их ресурсы складываются из частных пожертвований, частичной оплаты услуг, доходов от собственности и предпринимательской деятельности.

Данная формулировка применима для российских некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, с некоторыми дополнениями, т.к. часть некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства (религиозные организации, фонды) получают государственную поддержку.

4. Финансы домашних хозяйств.

Единственная сфера финансовой системы, полностью соответствующая сектору домохозяйств СНС.

Таким образом, можно представить структуру финансовой системы России в соответствии с международными стандартами Системы национальных счетов (рисунок 2).

Для анализа секторов финансовой системы, с целью определения влияния динамики ВВП на стабильность финансовой системы в целом, требуется сформировать систему показателей. В качестве таких показателей возможно предложить:

1. для звеньев сектора финансы государственного управления - показатели государственных доходов, расходов, финансирования;

2. для секторов финансов нефинансовых и финансовых корпораций - показатели финансовых результатов (прибыль/убыток), платежей, задолженности;

3. для сектора финансов некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства - показатели доходов, расходов, финансирования;

4. для сектора финансов домашних хозяйств - показатели доходов, расходов, сбережений.

Данная система показателей требует дальнейшей детальной проработки, однако, уже сейчас возможно определить основные направления анализа финансовой системы с целью оценки ее стабильности. К таким направлениям относятся: анализ тенденций макроэкономических факторов, в наибольшей степени влияющих на стабильность финансовой системы; анализ показателей платежной системы страны; анализ показателей финансового рынка, в наибольшей степени характеризующих финансовые риски.

Применение системы национальных счетов для анализа стабильности финансовой системы должно дополняться методиками формирования и оценки различных показателей, формируемых МВФ и Росстатом.

В частности Росстат формирует следующие методики: Единая система показателей статистики финансов на основе бюджетной классификации РФ, порядок разработки и представления данных по ВВП, методика расчета индекса физического объема промышленной продукции и др.



Рисунок 2 - Финансовая система России, основанная на международных стандартах СНС

МВФ использует следующие методики для оценки стабильности финансовой системы:

1. Методика составления платежного баланса.
2. Методика оценки долговой устойчивости государства.
3. Методика определения рейтинга независимости финансовой системы.
4. Методика мониторинга финансовой стабильности государства и др.

Таким образом, не смотря на уже существующую методологическую базу исследования стабильности финансовой системы, эта научная проблема на сегодняшний день остается актуальной.

Также актуальными остаются вопросы теоретического обоснования категории «стабильность (устойчивость) финансовой системы».

Исходя из рассмотрения финансовой системы как совокупности сфер и звеньев финансовых отношений (содержательный подход), для обеспечения устойчивости финансовой системы вероятно надлежит стремиться к устойчивости ее каждой сферы и каждого звена, которые позиционируются как самостоятельные экономические субъекты и функционирование которых осуществляется под влиянием факторов различного характера, имеющих внутреннюю и внешнюю природу.

Но в основном понятие устойчивости финансовой системы, и в работах отечественных, и зарубежных авторов используется и рассматривается преимущественно в контексте устойчивости финансового сектора экономики т. е. фактически с преобладанием односекторального институционального подхода к составу финансовой системы, что сужает рамки ее воздействия на экономические процессы и ее позиции в генерировании денежных потоков.

Устойчивость финансовой системы рассматривается как ее готовность и способность обеспечивать эффективное функционирование всех каналов аккумуля-

ции, распределения и перераспределения финансовых ресурсов.

Из этого определения следует, что достижение устойчивости финансовой системы в целом должно обеспечиваться на основе результативного и эффективного функционирования всех ее сфер и звеньев, постоянной адаптации их к внутренним и внешним изменениям.

При этом под эффективным следует понимать такое функционирование финансовой системы, которое обеспечивает реализацию всех намеченных задач финансовой политики и достижение конечной цели – экономического и социального прогресса, повышение уровня и качества жизни населения.

Ряд российских ученых, рассматривающих данную проблему, например, Ишина И.В. дает следующее определение устойчивости финансовой системы: «Устойчивость финансовой системы – это способность эффективного функционирования всех каналов формирования, распределения и перераспределения финансовых ресурсов между всеми субъектами экономики для достижения целей стратегического развития в условиях вызовов различного характера» [4, 14].

Некоторые российские авторы рассматривают устойчивость финансовой системы в привязке к бюджетной системе. И тем самым переходя на уровень рассмотрения финансовой устойчивости субъекта Российской Федерации. Эти авторы связывают финансовую устойчивость субъектов РФ с их финансовой самостоятельностью и финансовым потенциалом, для определения которых необходимо иметь расчеты финансовых балансов регионов.

В.А. Гришин в своей работе определяет финансовую устойчивость как финансовое состояние, характеризующееся рациональным формированием доходов бюджета и рациональным использованием этих доходов для экономического и социального развития территорий [1].

На уровне муниципального образования, рассматривая его финансовую устойчивость, О.А. Полякова дает более полное определение, предлагая рассматривать этот экономический процесс как способность органов местного самоуправления финансировать выполнение своих основных функций в определенном объеме и установленные сроки в условиях динамично изменяющихся условий функционирования [6, 10].

Е.А. Захарчук считает, что исследование финансовой устойчивости муниципальных образований предполагает, прежде всего, объективную оценку состояния территории, ее научный анализ и предлагает рассматривать финансовую устойчивость муниципальных образований как такое социально-экономическое состояние территории, при котором обеспечивается улучшение качества жизни населения за счет эффективного функционирования финансовых ресурсов внутри муниципального образования при сбалансированном их притоке и оттоке [3, 8].

Существующие многочисленные определения финансовой устойчивости в основном включены в систему финансового менеджмента и оперируют катего-

риями управления финансовыми ресурсами на уровне хозяйствующих субъектов.

Однако, по мнению автора, лучше использовать термин «стабильность финансовой системы», под которым понимается степень отклонения показателей финансовой системы от базового (запланированного) уровня.

При этом в процессе оценки финансовой стабильности финансовой системы должны суммарно учитываться стабильности всех сфер финансовой системы. На сегодняшний день достаточно разработанными с точки зрения методики исследования являются только финансы организаций. При исследовании финансовой стабильности сферы государственных и муниципальных финансов не существует единого подхода. Это же распространяется и на сферу финансов домашних хозяйств.

Именно поэтому, важно сформировать методологическую основу для изучения стабильности финансовой системы, которая включала бы в себя систему взаимосвязанных показателей функционирования отдельных звеньев финансовой системы и методики их анализа.

Библиографический список

1. Гришин В.А. Финансовая устойчивость бюджета Мурманской области и факторы, влияющие на бюджет [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.mstu.edu.ru/publish/conf/50ntk/section/index.html>.
2. Загородняя В.В. Методологические подходы к определению стабильности финансовой системы / Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 2. № 10 (10). С. 115-117.
3. Захарчук Е.А. «Социально-экономические условия формирования финансовой устойчивости муниципальных образований». Автореферат дис. на соискание степени к.э.н. - Екатеринбург, 2004 г. - 28 с.
4. Ишина И.В. Формирование национальной финансовой системы в современных экономических условиях / Аудит и финансовый анализ. - 2014. - № 2. - С.11-21.
5. Ишина И.В., Загородняя В.В. Теория и методология изучения финансовой системы / Аудит и финансовый анализ. 2016. № 2. С. 183-188.
6. Полякова О.А. Формирование и использование финансовых ресурсов города. Дис. На соискание степени к.э.н. - М.: 1999. - С.36.

References

1. Grishin V.A. Finansovaya ustojchivost' byudzheta Murmanskoy oblasti i faktory, vliyayushchie na byudzheth [Elektronnyy resurs]. Rezhim dostupa : <http://www.mstu.edu.ru/publish/conf/50ntk/section/index.html>.
2. Zagorodnyaya V.V. Metodologicheskie podhody k opredeleniyu stabil'nosti finansovoy sistemy / Evrazijskoe Nauchnoe Ob'edinenie. 2015. T. 2. № 10 (10). S. 115-117.
3. Zaharchuk E.A. «Social'no-ehkonomicheskie usloviya formirovaniya finansovoy ustojchivosti municipal'nykh obrazovaniy». Avtoreferat dis. na soiskanie stepeni k.eh.n. - Ekaterinburg, 2004 g. - 28 s.
4. Ishina I.V. Formirovanie nacional'noj finansovoy sistemy v sovremennyh ehkonomicheskikh usloviyakh / Audit i finansovyy analiz. - 2014. - № 2. - S.11-21.
5. Ishina I.V., Zagorodnyaya V.V. Teoriya i metodologiya izucheniya finansovoy sistemy / Audit i finansovyy analiz. 2016. № 2. S. 183-188.
6. Polyakova O.A. Formirovanie i ispol'zovanie finansovykh resursov goroda. Dis. Na soiskanie stepeni k.eh.n. - M.: 1999. - S.36.

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГРУЗОВЫХ КОМПАНИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Зайцева О.Н., к.э.н., старший преподаватель, Брянский государственный университет им. И.Г. Петровского

Аннотация: Анализ конкурирующих транспортных предприятий по набору комплементарных услуг позволяет осознать преимущества и недостатки, а также направление процессов совершенствования конкурентных показателей производимой продукции. Наибольшую потребность грузовладельцы, пользующиеся услугами грузовых компаний, испытывают в гарантированных параметрах сохранности, скорости, комплексности обслуживания. Процесс демонизации железнодорожных дорог, на данном этапе, не влияет на их бизнес напрямую. Дальнейшую же перспективу реорганизации железнодорожного транспорта считают необходимой лишь в том случае, если она обеспечит соответствие показателей цена-качество, а так же увеличит возможности грузовладельцев в выборе доступных услуг.

Ключевые слова: конкуренция, демонизация, грузовладельцы, услуги, конкурентные преимущества.

Abstract: Analysis of competing transport companies on a set of complementary services allows us to understand the advantages and disadvantages, and the direction of processes for improving the competitive performance of products. The greatest need of the owners, using the services of freight companies, experience in guaranteed parameters of safety, speed, comprehensiveness of service. The process of de-monopolization of railway, at this stage, does not affect their business directly. Future prospects of reorganization of the railway transport is considered necessary only if it would ensure that the indicators, as well as increase the ability of cargo interests in the choice of available services

Keywords: competition, deregulation, owners, services, competitive advantages.

В современных условиях анализ ресурсного обеспечения железной дороги и планирование перевозок по типу используемого подвижного состава (полувагоны, платформы, крытые вагоны, цистерны и специальные вагоны) достаточно важен. Изучение потребностей грузовладельцев в комплементарных услугах, выполняемых структурными подразделениями дороги, позволяет грузовым компаниям не только получить дополнительный источник дохода, но повысить конкурентоспособность своей продукции (законченной перевозки) за счет повышения качества обслуживания.

Основные требования грузовладельцев позволяют выявить новых конкурентов, сориентировать внимание на стратегию их поведения на рынке, которую можно классифицировать, как:

- стратегия в области ценовой политики и политики качества;
- стратегия в области экспансии на рынке;
- стратегия в области технологий.

Критериями сегментации рынка по конкурирующим транспортным предприятиям могут выступать такие факторы, как цена перевозки, качество обслуживания, набор комплементарных услуг (Рис. 1).



Рисунок 1 - Критерии сегментации по конкурирующим грузовым компаниям

Достоверная оценка конкурентоспособности производимых транспортных услуг анализируемой компании требует обоснованного подхода к оценке действующих и потенциальных возможностей конкурентов. Известно, что выявление конкурентоспособности услуг конкурентов производится на основе двух подходов [2].

Первый подход связан с оценкой потребностей, удовлетворяемых на рынке предприятиями-конкурентами и, с точки зрения потребительского

спроса, позволяет группировать их в соответствии с тем типом потребностей, которые они удовлетворяют:

- предприятия, реализующие аналогичную продукцию на одних и тех же рынках;
- предприятия, реализующие аналогичную продукцию на других рынках, с высокой вероятностью выхода на данный рынок;
- предприятия, производящие продукцию или услуги-заменители, способные вытеснить данный продукт с рынка.

Данную работу необходимо проводить лишь при условии сформированного конкурентного рынка. В настоящее же время мы можем говорить лишь о начальном этапе конкурентных взаимоотношений, в своем проявлении. При этом, анализ конкурирующих транспортных предприятий по набору комплементарных услуг, позволяет осознать преимущества и недостатки своей работы, а также направление процессов совершенствования конкурентных показателей производимой продукции.

Наибольшую потребность грузовладельцы, пользующиеся услугами грузовых компаний, испытывают в гарантированных параметрах сохранности, скорости, комплексности обслуживания. Особое внимание стоит уделить таким возможностям как : информирование грузовладельцев о прибытии груза на станцию, информирование грузовладельца о подходе груза к станции назначения, подаче вагонов и контейнеров под погрузку и выгрузку в определенные периоды времени (по часовому графику, период суток, дни недели и т.п.), установленные грузоотправителем, повышении квалификации работников, занятых приемом и отправлением грузов, оформлением перевозочных документов, предоставлении информации грузовладельца о продвижении груза по маршруту следования, дополнительных услугах при перевозках экспортно-импортных грузов, декларировании грузов, участии в таможенном досмотре по доверенности грузовладельца, хранении на станции таможенных грузов и др.

Главными условиями, при которых грузовладельцы согласны передать грузы на железную дорогу или другой, более привлекательной грузовой компании, являются [3]:

- сервис при оформлении и приеме к перевозке груза;
- обязательное выделение исправного порожнего подвижного состава нужного типа в потребном количестве к согласованному сроку;
- своевременность доставки груза получателю;
- обеспечение сохранности перевозимого груза;
- возможность доставки "от двери до двери";
- обеспечение информацией о местонахождении груза в процессе перевозки;
- приемлемая цена на перевозку и сопутствующие услуги;
- финансовая ответственность за снижение уровня качественных показателей транспортного обслуживания.

Для правильной ориентации и действий при оценке конкурентов в условиях меняющейся окружающей среды необходимо располагать достоверной информацией. Используя ее можно дать прогноз соотношения спроса и предложения на перевозку, определяя конъюнктуру рынка грузоперевозок, по схеме, представленной на рисунке 2

По мнению грузовладельцев, именно процесс деноминализации железнодорожных дорог, на данном этапе, не влияет на их бизнес напрямую. Дальнейшую же перспективу реорганизации железнодорожного транспорта считают необходимой лишь в том случае, если она обеспечит соответствие показателей цена-качество, а так же увеличит возможности грузовладельцев в выборе доступных услуг.

Изменение тарифной ставки – это один из показателей определяющий выбор грузовладельцем оператора грузовых перевозок. Регулирование тарифов, с использованием системы скидок и надбавок, направленных на стимулирование перевозок является основным условием конкурентной стратегии.



Рисунок 2 - Схема прогноза конъюнктуры рынка грузоперевозок

Главными направлениями, обеспечивающими комплексное повышение конкурентоспособности транспортных услуг должны стать:

- а) повышение скорости доставки грузовой отправки;
- б) увеличение коэффициента полезного использования грузовых вагонов, который выступает как про-

изведение доли времени вагона в движении за оборот, доли груженого пробега вагона в целом и процента грузоподъемной силы;

в) повышение надежности доставки грузовой отправки;

г) расширение комплекса дополнительных услуг
Диагностическая оценка экономического потенциала грузовой компании в абсолютном стоимостном выражении позволяет сделать выводы о кризисном состоянии, либо, о ее предстоящем экономическом росте и, соответственно повышении конкурентоспособности производимой транспортной услуги. Для расчета стоимостного эквивалента всех имеющихся ресурсов для создания транспортной продукции возможно использование данной формулы:

$$R = \Sigma F + \Sigma S + \Sigma PF + \Sigma L + \Sigma IP + \Sigma M + \Sigma I + \Sigma Y + \Sigma D$$

где ΣF - финансовые ресурсы грузовой компании;

ΣS - стоимостной эквивалент сырьевых ресурсов;

ΣPF - стоимостной эквивалент основных производственных фондов;

ΣL - стоимостной эквивалент трудовых ресурсов;

ΣIP - стоимостной эквивалент информационных ресурсов;

ΣM - стоимостной эквивалент маркетингового потенциала;

ΣI - оценка инновационных планов и проектов ;

ΣY - стоимостной эквивалент организационного обеспечения и интеллектуального потенциала;

ΣD - стоимостной эквивалент задействованных природных ресурсов;

Анализ и оценка экономического потенциала позволит с большой степенью достоверности оценить ресурсные возможности и соответствующие ограничения, определить пути дальнейшего развития транспортного предприятия.

Для изучения сложных объектов, каким является железнодорожный транспорт, и проблем его функционирования используется системный подход, который позволяет формализовать процесс управления и регулирования данного объекта. В соответствии с [1] потенциал предприятия можно рассматривать как многомерное системное логистическое образование, поскольку он ориентирован не только на организацию продуктивного использования ресурсов, но и, главное, на их создание, обновление и совершенствование, что позволяет обеспечивать конкурентные преимущества более высокого порядка.

Библиографический список

1. Галабурда В.Г., Деружинский В.Е. Транспортный маркетинг. М.: МГУПС, 2016.- 175 с.
2. Захаров А.Г. Совершенствование планирования и анализа грузовых перевозок на железнодорожном транспорте. М.: Транспорт, 2016
3. Крейнин А.В., Мазо Л.А. О принципах управления транспортными тарифами в условиях становления рыночного хозяйственного механизма. // Вестник ВНИИОЖТа №6, 2017.

References

1. Galaburda V.G., Deruzhinskij V.E. Transportnyj marketing. M.: MGUPS, 2016.- 175 s.
2. Zaharov A.G. Sovershenstvovanie planirovaniya i analiza gruzovyh perevozok na zheleznodorozhnom transporte. M.: Transport, 2016
3. Krejnin A.V., Mazo L.A. O principah upravleniya transportnymi tarifami v usloviyah stanovleniya rynochnogo hozjajstvennogo mekhanizma. // Vestnik VNIIZHTa №6, 2017.

ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ НЕЙРОМАРКЕТИНГОВЫХ И КОГНИТИВНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ (ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ)

Зайцев А.Г., д.э.н., профессор, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева

Ляпина И.Р., д.э.н., профессор, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева

Машегов П.Н., д.э.н., профессор, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева

Дудник Т.А., к.э.н., доцент, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева

Токмакова Е.Н., к.э.н., доцент, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева

Аннотация: Проблема обеспечения этической направленности научно-технического развития общества рассматривается на примере институтов регулирующих проведение нейромаркетинговых исследований. Проанализирован европейский опыт институционализации этических норм в виде этического кодекса, который обязуются придерживаться члены Ассоциация нейромаркетинговой науки и бизнеса - Neuromarketing Science & Business Association (NMSBA). Отмечается, что данный этический Кодекс является расширением Международного кодекса ICC/ESOMAR по практике проведения маркетинговых и социальных исследований, изучения общественного мнения и анализа данных, что явным образом отмечено в Кодексе NMSBA. Таким образом прослеживается преемственность институтов в системе регулирования этических аспектов проведения нейромаркетинговых. Отмечается, что при проведении когнитивных исследований, как более широкой категории, связанной с исследованием и манипуляциями с человеческим сознанием, могут быть применены принципы биотики.

Ключевые слова: нейромаркетинг, этика, когнитивный, биотика.

Abstract: The problem of ensuring ethical orientation of scientific and technical development of society is considered on the example of institutes of the neuromarket researches regulating carrying out. The European experience of an institutionalization of ethical standards in the form of the ethical code which members Association of neuromarketing science and business - Neuromarketing Science & Business Association (NMSBA) undertake to adhere is analysed. It is noted that this ethical Code is expansion International the code of ICC/ESOMAR on practice of carrying out market and social researches, studying of public opinion and the analysis of data that is explicitly noted in the Code of NMSBA. Thus continuity of institutes in the system of regulation of ethical aspects of carrying out neuromarketing is traced. It is noted that when carrying out cognitive researches as broader category connected with a research and manipulations with human consciousness the principles of bioethics can be applied.

Keywords: neuromarketing, ethics, cognitive, bioethics.

1. Введение

Одним из перспективных направлений развития науки и практики на стыке экономики, психологии и медицины стали когнитивные исследования, выросшие из когнитивной психологии, изучающей познавательные процессы человеческой психики, которая взаимодействует с нейробиологией и нейробиологией (наукой, изучающей устройство, функционирование, развитие, генетику, биохимию, физиологию и патологию нервной системы) снотла предложить, как качественно новые научные нарративы, так и практические разработки в виде востребованных рыночных продуктов. Круг когнитивных исследований в настоящее время очень широк и нечетко очерчен. Он охватывает широкий спектр проблем, связанных функционированием человеческого мозга, как в процессе принятия экономических решений, так и в физиологических процессах обеспечения жизнедеятельности организма: от моделирование поведения финансовых брокеров до создания бionicных протезов. Некоторые когнитивные исследования «отраслевого» характера получили столь широкое развитие, что, по сути, уже не идентифицируются как элемент когнитивных исследований, а имеют собственное название и кластер научных публикаций. Именно к такой категории относятся исследования по нейромаркетингу.

2. Основная часть

То, что наука – это фактор производства «экономической успешности» – это давно не тезис, а свершившийся факт. Однако с точки зрения формирования социально-ответственной модели проведения исследований это привело к формированию предпринимательской модели поведения исследователя. При всех ее достоинствах: инициативности, ориентации на конечный результат, динамичности и способности

реализовать наиболее актуальные запросы общества данная модель поведения ограничивает этические и эстетические издержки лишь как факторы воздействия на эффективность деятельности в ближайшей и/или долгосрочной перспективе. Если в рамках познавательной модели поведения Адам и Ева вкусили яблоко с древа познания, для того, чтобы знать разницу между добром и злом, то в рамках предпринимательской модели, они, прежде всего, оценивают возможные издержки и выгоды, связанные с нарушением запрета.

Проблема обеспечения этической направленности научно-технического развития общества распадается на две составляющие: формулирование и трансляция. К сожалению, и в отношении первой задачи, и в отношении второй в настоящее время отсутствует единый целостный подход не только в общественном сознании, но с точки зрения теории и методологии. Вместе с тем, практическая необходимость формирования этического вектора научно-технической и инновационной активности привела к возникновению ряда узкоотраслевых подходов, постепенному их распространению на смежные сферы деятельности и объединению [3].

Наиболее четко философское осмысление всей неоднозначности и не сводимости к простым моделям проблемы научного этоса рассмотрено, видимо, в рамках дихотомии «сциентизм – антисциентизм». Сциентизм приветствует достижения науки. Антисциентизм испытывает недоверие к научным инновациям. Сциентизм провозглашает знание как высшую культурную ценность. Справедливо отмечая аргументы «за» и «против» сциентизма, общепризнанная консолидированная позиция так и не была представлена [3], и в во многих работах формирова-

ние этических ориентиров науки рассматривается скорее, как процесс становления, а не как некий фиксируемый результат. «Исследуя предельные основания науки, философия вправе претендовать на самосознание рационально-теоретической деятельности в целом. Как форма ценностного сознания, философия претендует на выделение перед человеком и человечеством систем ценностных ориентиров, выбирая которые он может самореализоваться в жизни» [9].

Одним из отраслевых подходов к формулированию этических установок проведения исследований является биоэтика. В *Encyclopedia of Bioethics* биоэтика определяется как «систематическое исследование нравственных параметров, — включая моральную оценку, решения, поведение, ориентиры и т. п. — достижений биологических и медицинских наук» [8]. В более позднем издании отмечается, что биоэтика является отражением морального значения природы и человеческой природы, а также развития и применения биомедицинских технологий, соответствующих этому значению [1].

В узком смысле понятие биоэтики обозначает весь круг этических проблем во взаимодействии врача и пациента. Неоднозначные ситуации, постоянно возникающие в практической медицине как порождение прогресса биологической науки и медицинского знания, требуют постоянного обсуждения как в медицинском сообществе, так и в кругу широкой общественности.

В широком смысле термин биоэтика относится к исследованию социальных, экологических, медицинских и социально-правовых проблем, касающихся не только человека, но и любых живых организмов, включенных в экосистемы, окружающие человека. В этом смысле биоэтика имеет философскую направленность, оценивает результаты развития новых технологий и идей в медицине и биологии в целом.

Попытки философского осмысления биоэтики [4] приводят к рассмотрению нескольких моделей. Модель технического типа (отрицает наличие каких-либо этических оценок при принятии решений врачом и делает упор на его объективность и профессионализм). Модель сакрального типа (ставит во главу сформулированные ранее не оспариваемые постулаты, которыми должен руководствоваться врач при принятии решений, например, «не навреди»). Модель коллегиального типа (модель опирается на сотрудничество врача и пациента при котором доверие играет решающую роль). Модель контрактного типа (выдвигается как наиболее адекватная так как она позволяет избежать отказа от морали со стороны врача, что характерно для модели технического типа, и отказа от морали со стороны пациента, что характерно для модели сакрального типа, позволяет избежать ложного и неконтролируемого равенства в модели коллегиального типа). При этом ни одна модель по сути не решает ни проблемы формулирования, ни проблемы трансляции этических императивов исследователя.

Нормативный статус биоэтики является предметом научной дискуссии и сведение его к некоему ограниченному количеству нормативных актов является весьма проблематичным в силу трансдисциплинарного характера биоэтики [7].

На практике общее направление трансляции постулатов биоэтики находит воплощение в разработке различных отраслевых стандартов поведения, точнее кодексов ассоциаций исследователей, которые являются открытыми для присоединения к ним различных сообществ и конкретных исследователей.

Наиболее известным документом подобного рода в области нейромаркетинговых исследований является «Кодекс этики NMSBA». *Neuromarketing Science & Business Association (NMSBA)* - Ассоциация нейромаркетинговой науки и бизнеса, которая объединяет всех

желающих и разделяющих цели ассоциации в области нейромаркетинга. Штаб-квартира NMSBA находится в Нидерландах. Официальный сайт организации <http://www.nmsba.com>. Кодекс регулирует деятельность членов ассоциации в области «нейрологии и бизнеса». Кодекс имеет следующую структуру:

Статья 1: *Core principles* (основные принципы)

Статья 2 *Integrity* (гарантия целостности мер по не причинению вреда участникам)

Статья 3 *Credibility* (порядок рассмотрения критики исследований)

Статья 4 *Transparency* (добровольность участия и доступ к информации)

Статья 5 *Consent* (не профессиональные участники должны быть проинформированы о применяемых методах)

Статья 6 *Privacy* (конфиденциальность личных данных)

Статья 7 *Participant rights* (гарантии прав участников)

Статья 8 *Children and young people* (требование согласия родителей для несовершеннолетних участников)

Статья 9 *Subcontracting* (порядок субконтракции при проведении исследований)

Статья 10 *Publication* (порядок публикации результатов)

Статья 11 *Commitment* (обязательность соблюдения кодекса для членов ассоциации)

Статья 12 *Implementation* (необходимость знания и признания кодекса)

Также, в кодексе отмечается, что данный кодекс признает принципы, декларируемые в Международном кодексе ICC/ESOMAR по практике проведения маркетинговых и социальных исследований, изучения общественного мнения и анализа данных. Международный кодекс ICC/ESOMAR признается более чем 60 ассоциациями из более чем 50 стран мира. ICC - Международная торговая палата. ESOMAR - Европейское общество по изучению общественного мнения и маркетинговым исследованиям.

При этом необходимо признать, что Кодекс NMSBA является более строгим в отношении взаимодействия с лицами, принимающими участие в исследованиях. Если в Международном кодексе ICC/ESOMAR по практике проведения маркетинговых и социальных исследований, изучения общественного мнения и анализа данных указывается о необходимости разграничения исследовательских и коммерческих мероприятий. Статья 1 пункт d: «Если исследователи принимают участие в деятельности, не связанной с исследованиями, например, в рекламных или коммерческих мероприятиях, направленных на отдельных субъектов данных, они должны четко различать и разграничивать исследования и такие мероприятия» [6].

То в Кодексе этики NMSBA напрямую запрещается совмещение коммерческой и исследовательской деятельности в рамках одного исследования. Статья 2: пункт c: «Никакое коммерческое предложение не должно быть представлено участнику в результате его / ее участия в проекте» [2]

3. Заключение

Таким образом, мы видим, что более глубокие возможности воздействия на человеческую психику, связанные с нейромаркетинговыми исследованиями по сравнению с традиционной маркетинговой деятельностью приводят к необходимости формулирования более жестких этических запретов. Характерно, что данный этический запрет ни коим образом не ограничивает познавательную деятельность субъектов, осуществляющих научные исследования, но блокирует возможность коммерческого применения полученных знаний непосредственно в ходе эксперимента. Данный запрет представляется логичным и исчерпывающим в отношении людей, которые участвуют в

эксперименте, защищая их от возможных манипуляций с сознанием, приводящих к навязыванию товаров и услуг. Вместе с тем, вопрос этичности дальнейшего использования полученных знаний (опять же, связанных с манипуляцией сознанием) остается открытым. Как применительно к нейромаркетингу, так и применительно к когнитивным исследованиям в целом.

Проведенный анализ также не дает однозначного ответа относительно рациональности стратегии продвижения этических нормативов при проведении нейромаркетинговых и когнитивных исследований в Рос-

сии. В настоящее время основной используемой стратегией является присоединение к соответствующим международным ассоциациям и деятельность в рамках их этических установок. Необходимость формирования отечественных институтов подобного рода может возникнуть в том случае, если какие-либо аспекты проведения когнитивных исследований, оговоренные международными этическими кодексами, окажутся в противоречии с действующей в России нормативно-правовой базой.

Библиографический список

1. Callahan D. Bioethics // Encyclopedia of Bioethics. 3rd ed. / Ed. by S. G. Post. Macmillan Reference USA, Thomson Gale, 2004. Vol. 1. 3062 p.
2. NMSBA Code of Ethics // URL: <http://www.nmsba.com/Ethics>
3. Аронов Д.В., Садков В.Г., Брехова Т.Б., Самостроенко Г.М., Машегов П.Н. Нравственно-ориентированные детерминанты активизации развития научно-инновационной деятельности и гражданская ответственность исследователя (глава 3.2 – 3.4) // Человек и образование в XXI веке: метафизические и феноменологические аспекты. Монография / под ред. Г.Я. Узилевского. Орел: ОРАГС, 2009, (С. 188 – 241)
4. Биоэтика: проблемы и перспективы // Вопросы философии. - 1994. — №3 // <http://www.philosophy.ru/library/vopros/06.html>
5. Воин А. О вреде науки http://world.lib.ru/w/voin_a_m/voin286.shtml
6. Международный кодекс ICC/ESOMAR по практике проведения маркетинговых и социальных исследований, изучения общественного мнения и анализа данных // https://www.esomar.org/uploads/public/knowledge-and-standards/codes-and-guidelines/ICESOMAR_Code_Russian_.pdf
7. Сидорова Т.А. Нормативный статус биоэтики // Вестник Новосибирского государственного университета. серия: философия. Новосибирск: НГУ. Том: 12. - № 3. - 2014. - С. 69-75 URL: <http://www.nsu.ru/rs/mw/link/Media/28545>
8. Старокадомский П. Этюды о биоэтике... // URL: <https://biomolecula.ru/articles/etiudy-o-bioetike>
9. Тихонова А.И. Сциентизм и антисциентизм <http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/feht/tihonova/library/article4.htm>

References

1. Callahan D. Bioethics // Encyclopedia of Bioethics. 3rd ed. / Ed. by S. G. Post. Macmillan Reference USA, Thomson Gale, 2004. Vol. 1. 3062 p.
2. NMSBA Code of Ethics // URL: <http://www.nmsba.com/Ethics>
3. Aronov D.V., Sadkov V.G., Brekhova T.B., Samostroenko G.M., Mashegov P.N. Nравstvenno-orientirovannye determinanty aktivizatsii razvitiya nauchno-innovatsionnoy deyatel'nosti i grazhdanskaya otvetstvennost' issledovatelya (glava 3.2 – 3.4) // CHelovek i obrazovanie v XXI veke: metafizicheskie i fenomenologicheskie aspekty. Monografiya / pod red. G.YA. Uzilevskogo. Orel: ORAGS, 2009, (S. 188 – 241)
4. Bioetika: problemy i perspektivy // Voprosy filosofii. - 1994. — №3 // <http://www.philosophy.ru/library/vopros/06.html>
5. Voin A. O vrede nauki http://world.lib.ru/w/voin_a_m/voin286.shtml
6. Mezhdunarodnyy kodeks ICC/ESOMAR po praktike provedeniya marketingovyh i social'nyh issledovaniy, izucheniya obshchestvennogo mneniya i analiza dannyh // https://www.esomar.org/uploads/public/knowledge-and-standards/codes-and-guidelines/ICESOMAR_Code_Russian_.pdf
7. Sidorova T.A. Normativnyy status bioetiki // Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta. seriya: filosofiya. Novosibirsk: NGU. Tom: 12. - № 3. - 2014. - S. 69-75 URL: <http://www.nsu.ru/rs/mw/link/Media/28545>
8. Starokadomskiy P. Ehtyudy o bioetike... // URL: <https://biomolecula.ru/articles/etiudy-o-bioetike>
9. Tihonova A.I. Scientizm i antiscentizm <http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/feht/tihonova/library/article4.htm>

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Зотова М.О., Волгоградский Государственный Технический Университет

Морозова И.А., д.э.н., профессор, Волгоградский Государственный Технический Университет

Аннотация: В работе рассмотрены тенденции к применению современных форм корпоративной социальной ответственности российским бизнесом, факторы, побуждающие к необходимости данного внедрения с целью развития конкурентных преимуществ, так как в связи с активной деятельностью российских компаний на международном рынке товаров и услуг, стала очевидна необходимость в пересмотре своего отношения бизнеса к взаимоотношениям с обществом и своей ответственности перед ним. На сегодняшний день очевидно увеличение социально ответственных российских компаний, которые осознают необходимость развития современных форм корпоративной социальной ответственности в своей деятельности, с целью улучшения имиджа, репутационной составляющей, а как итог развитие конкурентных преимуществ в целом. Цель работы – проанализировать основные преимущества социально ответственного бизнеса. В процессе исследования применялись методы: монографический, абстрактно-логический, сравнения, анализа и синтеза.

Ключевые слова: корпоративная ответственность, социально ответственный бизнес, репутация, имидж, конкурентные преимущества.

Abstract: The paper examines the trends towards the application of modern forms of corporate social responsibility by Russian business, the factors that lead to the need for this introduction with a view to developing competitive advantages, since due to the active activity of Russian companies in the international market of goods and services, his business relationship to the relationship with society and his responsibility to him. To date, there is obviously an increase in socially responsible Russian companies that are aware of the need to develop modern forms of corporate social responsibility in their activities, in order to improve the image, the reputation component, and as a result the development of competitive advantages in general. The purpose of the work is to analyze the main advantages of socially responsible business. In the process of research methods were used: monographic, abstract-logical, comparison, analysis and synthesis.

Keywords: corporate responsibility, socially responsible business, reputation, image, competitive advantages.

Введение

Социальная ответственность российского бизнеса находится на ранней стадии становления, отечественные и зарубежные ученые отмечают, что применение современных принципов корпоративной социальной ответственности российских компаний - это необходимость для улучшения репутационной составляющей деятельности, а не дань моде. Социальная ответственность бизнеса (КСО) – ответственность, которую несет компания за результаты своей деятельности, за свои решения по отношению к потребителям, поставщикам и обществу в целом.

Корпоративная социальная ответственность – определённые вклады, которые несут российские компании в формирование благоприятной социальной среды. На сегодняшний день отмечается, что в современной России существует ограниченный правовой и финансовый комплекс по решению социальных проблем работников, общества, а также -очевидно слабое развитие методологической базы социальной политики.

Тем не менее, внедрение принципов КСО в повседневную деятельность предприятий обусловлено нарастающими процессами глобализации, ужесточением конкурентной борьбы, важностью создания положительного имиджа корпораций в регионах присутствия, получения дополнительных инвестиций с помощью проведения социально ответственной политики.

Результаты исследования

В процессе глобализации, безусловно, существует огромная конкуренция компаний, и именно социально ответственный бизнес на практике показывает более высокие результаты в своей деятельности. Такой бизнес берет на себя разного рода социальные обязательства, положительно отражающиеся на конкурентоспособности компании. При инвестировании в социальную сферу, российских бизнес обеспечивает успешное продвижение своей деятельности, как на отечественном, так и на зарубежном рынке товаров и услуг, делает его более адаптивным к вызовам внешней среды, и, как следствие, более конкурентоспособным.

Безусловно, мероприятия, проводимые в рамках внедрения концепции КСО, охватывающие медицинскую деятельность, культурную жизнь общества, образовательную деятельность, создают положительное восприятие компании в обществе. Расширяя горизонты для ведения бизнеса в России, принципы корпоративной социальной ответственности становятся частью стратегии компании.

На сегодняшний день, можно отметить, что разовые социальные мероприятия бизнеса крайне неэффективны по сравнению с системной и долговременной программой внедрения социальных принципов корпоративной ответственности в деятельность российских компаний.

Социально ответственный бизнес ориентируется в своей деятельности на ряд направлений, а именно: социально-экономические отношения, включающие социально-трудовые связи, и, непосредственно, экологическую безопасность. Профессор М. ван Марревинк из Эразмус Университета г. Роттердам (Нидерланды), одного из ведущих учебных и научных центров по изучению КСО, утверждает, что КСО - это безусловное внедрение этических, социальных, экологических вопросов в процессе бизнеса, а также взаимодействие бизнеса с заинтересованными сторонами.[2, с. 56]

Крайне важно, что толкование КСО как взаимодействие бизнеса и общества не ограничиваются только данными направлениями. КСО характеризуются также стремлением к увеличению показателей уровня жизни собственных сотрудников. Именно это положение стало крайне популярным среди современных исследователей.

Гражданская стадия развития корпоративной социальной ответственности предполагает от компании активных действий, направленных на продвижение принципов корпоративной социальной ответственности в деловом обществе, а так же среди партнеров, поставщиков, потребителей и общества в целом.

Следовательно, такие компании – провайдеры идей среди социального бизнеса, которые активно

формируют благоприятную среду для коллективных действий и благоприятных социальных изменений.

Эффективно работающий социально ответственный бизнес в России вносит положительный вклад в

социальное благополучие и экологическую стабильность в регионе своей деятельности, что, безусловно, отражается на конкурентных преимуществах компании. (рис. 1).[4]



Рисунок 1 - Основные факторы конкурентоспособности организации

Исходя из рисунка 1, можно сделать вывод, что все факторы корпоративной социальной ответственности взаимосвязаны и улучшают конкурентоспособность организации при применении в своей деятельности.

На деловую репутацию организации существенное влияние оказывает ее социальная и экологическая результативность, а также продвижение бренда, снижение рисков, улучшение взаимосвязей с заинтересованными сторонами.

Инициатива организации по поводу продвижения в своей деятельности политики КСО способствует привлечению дополнительных инвестиций, так как любой инвестор оценивает весь спектр рисков, объединяя экономические, социальные, экологические показатели.

В современном мире инвесторы рассматривают КСО как один из основных критериев инновационной, ответственной и ориентированной на будущее стратегии организации.

Рост доходов от улучшения имиджа и деловой репутации организации компенсирует значительные расходы от внедрения политики КСО, и в конечном итоге способствует повышению ее конкурентоспособности.

По данным исследования Гарвардской школы бизнеса, сделан вывод, что фирмы, которые внедрили в свою деятельность программу КСО, имеют значительные конкурентные преимущества по нескольким показателям перед компаниями, у которых такая программа отсутствует.[1]

Реализация политики социальной ответственности бизнеса способствует росту экономической рентабельности организации и конкурентоспособности.

При внедрении программ и политики в сфере внутрикорпоративной социальной ответственности также конкурентные преимущества увеличиваются. В данном случае особое значение будет иметь развитие человеческого капитала - сумма знаний и умений работников организации. И именно развитие человеческого, а в дальнейшем, и интеллектуального капитала в конкретной организации обеспечивает ее конкурентоспособность.

От оценки обществом деятельности компании и от социального отчета зависит репутация компании, ее

позиционирование на рынке товаров и услуг. Чтобы данный отчет соответствовал ожиданиям стейкхолдеров, компании ориентируются на существующие международные стандарты, которые разработаны специальными агентствами на основе анализа мировых тенденций, имеющихся научных знаний, практических наработок, которые используют отечественные и зарубежные компании при организации и предоставлении результатов своей деятельности потребителям, поставщикам и собственным сотрудникам.

Особое внимание уделяется Международному стандарту в области корпоративной социальной ответственности, который получил название - ИСО 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности». Данный стандарт разработан и опубликован 28 октября 2010 года и сегодня является универсальным документом, который используется во всем мире.

Для российских компаний ИСО 26000:2010 дает унифицированное представление о социальной ответственности. Самый распространенный стандарт данного вида - стандарт GRI - «Руководство по отчетности в области устойчивого развития» (Глобальная инициатива по отчетности): экономика предприятия, социальная и экономическая политика, и AA1000 - отчетность в области устойчивого развития.

Международные стандарты важны тем, что следование им российскими компаниями - движение к безупречной репутации, позиционирование своего бренда как успешного в мировом деловом пространстве. А так как в современном мире крайне актуальны вопросы по решению экологических проблем, о чем свидетельствует большое число проведенных конференций и собраний ученых, то внедрение российскими компаниями отчетности в соответствии с международными стандартами существенно повысит их конкурентоспособность на мировых рынках.

Социально ответственный бизнес в России имеет основные конкурентные преимущества при ведении регулярной отчетности о результатах внедрения программ корпоративной социальной ответственности, поскольку улучшает деловую репутацию, стимулирует продвижение инициатив творческих кадров, увеличивает рейтинги и инвестиционную привлекательность компании, укрепляет доверие потребителей и представителей местных сообществ, помогает в сфере ок-

раны окружающей среды, демонстрировать информационную открытость и прозрачность корпоративной деятельности.[3]

Необходимо отметить, что в законодательстве Российской Федерации не предусмотрены никакие налоговые льготы за ведение компанией благотворительной деятельности. Но, тем не менее, крупные российские компании вкладывают денежные средства в масштабные экологические проекты, инвестируют в образование и культурное развитие общества в целом, с целью развития собственного имиджа, стремясь зарекомендовать себя как социально ответственную компанию на рынке товаров и услуг, расширяя свой список конкурентных преимуществ. Безусловно, денежного результата такая деятельность не приносит, но стороны, на которые направлена такая помощь и поддержка присваивают российским компаниям различные титулы, создают мемориальные таблички с именами своих благотворителей.

Подводя итог сказанному, отметим, что социально ориентированные бизнес структуры имеют ряд важных конкурентных преимуществ, активно внедряя в свою деятельность принципы корпоративной социальной ответственности. Примером тому служит развитие НИОКР, ноу-хау в своей деятельности, применение и развитие уникальных технологий, знаний, что в итоге приводит к созданию неповторимого уникального товара или услуги, а значит в итоге к сильному бренду.

Безусловно, социально ответственные компании расширяют свои связи с поставщиками, с потребителями, что приводит к эффективным бизнес-проектам,

постоянным взаимовыгодным связям с государственными структурами, что приводит к лоббированию интересов компании или отрасли.

Крайне важно осознавать, что, несмотря на то, что политика КСО не направлена, в первую очередь, на получение прибыли, но, тем не менее, именно принципы корпоративной социальной ответственности – основа формирования определенных конкурентных преимуществ, даже с учетом постоянно изменяющихся предпочтения потребителей, поскольку социально ответственные компании опираются на лояльность потребителей.

На сегодняшний день руководство все большего числа российских компаний осознает, что устойчивое развитие компании – это не только финансовые результаты, а необходимость деятельности с учетом эффективного экономического, экологического, социального результата.[5]

Как результат такой деятельности – сохранение и создание новых конкурентных преимуществ, при привлечении и удержании профессиональных сотрудников, привлечение новых заинтересованных сторон: поставщиков, потребителей, деловых партнеров.

Социально ответственный бизнес в России стал на сегодняшний день современным стилем деловой активности, который оказывает масштабное влияние на процессы принятия управленческих решений с учетом интересов всех заинтересованных сторон, и корпоративные социальные программы – необходимое условие устойчивого ведения организаторской деятельности и одновременно фактор повышения социальной стабильности и уровня жизни.

Библиографический список

1. Коханова, М. Е. Имидж и репутационный капитал фирмы: к проблеме модернизации PR / М. Е. Коханова // Власть. - 2011. - №12. - С 114.
2. Кричевский Н. А., Гончаров С. Ф. Корпоративная, социальная ответственность. — 2-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2008. — 216 с
3. Морозова, И. А. Государственно-частное партнерство как эффективный механизм инновационного развития экономики / И. А. Морозова, И. Б. Дьяконова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2010. - № 2. - С. 78-81.
4. Морозова, И.А. Общественно-социальный образ как часть корпоративного имиджа компании в условиях развития концепции социальной ответственности / И.А. Морозова, Ю.А. Курбатова, А.Ю. Погорелова // Научные ведомости Белгородского гос. ун-та. Серия «Экономика. Информатика». - 2016. - № 9 (230), вып. 38 (июнь). - 73-82.
5. Морозова, И.А. Благотворительность в системе высшего образования: мировой опыт и российские перспективы создания эндаумент-фондов / И.А. Морозова // Региональная экономика: теория и практика. - 2015. - № 6. - 48-60.

References

1. Kohanova, M. E. Imidzh i reputacionnyj kapital firmy: k probleme modernizacii PR / M. E. Kohanova // Vlast'. - 2011. - №12. - S 114.
2. Krichevskij N. A., Goncharov S. F. Korporativnaya, social'naya otvetstvennost'. — 2-e izd. — M.: Izdatel'sko-torgovaya korporacija «Dashkov i K^o», 2008. — 216 s
3. Morozova, I. A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak ehffektivnyj mekhanizm innovacionnogo razvitiya ehkonomiki / I. A. Morozova, I. B. D'yakonova // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. - 2010. - № 2. - S. 78-81.
4. Morozova, I.A. Obshchestvenno-social'nyj obraz kak chast' korporativnogo imidzha kompanii v usloviyah razvitiya koncepcii social'noj otvetstvennosti / I.A. Morozova, YU.A. Kurbatova, A.YU. Pogorelova // Nauchnye vedomosti Belgorodskogo gos. un-ta. Seriya «Ehkonomika. Informatika». - 2016. - № 9 (230), vyp. 38 (iyun'). - 73-82.
5. Morozova, I.A. Blagotvoritel'nost' v sisteme vysshego obrazovaniya: mirovoj opyt i rossijskie perspektivy sozdaniya ehndaument-fondov / I.A. Morozova // Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. - 2015. - № 6. - 48-60.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2014-2020 ГОДЫ»

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

Рязанцева К.С., Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: Изучены проблемы реализации программы «Развитие физической культуры и спорта в Белгородской области на 2014-2020 годы». Определены полученные в ходе применения программно-целевого метода преимущества в реализации региональной бюджетной политики. Рассмотрены практические аспекты формирования финансового механизма в процессе реализации программы «Развитие физической культуры и спорта в Белгородской области на 2014-2020 годы».

Ключевые слова: программно-целевой метод; эффективность реализации программы; этапы реализации программы.

Abstract: Studied the problems of implementation of the program "Development of physical culture and sport in Belgorod region for 2014-2020". Determined obtained in the application of program-target method of benefits in the implementation of regional fiscal policy. Practical aspects of formation of the financial mechanism in the process of implementing the program "Development of physical culture and sport in Belgorod region for 2014-2020".

Keywords: program-target method; the efficiency of implementation programs; stages of program implementation.

В целях соблюдения рациональности использования средств для решения наиболее острых проблем государства, региона, муниципального образования применяется программно-целевой метод, являющийся основным инструментом по выравниванию регионального развития отдельных территорий государства. Основная сущность программно-целевого метода бюджетного планирования основана на системном планировании процесса выделения бюджетных средств в целях реализации утвержденных законом или нормативным актом целевых программ, сформированных по уровням бюджетной системы России.

В настоящее время, согласно проводимой финансовой политики публично-правовых образований, имеющейся нормативно-правовой базе, которая регламентирует их деятельность, а также тех целевых программ, которые реализуются, определено значительное количество серьезных противоречивых аспектов, которые и порождают имеющуюся проблематику, а также способствуют созданию институциональных барьеров в целях создания развитой системы

новых типов бюджетных учреждений в качестве субъектов финансовой деятельности.

В свою очередь целевая программа определяется как комплексный документ, основная цель которого заключается в решении приоритетных задач на конкретный период времени. Как показывает сложившийся практический опыт, программы можно эффективно использовать в целях повышения эффективности управления социальными и экономическими процессами в регионах России.

Ключевым фактором, который оказывает неблагоприятное влияние на эффективное функционирование целевых программ, является обозначенное несовершенство процесса реализации программ и его качество.

Основными практическими недостатками в функционировании механизма управления по реализации целевых программ специалистами Межведомственного аналитического центра определены недостатки, представленные на рисунке 1.

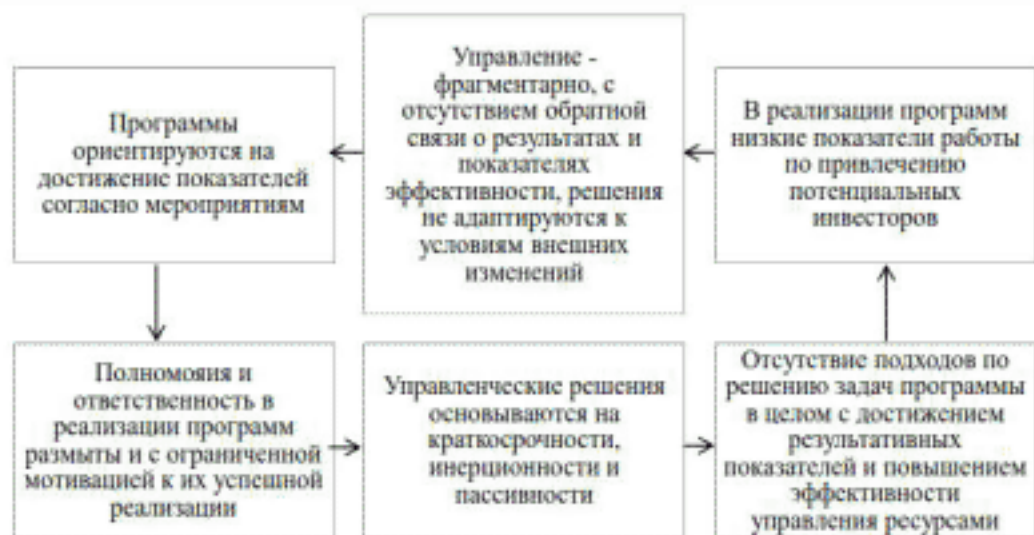


Рисунок 1 - Практические недостатки в функционировании механизма управления реализацией целевых программ

Очевидным является тот факт, что для повышения эффективности осуществления бюджетных расходов

существует острая необходимость разработки и внедрения системы по ежегодному анализу эффективно-

сти расходов по всем направлениям расходования, а также анализа динамики по рассчитанным показателям эффективности.

Переход на государственные (муниципальные) программы имеет следующие основные преимущества:

1. Процесс администрирования расходов заметно упрощается.
2. Формируется соблюдение принципа прозрачности по планированию и расходованием, т.е. расходные обязательства бюджета имеют прямую связь с конкретными мероприятиями, перечень которых утверждается решениями органов исполнительной власти.
3. Один документ включает полную увязку целей, стоящих перед отраслью, мероприятий по регулированию и администрированию, что в конечном итоге формирует реальную оценку эффективности работы.
4. Согласно проектам государственных (муниципальных) программ формируется возможность сформировать закон о бюджете и мобилизовать соблюдение установленного порядка.
5. Согласно каждой реализуемой государственной (муниципальной) программе производится выделение

лимита, который распределяется в отрасли согласно перечню утвержденных мероприятий, что заметно способствует повышению ответственности.

Итоги реализации первой Программы по большей части направлений отмечаются достижением существенного прогресса.

Следует отметить, что устойчивый переход к программному бюджету необходим для того, чтобы построить единый управленческий стратегический купол на всех уровнях бюджетной системы и избежать продолжения реализации непрозрачных неэффективных программ, на самом деле многие программы не финансируются, а некоторые приняты только в надежде на финансирование.

Переход бюджетного процесса Российской Федерации с 2014 года на составление программного бюджета реализован и в субъектах. В Белгородской области сформировано к реализации 15 региональных программ. Одной из них является реализация действующей долгосрочной целевой программы в области физической культуры и спорта, представленной на рисунке 2.



Рисунок 2 - Структурные элементы программы Белгородской области «Развитие физической культуры и спорта в Белгородской области на 2014-2020 годы»

Совокупный размер финансирования по мероприятиям представленной государственной Программы составит 3903831 тысяч рублей. Финансирование из средств регионального бюджета составит 2073688 тысяч рублей или 52,3%. Финансирование же из федерального бюджета составит 472214 тысяч рублей

или 11,9%. За счет средств из внебюджетных источников выделено 1381834 тысяч рублей или 34,80%, а из консолидированных бюджетов муниципальных образований 36095 тысяч рублей или 0,91%.

Рисунок 3 отражает динамику финансирования по этапам реализации Программы.



Рисунок 3 - Динамика финансирования по этапам реализации Программы по развитию физической культуры и спорту Белгородской области, тысяч рублей.

Также на рисунке 4 представлена структура финансовых потоков Программы в целом за период с 2014 по 2020 год.

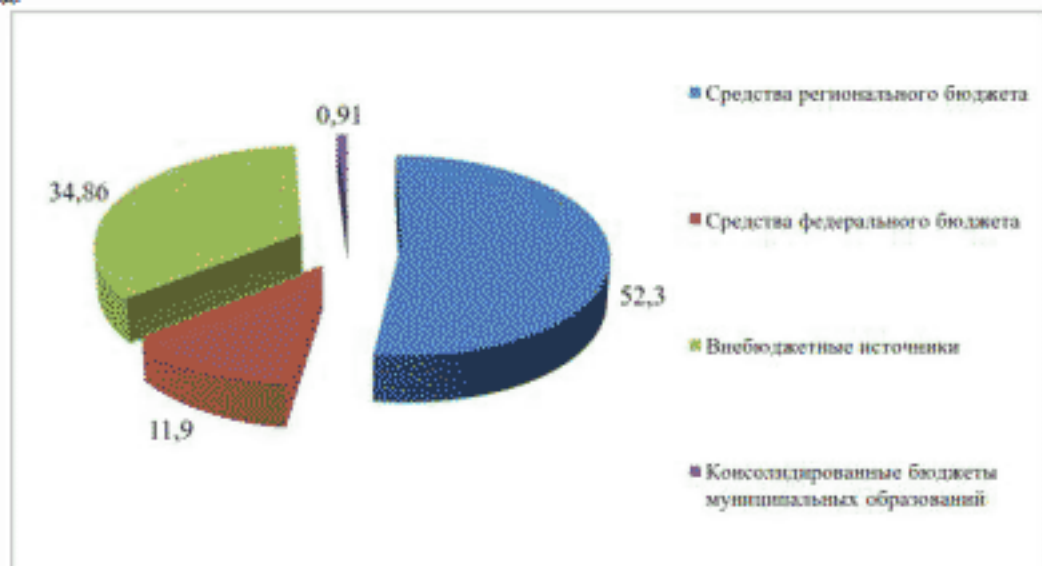


Рисунок 4 - Структура финансовых потоков реализации Программы в 2014-2020 годах, %

На следующем этапе рассмотрены общие статистические показатели по организации спортивной ин-

фраструктуры и развития спорта в Белгородской области (данные таблицы 1).

Таблица 1 - Статистика спортивной инфраструктуры и развитие спорта в Белгородской области

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
Количество спортивных сооружений (единиц)	5453	5490	5705	5836	5980	6140
Единовременная пропускная способность (человек)	165741	167557	170177	172977	175577	178577
Численность населения региона, регулярно занимающегося физической культурой и спортом	361558	418179	522637	614637	696637	746637
Удельный вес населения, регулярно занимающегося физической культурой и спортом, %	23,5	27,3	33,7	40,2	44,2	46,6

Показатели спортивной инфраструктуры Белгородской области имеют положительную динамику роста – растет из года в год количество спортивных сооружений и единовременная пропускная способность людей.

Для того чтобы заинтересовать население к непрерывным занятиям физической культурой в регионе изобретена и внедрена система построения выполнения районных, городских и областных физкультурно-оздоровительных и спортивно-массовых событий из числа всевозможных возрастных категорий населения, которая реализуется в согласовании с районным межведомственным календарным планом. В регионе проводится интенсивная деятельность согласно подготовке и участию белгородских спортсменов во всероссийских и интернациональных состязаниях.

Программа «Развитие физической культуры и спорта в Белгородской области на 2014-2020 годы» включает в себя работу по трем основным направлениям финансирования:

- 1) Развитие физической культуры и спорта.
- 2) Развитие системы подготовки спортивного резерва и спорта высших достижений.
- 3) Обеспечение реализации государственной программы.

Ежегодно планируемые показатели финансирования Программы подлежат уточнению совместно с под-

готовкой проектов законов области об областном бюджете.

В структуре финансирования Программы наибольший удельный вес приходится на средства областного бюджета.

В таблице 2 рассмотрены планируемые источники финансирования государственной программы «Развитие физической культуры и спорта в Белгородской области на 2014-2020 годы» согласно трем этапам ее реализации.

Финансовое обеспечение подпрограммы 1 «Развитие физической культуры и массового спорта» предусматривает финансирование в размере 2328469 тысяч рублей и следующие источники изыскания средств:

- федеральный бюджет – обеспечение в размере 400187 тысячи рублей (удельный вес 17,19%);
- внебюджетные источники – обеспечение в размере 1198520 тысячи рублей (удельный вес 51,47%);
- консолидированный бюджет муниципальных образований – обеспечение в размере 36095 тысячи рублей (удельный вес 1,53%).

Первая подпрограмма предусматривает процесс расширения мероприятий по физической культуре и спорту, а также здоровый образ жизни населения региона. Область действия подпрограммы 1 включает население абсолютно всех возрастов и категорий.

Таблица 3 - Планируемые источники финансирования государственной программы «Развитие физической культуры и спорта в Белгородской области на 2014-2020 годы» [1]

Годы	Источники финансирования				
	Федеральный бюджет	Областной бюджет	Консолидированные бюджеты муниципальных образований	Иные источники	Всего
2014	75 425	271 128	8 800	57 190	412 543
2015	86 684	409 996	-	173 980	670 660
2016	63 962	313 561	5 000	18 300	400 823
2017 (прогноз)	49604	321 846	6 535	25 232	403 035
2018 (прогноз)	181 539	315 273	15 942	1 054 184	1 566938
2019 (прогноз)	15000	244942	-	26484	286426
2020 (прогноз)	-	196942	-	26484	223426
ВСЕГО	472214	2073688	36095	1381854	3963851

Развитие потребности в регулярных упражнениях физической культурой следует развивать с дошкольного возраста. Непосредственно в дошкольном возрасте закладываются основные положения ценностного взаимоотношения к здоровью, физическому развитию, развиваются двигательные умения, создается положительное отношение к физической культуре и здоровому типу жизни. Сбереечь и увеличить степень

резервов здоровья и физического развития, воспитать устойчивую заинтересованность ребенка к занятиям физической культурой дает возможность объединение в образовательный процесс научно обоснованных двигательных режимов.

На рисунке 3 представлена динамика финансового обеспечения подпрограммы 1 по развитию физической культуры и массового спорта в регионе.

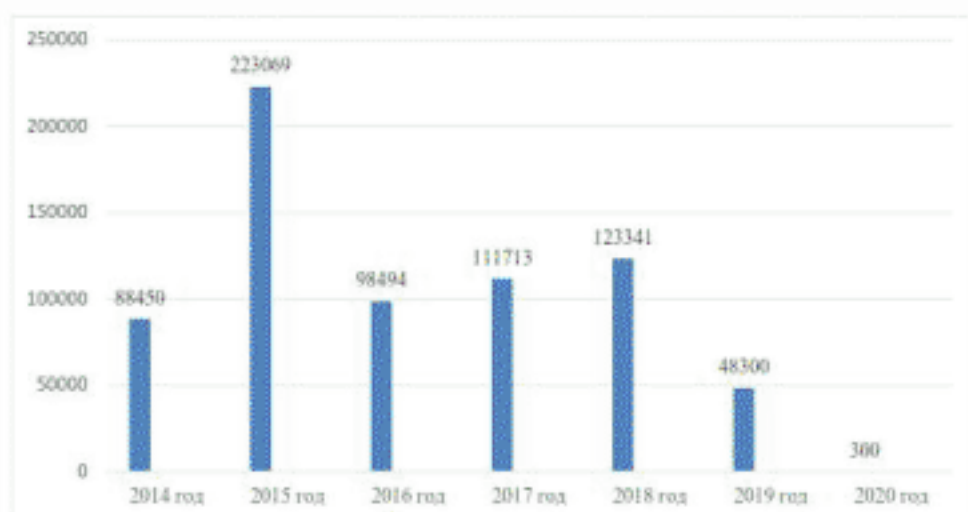


Рисунок 3 - Динамика финансирования по этапам реализации подпрограммы 1 «Развитие физической культуры и массового спорта».

Особенного внимания требует формирование внеклассной работы согласно физической культуре в общеобразовательных школах. Являясь составной частью единой системы физического воспитания ребят школьного возраста, внеклассная работа по отношению к учебной занимает подчиненное положение, исполняется в добровольных началах. С целью максимального охвата подростков в регионе реализуются события в рамках Всероссийских соревнований «Мини-футбол в школу», Всероссийских многочисленных проноэкций «Лыжня России», «Общероссийской азимут».

В учреждениях высшего и среднего профессионального образования Белгородской области спортивно-многочисленная деятельность ведется в учебной и вне учебной формах. В основной массе учреждений высшего и среднего образования действуют спортивные секции, ведутся спартакиады и соревнования согласно массовым видам спорта. Каждый год ведется областная универсиада из числа высших

учебных заведений и областная спартакиада между средними учебными заведениями. Но необходимо выделить то, что вовлеченность учащихся в вышеперечисленные события еще недостаточна. Согласно статистике, в настоящий период в постоянные занятия физической культурой вовлечено приблизительно 40 % от общего количества учащихся.

Во многом данный факт обуславливается недостаточностью сегодняшней спортивной базы в большинстве образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования, отсутствием системы формирования студенческого спорта и отсутствием беспрепятственного времени при совмещении учебы с работой.

Удельный вес Подпрограммы 1 в общем объеме финансирования Программы составляет 38,74%, то есть более половины всех расходов будет направлено на развитие физической культуры и спорта населения.

Следующим этапом анализа стало рассмотрение Подпрограммы 2, которая имеет название «Развитие системы подготовки спортивного резерва и спорта

высших достижений». Объемы финансового обеспечения по этапам реализации представлены на рисунке 6.

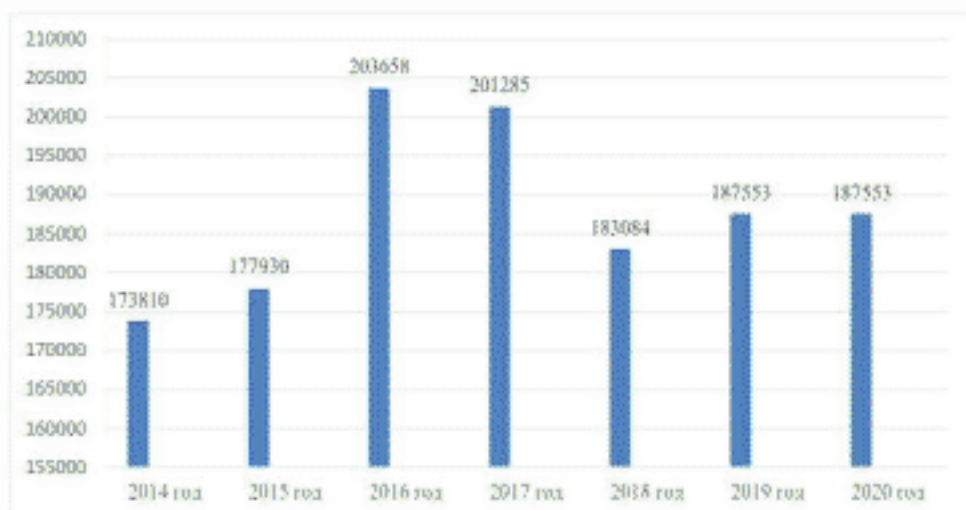


Рисунок 6 - Динамика финансового обеспечения Подпрограммы 2

Финансовое обеспечение подпрограммы 2 «Развитие системы подготовки спортивного резерва и спорта высших достижений» предусматривает финансирование в размере 1570234 тысячи рублей и включает следующие источники изыскания средств:

- федеральный бюджет – обеспечение в размере 72027 тысячи рублей (удельный вес 4,59%);
- внебюджетные источники – обеспечение в размере 183334 тысячи рублей (удельный вес 11,68%);
- областной бюджет – обеспечение в размере 1314873 тысячи рублей (удельный вес 83,73%).

Область деятельности воздействия подпрограммы 2 включает концепцию подготовки спортивного резерва и спортсменов высокого класса. В регионе обусловлены и активно формируются 8 базовых олимпийских видов спорта и 2 паралимпийских вида спорта.

Белгородская область характеризуется 51 учреждением по дополнительному образованию детей спортивного направления, из них: центр спортивной подготовки - учебное заведение высшего спортивного мастерства, 14 подготовленных детско-молодежных спортивных школ олимпийского резерва, 36 детско-молодежных спортивных школ. В сборные команды государства входят 63 белгородских спортсмена согласно 13 видам спорта.

Регион вырастил 8 спортсменов, которые являются заслуженными мастерами спорта России, 12 спортсменов, которые являются мастерами спорта международного класса, 90 спортсменов, которые являются мастерами спорта, 572 спортсмена, которые являются мастерами спорта, 929 спортсменов, которые имеют первый спортивный разряд и 19 909 спортсменов, имеющих многочисленные разряды.

Третьей частью рассматриваемой Программы является Подпрограмма 3, под названием «Обеспечение реализации государственной программы». Источником финансового обеспечения процесса реализации подпрограммы 3 является областной бюджет.

Размер суммы финансирования за период с 2014 по 2020 годы составит 64915 тысячи рублей.

На рисунке 7 представлены объемы финансового обеспечения Подпрограммы 3 на обеспечение целей по реализации Программы за 2014-2020 годы.

В рамках формирования задачи по выполнению функциональных полномочий управлением физиче-

ской культуры и спорта Белгородской области в согласовании с действующим законодательством и обеспечением реализации подпрограмм государственной программы в соответствии с определенными сроками и этапами будет возможным осуществление главного события по обеспечению функций органов государственной власти Белгородской области, в том числе территориальных органов, что направлено в финансирование текущей работы управления физической культуры и спорта Белгородской области и предоставление реализации подпрограмм государственной программы в соответствии с определенными сроками и стадиями.

Осуществление ключевого события гарантирует прочное функционирование сферы физической культуры и спорта, выполнение общепризнанных норм российского законодательства и законодательства Белгородской области в данной сфере.

Таким образом, программно-целевой метод финансирования позволит достичь решения следующих задач: развивать массовый спорт, учитывая при этом необходимость повышать обеспеченность физкультурно-спортивными объектами субъекты Российской Федерации; развивать спорт высших достижений, учитывая при этом особенности всех элементов этого процесса: степень развитости инфраструктуры спортивных центров, степень подготовленности спортсменов и тренерского состава в прямой взаимосвязи с процессом обучения и с учетом факторов обеспечения непрерывности; создавать условия для формирования, подготовки и сохранения спортивного резерва; реконструировать объекты спортивной инфраструктуры в Крыну; создавать научно-методическую базу, способную повысить эффективность решения поставленных задач; информировать общество по результатам реализации Программы, о предоставлении новых возможностей вовлечения в физическую культуру и спорт, об открытии новых спортивных объектов.

Тем не менее, как показывает опыт, программно-целевой метод имеет возможность возникновения определенных видов рисков [2]:

- 1) Административный риск – это риск неэффективного управления Программой, риск при софинансировании Программ субъектов Российской Федерации финансовыми средствами федерального бюджета.

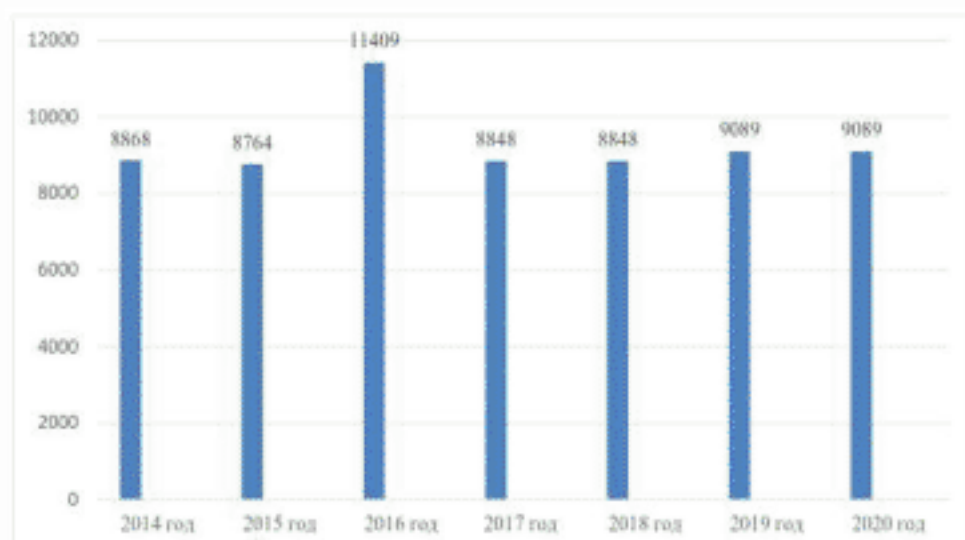


Рисунок 7 - Финансовое обеспечение Подпрограммы 3 за 2014-2020 годы

2) Финансовый риск, который может возникнуть при следующих условиях: недостаточность финансовых средств федерального бюджета из-за инфляции и их обесценения в стране; снижение финансового обеспечения Программы из бюджетов субъектов России в связи с возможными изменениями экономической ситуации; несвоевременность принятия решений регионального уровня о софинансировании мероприятий Программы на объекты капитального строительства, что приводит к неэффективности использования федеральных субсидий.

Для того чтобы предотвратить возможность возникновения рассмотренных выше рисков, необходимо

создать эффективную модель мониторинга сложившейся ситуации. При этом необходимо организовать следующие мероприятия: проводить учет внешних факторов функционирования всей системы; своевременно производить оценку возникающих перемен; проводить адаптацию задач Программы согласно меняющимся условиям.

Результаты мониторинга должны быть доступными средствами массовой информации.

Задачи, необходимые для достижения результатов организации эффективного процесса реализации Программы и социально-экономический эффект представлены на рисунке 8.

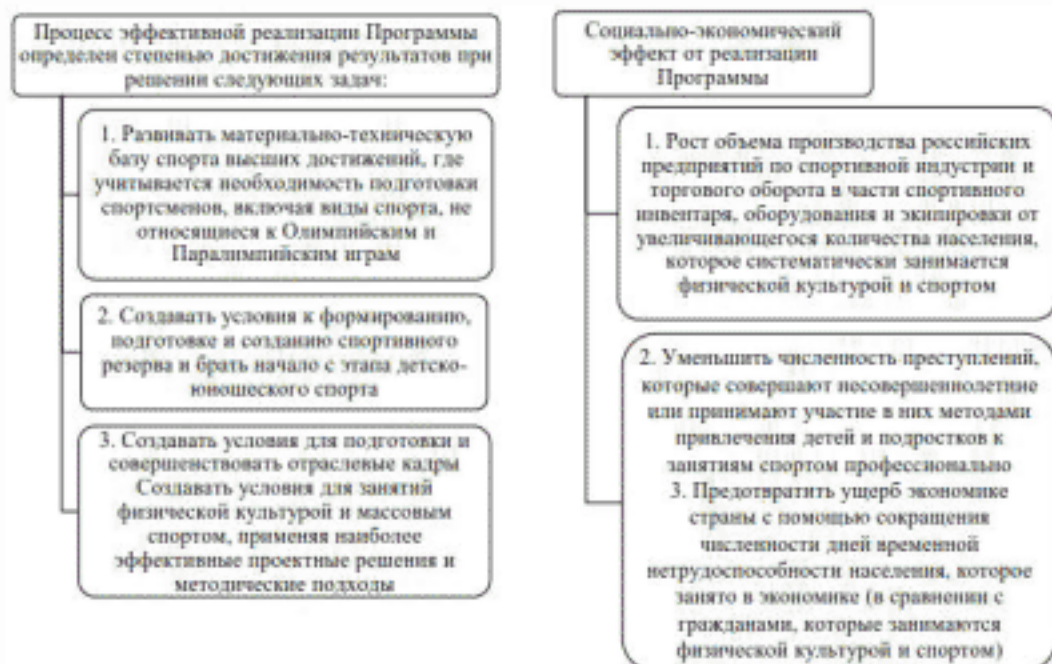


Рисунок 8 - Задачи, необходимые для достижения результатов организации эффективного процесса реализации Программы и социально-экономический эффект реализации

Подводя итоги, изложим уточненную характеристику определения «Эффективность реализации Программы» - это комплекс мероприятий государства, направленный на оценку системы показателей и индикаторов, определенных целями программы и харак-

теризующих результаты выполнения Программы в форме непосредственного и конечного результата в сравнении с плановыми ориентирами и имеющимися источниками их финансирования.

Библиографический список

1. Об утверждении государственной программы Белгородской области «Развитие физической культуры и спорта в Белгородской области на 2014-2020 годы» [Текст]: постановление Правительства Белгородской области от 30 декабря 2013 года №529-пп // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации.
2. О федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016-2020 годы» (с изменениями на 21 декабря 2017 года) [Текст]: постановление правительства от 21 января 2015 года №30 // Электронный фонд правовой и научно-технической документации.

References

1. Ob utverzhenii gosudarstvennoj programmy Belgorodskoj oblasti «Razvitie fizicheskoj kul'tury i sporta v Belgorodskoj oblasti na 2014-2020 gody» [Tekst]: postanovlenie Pravitel'stva Belgorodskoj oblasti ot 30 dekabrja 2013 goda №529-pp // EHlektronnyj fond pravovoj i normativno-tekhniceskoi dokumentacii.
2. O federal'noj celevoj programme «Razvitie fizicheskoj kul'tury i sporta v Rossijskoj Federacii na 2016-2020 gody» (s izmenenijami na 21 dekabrja 2017 goda) [Tekst]: postanovlenie pravitel'stva ot 21 janvarja 2015 goda №30 // EHlektronnyj fond pravovoj i nauchno-tekhniceskoi dokumentacii.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОМПАНИЙ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В НИХ

Кабш Р.Д., аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: В работе рассматривается взаимосвязь между внутренними и внешними факторами финансовой устойчивости при этом определяются парные коэффициенты корреляции между внешними факторами и показатели финансовой устойчивости. Одной из важных рекомендаций инвесторам будет то, что не стоит выбирать инвестиционную компанию по какому-либо одному критерию, необходимо рассматривать все показатели в совокупности.
Ключевые слова: финансовая устойчивость, внешние факторы, инвестиционные компании.

Abstract: The paper examines the relationship between internal and external factors of financial stability, while paired coefficients of correlation between external factors and indicators of financial stability are determined. One of the important recommendations to investors is that it is not necessary to choose an investment company on any one criterion, it is necessary to consider all indicators in the aggregate.

Keywords: financial stability, external factors, investment companies.

Управление финансами российских организаций базируется на решении вопросов оценки финансовой устойчивости. Чем более устойчиво положение компании на рынке, тем выше ее платежеспособность и тем выше преимущество в получении кредитов и инвестиций, привлекательнее она на конкурентном рынке.

Финансовая устойчивость предприятия — способность наращивания достигнутого уровня ее деловой активности и эффективности бизнеса, гарантирующая постоянную платежеспособность и повышающая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [3].

Обобщая вышесказанное можно отметить, что под финансовой устойчивостью понимается сбалансированное соотношение финансовых ресурсов организации и их источников в долгосрочной перспективе, что позволяет компании достигать поставленных целей и одновременно поддерживать должный уровень платежеспособности и нивелировать деловой риск компании. То есть финансовая устойчивость при этом выполняет роль баланса внутри структуры финансов организации, а также позволяет избежать рисков для инвесторов и кредиторов.

На финансовую устойчивость влияют различные факторы. Поскольку устойчивость является системной характеристикой компании, то все факторы, влияющие на ее функционирование и развитие, влияют и на финансовую устойчивость. Инвестиционная компания, как открытая система, в процессе своей деятель-

ности имеет целью достижения экономической эффективности. В условиях изменчивости внешней среды, вызванной негативным влиянием ее факторов, для достижения экономической эффективности важно иметь финансовую устойчивость [1].

В управлении финансовой устойчивостью необходимо учитывать действие всех факторов, влияющих на нее, одновременно их следует четко классифицировать. Учитывая, что на процесс функционирования и развития инвестиционной компании влияет большое количество различных факторов, их целесообразно классифицировать по сфере и характеру воздействия. Известно, что ухудшение финансовой устойчивости компании, как правило, является следствием совместного действия внутренних и внешних факторов. Можно выделить основные группы факторов, влияющих на финансовую устойчивость инвестиционных компаний, приведенных на рисунке 1.

Так, внутренние факторы отражают влияние действия внутренних процессов на формирование финансовой устойчивости. Такое воздействие при эффективном функционировании инвестиционной компании в большей степени позволяет разрабатывать компенсационные механизмы для эффективного управления финансовой устойчивостью. Однако, если компания имеет внутренние проблемы в функционировании, то внутренние факторы являются главными деструктивными факторами, влияющими на финансовую устойчивость.



Рисунок 1 - Факторы, влияющие на финансовую устойчивость компании

Внутренние факторы чаще всего разделяют на технологические, организационные, экономические и социальные. Технологические факторы характеризуют технологический уклад компании, обеспечивают бесперебойность снабжения ресурсами всех звеньев. Организационные факторы определяют стратегию и тактику компании, уровень специализации, степень инновационности, степень использования человеческого капитала, величину гудвилла, совершенство менеджмента и маркетинга, деловой активности. Наличие положительного влияния организационных факторов обеспечивает компании эффективные механизмы регулирования финансовой устойчивости в случае ее нарушения. Однако несовершенство организационной составляющей приводит к появлению слабых мест в управлении компанией и финансовой устойчивости.

Экономические факторы определяют объем выручки от выполненных проектов, затраты на проекты, и другую производительность. Проявляются они через финансовые инструменты: цены и тарифы, кредиты, налоги, дотации, ассигнования из бюджета, страховое, стимулирование труда и тому подобное. Экономические факторы считаются ведущими и решающими, поскольку в рыночных условиях хозяйствования финансы являются движущей силой любой экономической системы. Кроме того, финансовая деятельность является отражением всей деятельности компании, поэтому нарушение в любой составляющей общей деятельности, в первую очередь, отражается на результатах финансовой деятельности. В то же время эффективное управление этими факторами позволяет находить ресурсы для поддержания финансовой устойчивости в случае ее нарушения[2].

Социальные факторы характеризуют социальный потенциал компании и определяют его социальное развитие, а именно: демографическую ситуацию, кадровое обеспечение, условия труда, уровень материального благосостояния работников, уровень развитости социальной инфраструктуры и тому подобное. Социальные факторы не имеют непосредственного влияния на финансовую устойчивость компании, однако наличие негативных социальных факторов может привести к дестабилизации работы в других сферах деятельности компании, что, в свою очередь, найдет отражение в финансовой устойчивости.

Если внутренние факторы могут иметь как положительное, так и негативное влияние на финансовую устойчивость компании, то внешние факторы в большей степени влияют на ее формирование и поддержку. В случае их негативного проявления они осуществляют значительное разрушительное воздействие на финансовую устойчивость компании.

Внешние факторы являются проявлением влияния внешней среды, в том числе: экономические условия хозяйствования; имеющийся общий уровень развития техники и технологии; экономическая, финансовая, кредитная политика законодательной и исполнительной власти; социальная и экономическая ситуация в обществе и тому подобное. Указанные внешние факторы влияют на все аспекты деятельности инвестиционных компаний, а следовательно, и на их финансовую устойчивость. Внешние факторы влияют как на экономическое развитие компании в целом, так и на ее финансовую устойчивость. Для управления финансовой устойчивостью следует отдельно определить внешние факторы, которые влияют непосредственно на нее. Анализ работ ведущих специалистов по проблемам экономического анализа, управления деятельностью предприятий свидетельствует о целесообразности такой классификации внешних факторов: экономические, политические, демографические, научно-технические факторы. Экономические факторы характеризуют общую экономическую ситуацию в стране, области на рынке. К этой группе факторов

относятся: налоговая политика (уровень налоговых ставок, классификация налоговых систем, налогов и т.д.), уровень инфляции (уровень потребительских цен, инфляционные ожидания и т.д.), конкуренция (количество конкурентов, их потенциал, конкурентные отношения, монопольное законодательство), инвестиционный климат (наличие зон свободной торговли, развитость территорий и др.), состояние экономики страны (макрэкономические показатели, характеризующие состояние национальной экономики, их динамику прогнозные ожидания).

К политическим факторам относят такие факторы, как: социально-политическая стабильность, внешнеэкономическая политика государства, эффективность экономических связей, изменение условий экспорта и импорта, антимонопольная политика.

Демографические факторы отражают демографическую ситуацию в стране и характеризуются численностью и составом населения, уровнем его расходов и доходов, а также уровнем жизни населения.

В условиях смены парадигмы функционирования экономики и перехода к инновационному развитию факторы научно-технического прогресса являются все более значимыми по влиянию на финансовую устойчивость инвестиционных компаний. Так, в современных условиях увеличивается международная конкуренция, активизируется инновационный процесс и поэтому компании, если хотят иметь высокую финансовую устойчивость, должны использовать различные инновационные методы и технологии управления.

Таким образом, рассмотренные факторы определяют условия формирования и поддержки финансовой устойчивости компаний и позволяют определить показатели, ее характеризующие.

Для определения взаимосвязи между внутренними и внешними факторами финансовой устойчивости достаточно определить парные коэффициенты корреляции между внешними факторами и показателями финансовой устойчивости.

Будет рассмотрена взаимосвязь внешних факторов и следующих показателей финансовой устойчивости:

- Y1 - коэффициент финансовой устойчивости;
 - Y2 - коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
 - Y3 - коэффициент автономии.
- Внешние факторы:
- X1 - Инфляция, %;
 - X2 - Финансовые вложения, млрд.руб.;
 - X3 - Прирост финансовых активов организаций, млрд.руб.;
 - X4 - Курс доллар-рубли, среднее значение за год, руб.;
 - X5 - ВВП, млрд. руб.;
 - X6 - Среднегодовая процентная ставка по депозитам для физических лиц.

Предположения исследования апробируются на основе данных десяти инвестиционных компаний: ООО "Компания БКС", ОАО "ИК "Доход", ООО «Норд-Капитал», АО "Открытие Брокер", ОАО "ИК "Ай Ти Инвест", АО ИК "Элтра", ООО "Корпорация "Монолит", ООО "Атон", АО "Финан" и ООО "КИТ Финанс".

Временной интервал данных компаний составляет десять лет с 2007 г по 2016 г. Расчеты производятся с помощью пакета "Анализ данных" Microsoft Excel.

Результаты корреляционного анализа позволяют определить взаимосвязь факторов по степени силы. Границы определяются следующим образом:

- Тесная - более 0,7;
- Средняя - от 0,5 до 0,69;
- Умеренная - от 0,3 до 0,49;
- Слабая - от 0,2 до 0,29;
- Очень слабая - менее 0,19.

В таблице 1 показана обобщенная оценка взаимосвязей между внешними и внутренними факторами

финансовой устойчивости инвестиционных компаний.

Таблица 1 - Определение взаимосвязей между внешними и внутренними факторами финансовой устойчивости инвестиционных компаний

	Коэффициент финансовой устойчивости (Y1)	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Y2)	Коэффициент автономии (Y3)
Инфляция (x1)	умеренная	Умеренная	Средняя
Финансовые вложения (x2)	Слабая	Средняя	Средняя
Прирост финансовых активов (x3)	Средняя	Умеренная	Умеренная
Курс доллар-рубли (x4)	умеренная	Умеренная	Слабая
ВВП (x5)	Слабая	Тесная	Тесная
Процентная ставка по депозитам (x6)	Средняя	Слабая	Умеренная

Таким образом, с помощью корреляционного анализа мы определили степень взаимосвязи выделенных факторов. Можно сказать взаимосвязи между внешним фактором ВВП и коэффициентом соотношения заемных и собственных средств, тесная связь. А также тесная связь между ВВП и коэффициент автономии.

Средняя взаимосвязь между коэффициентом финансовой устойчивости и внешнего прирост финансовых активов, а также средняя между коэффициентом финансовой устойчивости и внешнего фактора процент ставки по депозитам.

Средняя взаимосвязь между коэффициентом автономии и внешнего фактора финансовые вложения, а также между коэффициентом автономии и внешнего фактора инфляция.

Таким образом, можно сказать, что финансовая устойчивость инвестиционных компаний в зависимости от внешних факторов, следовательно при снижении внешних факторов снижается финансовая устойчивость инвестиционных компаний.

Инвестиции становятся возможными, при превышении дохода над потреблением, и образования сбережений. В тоже время, существуют субъекты, нуждающиеся в средствах. Таким образом, возникает финансовый рынок, где деньги совершают свое самостоятельное движение независимо от движения товаров и услуг.

Важнейшей составляющей инвестиционного рынка выступает рынок ценных бумаг, именно он позволяет предприятиям и правительствам расширять возможности финансирования, а инвесторам иметь большой круг финансовых инструментов. Сложность принятия инвестиционных решений на фондовом рынке и его потенциальная привлекательность для частных инвесторов создают предпосылки для делегирования последними полномочиями по принятию решений профессионалам в рамках доверительного управления имуществом посредством коллективного инвестирования.

Использование механизма коллективного инвестирования позволяет частным инвесторам участвовать в инвестиционной деятельности, вне зависимости от величины накоплений. Коллективные инвестиции — это система инвестирования посредством использования финансовых институтов, основанных на принципе объединения капитала. Другими словами, основой данной системы выступает идея консолидации однородных активов разных инвесторов в рамках единого инвестиционного портфеля. Коллективное инвестирование позволяет привлекать не затронутые ресурсы на фондовый рынок, а значит и способствует развитию экономики в целом.

В современной практике инвестиционная компания представляет собой организацию в виде финансового института, аккумулирующего денежные средства частных инвесторов. Инвестиционные компании подобно инвестиционным банкам принимают промежуточную позицию между заемщиком и индивидуальным инвестором, однако их отличие в том, что полностью преследуют интересы индивидуального инвестора. Компания разрешает привлеченные денежные средства в своей стране и за рубежом путем приобретения ценных бумаг предприятий. Следовательно, можно выделить главную экономическую функцию инвестиционной компании — это перераспределение свободных денежных средств.

Следует отметить, что инвестиционной может считаться компания, обладающая одной или несколькими лицензиями: брокерской, дилерской, лицензией на доверительное управление.

В следствие отсутствие доверия граждан РФ к данной сфере, вызванное низким уровнем финансовой грамотности, различные инвесторы (обычно население) обычно делают выбор в пользу банковских продуктов (более простых и понятных).

Однако по мере повышения инвестиционной культуры населения, актуальной проблем становится удовлетворение инвестиционных потребностей граждан при вложении средств в инвестиционные компании.

Основные критерии выбора инвестиционных компаний для целей инвестора представим на рисунке 2.

Рассмотрим основные критерии выбора инвестиционной компании подробнее:

1. Наличие лицензии.

Проверка компании на наличие лицензии является первым важнейшим шагом при выборе инвестиционной компании в целях инвестирования.

Наличие лицензий (брокерской, дилерской, лицензией на доверительное управление) можно проверить на официальном сайте ЦБ РФ [6]. Там же можно увидеть информацию об участниках рынка, у которых лицензию аннулировали или наложили запрет на проведение каких-либо операций.

2. Период существования инвестиционной компании.

Предпочтение стоит отдавать тем компаниям, которые функционируют на рынке более 10 лет. К числу таких компаний можно отнести ООО "Атон" (действует с 2000 г), АО ИК "Финан" (действует с 2000 г), АО "Открытие Брокер" (действует с 2002 г), ОАО "ИК "АЙ Ти Инвест" (действует с 2004г) и многие другие.

Инвестирование в инвестиционные компании, работающие менее трех лет, является очень рискованным, хотя в первые годы работы они могут показать

очень высокие результаты. Однако за такой короткий период времени не возможно объективно оценить их деятельность из-за отсутствия достаточной информации. К числу таких компаний можно отнести АО "Рус-

ский товарный брокер" (действует с 2016 г), ООО ИК "Айсберг Финанс" (действует с 2016 г), ООО "ГЛОБАЛ КАПИТАЛ" (действует с 2017 г) и др.



Рисунок 2 - Основные критерии выбора инвестиционной компании

3. Рейтинги инвестиционных компаний.

Также положение инвестиционной компании на рынке можно определить, обратив внимание на ее надежность. Это возможно благодаря рейтингам, составленным рейтинговыми агентствами. Данная информация есть в открытом доступе на сайтах таких агентств.

Рейтинг надежности инвестиционных компаний - один из видов рейтингов, присваиваемых агентствам, является не кредитным (специализированным) и представляет собой субъективное мнение агентства о возможности компании по управлению инвестиционным процессом и его стабильности, исходя из таких ключевых характеристик, как: история развития компании, качество ее менеджмента (управления), квалификация ее персонала, рыночные позиции, управление рисками, качество управления инвестициями и ресурсы, поддерживающие данные функции.

При определении уровня рейтинга агентство делает больший акцент на анализе качественных факторов, тенденции деятельности и стабильности компании, а не на ее отдельных финансовых показателях и/или коэффициентах.

Рейтинг надежности инвестиционных компаний не является кредитным рейтингом, не связан с оценкой способности рейтингуемой компании исполнять принятые на себя финансовые обязательства и не отражает мнение агентства о кредитоспособности, или финансовой надежности, или финансовой устойчивости инвестиционной компании.

Агентство осуществляет регулярный мониторинг (текущее наблюдение) за рейтингуемыми лицами. Процесс оценки рейтингуемой компании (рейтингового анализа) включает в себя рассмотрение (но не аудит) информации о компании, относящейся к следующим пяти блокам показателей:

1) Компания и персонал. Анализируемые факторы данного раздела включают: срок ведения деятельности и репутацию компании, структуру собственности,

опыт и стабильность состава ключевого персонала, основную стратегию бизнеса и организационную структуру.

2) Рыночные позиции. Анализируемые факторы данного раздела включают: масштабы и географию деятельности, рынки присутствия и долю компании на них, характеристики клиентской базы, продуктовую линейку и конкурентные преимущества.

3) Инвестиционный процесс. Анализируемые факторы данного раздела включают: инвестиционную стратегию, размер и динамику активов, портфель финансовых вложений, объем инвестиций в связанные стороны и связанные сделки, базу фондирования.

4) Управление и методы контроля. Анализируемые факторы данного раздела включают оценку системы управления рисками и ее независимости, качества корпоративного управления, уровня раскрытия информации, процедуры принятия инвестиционных решений, подотчетности и контроля по выполнению принятой стратегии.

5) Операционная устойчивость. Анализируемые факторы данного раздела включают оценку стабильности источников финансирования, операционной эффективности (исторические показатели и тенденции), подходы и возможности по управлению ликвидностью, диверсификацию доходной базы, стабильность и диверсификацию клиентской базы. Целью оценки финансовых показателей данного блока является оценка ресурсной базы, необходимой для поддержания стабильности и качества инвестиционного процесса, и степени ее соответствия задачам бизнеса, масштабам и специфике деятельности компании с учетом предлагаемых инвестиционных продуктов.

Рейтинг надежности инвестиционных компаний от Национального рейтингового агентства (НРА) подразделяет инвестиционные компании на следующие группы по степени надежности [5]:

Группа AAA.IV (Максимальная степень надежности)
Группа AA.IV (Очень высокая степень надежности)

Группа A.IV (Высокая степень надежности)
Группа BBB.IV (Достаточная степень надежности)
Группа BB.IV (Средняя степень надежности)
Группа B.IV (Удовлетворительная степень надежности)

Группа CC.IV (Невысокая степень надежности)
Группа C.IV (Низкая степень надежности)

В рамках каждой категории к обозначению рейтинга может быть добавлен знак «плюс» (+) или минус (-) для ранжирования компаний (для обозначения относительно более высокого или более низкого уровня надежности в пределах определенной рейтинговой категории).

Согласно данным Национального рейтингового агентства наиболее надежными инвестиционными компаниями с рейтингом AAA.IV являются АО «Открытие Брокер», ОАО «ИК «Ай Ти Инвест», ООО «АТОН», ООО «Компания ЕКС».

4. Также рейтинговые агентства публикуют ранжирование инвестиционных компаний по совокупному обороту, биржевому обороту, внебиржевому обороту, активам, собственному капиталу, общему количеству клиентов, количеству активных клиентов.

5. Стратегия инвестиционных компаний, возможность выбора стратегии.

При выборе инвестиционной компании необходимо учитывать стратегию, которую она реализует, стратегия напрямую влияет на доход, который будет получать инвестор.

Выделяют три наиболее распространенные стратегии:

– Агрессивная стратегия. Доходность выбранной стратегии очень высока (около 60%), однако и риск потери денежных средств (прибыли, вложенных средств) также очень велик. В качестве примера можно привести вложение в различные индексы.

– Консервативная стратегия. Состоит в том, что инвестор вкладывается в финансовые инструменты с фиксированной доходностью. Доход с таких операций обычно не превышает доход средних ставок по депозитам, однако риск практически отсутствует. В качестве примера можно привести вложение в облигации.

– Взвешенная стратегия. Эта стратегия является неким компромиссом между агрессивной и консервативной. В данном случае инвестор формирует портфель, как за счет рискованных ценных бумаг, так и за счет финансовых инструментов с фиксированной доходностью [4].

6. Финансовые инструменты.

Здесь имеются в виду способы взаимных расчетов инвесторов и компании. Если на сайте присутствует множество вариантов внесения и вывода средств, это признак солидной организации.

Хорошо, когда к услугам инвесторов:

- электронные платежные системы;
- расчеты через банковские счета;
- кредитные карты;
- почтовые переводы;
- блиц-переводы.

Выбор способа расчетов зависит от личных приоритетов инвесторов по удобству, скорости и надежности.

7. Величина издержек.

За свою работу инвестиционная компания возьмет комиссионные. Как правило, более надежная и солидная инвестиционная компания берет более высокий процент комиссии, однако, данный момент оправдывается открытостью, прозрачностью и удобством сделок.

Таким образом можно сказать, что устойчивость инвестиционной компании складывается на уровне ее независимости от неожиданных изменений конъюнктуры рынка и возникновения рисков.

Внутренние факторы могут иметь как положительное, так и негативное влияние на финансовую устойчивость компании, однако внешние факторы в большей степени влияют на ее формирование и поддержку. В случае их негативного проявления они осуществляют значительное разрушительное воздействие на финансовую устойчивость компании. При определении взаимосвязи между внутренними и внешними факторами финансовой устойчивости достаточно определить парные коэффициенты корреляции.

Установили, что выделенные факторы взаимосвязаны, и определили тесноту данной связи при определении парных коэффициентов корреляции между внешними факторами и показателями финансовой устойчивости.

При вложении средств в инвестиционные компании инвестору стоит принять во внимание следующие критерии: наличие лицензии, положение ИК на рынке (период существования, рейтинг, ранжирование), стратегия, финансовые инструменты, а также величина издержек. Одной из важных рекомендаций инвесторам будет то, что не стоит выбирать инвестиционную компанию по какому-либо одному критерию, необходимо рассматривать все показатели в совокупности.

Библиографический список

1. Баранов К. С. Оценка финансовой устойчивости предприятия по РСБУ и МСФО / К. С. Баранов // Международный бухгалтерский учет. – 2007. – № 10. – С. 2.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА - М, 2014. – 377 с.
3. Кован С. Е. Финансовая устойчивость предприятия и ее оценка для предупреждения его банкротства / С. Е. Кован, Е. П. Кочетков // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 15. – С. 52.
4. Никитина Н. В. Корпоративные финансы / Н. В. Никитина, В. В. Янов. – Москва : КноРус, 2014. – 509 с.
5. Официальный сайт национального рейтингового агентства РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ra-national.ru>.
6. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_securl/.

References

1. Baranov K. S. Ocenka finansovoj ustojchivosti predpriyatiya po RSBU i MSFO / K. S. Baranov // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. – 2007. – № 10. – S. 2.
2. Savickaya G. V. Analiz hozjajstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya / G. V. Savickaya. – M. : INFRA - M, 2014. – 377 s.
3. Kovan S. E. Finansovaya ustojchivost' predpriyatiya i ee ocenka dlya preduprezhdeniya ego bankrotstva / S. E. Kovan, E. P. Kochetkov // Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika. – 2009. – № 15. – S. 52.
4. Nikitina N. V. Korporativnyye finansy / N. V. Nikitina, V. V. Yanov. – Moskva : KnoRus, 2014. – 509 s.
5. Oficial'nyj sajtnacional'noe rejtingovoe agentstva RF [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: <http://www.ra-national.ru>.
6. Oficial'nyj sajtsb RF [Elektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_securl/.

АНАЛИЗ ИСПОЛНЕНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Калашников Г.М., к.э.н., доцент, Академия ФСИН России

Баян Э.В., к.э.н., доцент, Академия ФСИН России

Бурцев А.О., Академия ФСИН России

Аннотация: В статье представлена часть результатов аналитического исследования проблем формирования бюджетов муниципальных образований и городских округов. Основной упор сделан на специфику формирования доходной части бюджета на примере конкретного городского округа.

Ключевые слова: формирование бюджета, доходная часть, налоговые поступления, муниципальные образования, городской округ.

Abstract: The article presents part of the results analyses of problems of forming of budgets of municipalities and urban districts. The main emphasis is on the specificity of formation of budget revenues for example, a particular urban district. **Keywords:** the formation of budget revenues, tax revenues, municipal formation, urban district.

Скопинский административный район расположен в юго-западной части Рязанской области в зоне двух часовой транспортной доступности от областного центра города Рязани и занимает выгодное транспортно-географическое положение.

По административному делению, муниципальное образование – Скопинский муниципальный район состоит из муниципальных образований: Боровское сельское поселение, Вослебовское сельское поселение, Горловское сельское поселение, Ильинское сельское поселение, Корневское сельское поселение, Павелцкое городское поселение, Побединское городское поселение, Полянское сельское поселение, Успенское сельское поселение, Шеленшевское сельское поселение.

Территория Скопинского муниципального района составляет – 173,64 тыс. га, а территория г. Скопина – 3087,23 га.

Численность населения Скопинского муниципального района по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области «Рязаньстат» на 01.01.2018 г. – 29465 человек, в том числе городское 2764 – человека, сельское – 27427 человек или соответственно 9,2% и 90,8%.

После принятия Рязанской областной Думой Закона Рязанской области «О наделении муниципального образования – город Скопин статусом городского округа и установлении его границ» № 77-ОЗ от 07.10.2004 года в состав города вошли микрорайоны: Октябрьский, Комсомольский, Коготково, Заречный. Микрорайон Заречный расположен от города в южном направлении на расстоянии 15км. Микрорайоны Октябрьский и Комсомольский находятся в юго-западной части Скопинского района на расстоянии – и связаны с городом дорогой районного значения. Микрорайон Коготково расположен в южной части города Скопина и условно входит в состав южного жилого района города.

Население муниципального образования – городской округ город Скопин составило на 01.01.2018 г. – 32600 человек, в том числе: микрорайон Октябрьский – 3145 человек, микрорайон Комсомольский – 640 человек, микрорайон Коготково – 1060 человек, микрорайон Заречный – 3185 человек.

Рассмотрим исполнение доходов бюджета муниципального образования городской округ город Скопин в части поступления доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности (табл.1).

Анализ данных, представленных в таблице 1 показывает, что несмотря на то, что в целом доходы от использования имущества в 2016 году превысили объемы доходов в 2014 году, и лишь незначительно уступают объемам 2015 года, в структуре этих доходов происходили значительные изменения.

Так в 2015 году мы можем наблюдать появление доходов от продажи акций, находящихся в собственности городского округа. Данный вид дохода действительно носит разовый характер и не может рассматриваться нами с точки зрения потенциальных источников постоянного дохода муниципального образования.

Доходы в виде арендной платы за использование или продажу неразграниченных земельных участков на протяжении всего исследуемого периода увеличивается и к 2016 году достигает уровня 4773,5 тыс. руб., что на 1674,9 тыс. руб. или 34,05 % больше, чем в 2014 году, в котором значение рассматриваемого показателя составило 3098,6 тыс. руб.

Доходы от арендной платы за использование или продажу земли, находящейся в собственности городского округа за исследуемый период сократилась и составила к 2016 году 133,9 тыс. руб., что на 22,6 тыс. руб., или 14,44 % меньше, чем в 2014 году, в котором размер этих доходов составлял 156,5 тыс. руб.

Доходы от сдачи в аренду имущества, находящегося в оперативном управлении городского округа до 2016 года являлись одним из основных источников формирования рассматриваемой доходной статьи, однако в 2016 году по данному показателю был получен убыток в размере 1182,4 тыс. руб. (рис.1)

Однако при этом необходимо отметить, что именно в 2016 году появляется новый вид доходов, компенсирующий ранее указанные убытки бюджета. Доходы от сдачи в аренду имущества, составляющего казну городских округов в 2016 году составили 8070,0 тыс. руб.

Доходы от перечисления части прибыли в 2015 году составляли 673,4 тыс. руб., а к 2016 году возросли до 1374,1 тыс. руб.

Прочие поступления от использования имущества на протяжении всего исследуемого периода сократились и к 2016 году составили 3276,3 тыс. руб., что на 616,9 тыс. руб. или 15,85 % меньше, чем в 2014 году, в котором данные доходы составляли 3893,2 тыс. руб.

Рассмотрим удельный вес источников формирования доходов от использования имущества муниципального образования городской округ город Скопин (табл. 2).

Согласно данным, представленным в таблице 2 наибольшим удельным весом в структуре доходов от использования имущества обладают доходы от сдачи в аренду имущества, составляющего казну городского округа, доля которых в общем объеме составляет 49,07 % (рис.2).

Кроме этого, значительной долей в общем объеме доходов обладают доходы от аренды неразграниченных земельных участков, которые составляют 29,03 %, и прочие поступления от использования имущества, которые составляют 19,92 %.

Необходимо отметить, что до 2016 года наибольшим удельным весом в общем объеме доходов от использования имущества обладали доходы от сдачи в

аренду имущества, находящегося в оперативном управлении, однако в настоящий момент времени по данной статье получен убыток.

Таблица 1 - Исполнение доходов бюджета муниципального образования городской округ город Скопин в части поступления доходов от использования имущества

№ п/п	Наименование дохода	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонение	
					+/-	%
1	Доходы от размещения сумм, аккумулируемых в ходе проведения аукционов по продаже акций, находящихся в собственности городских округов	-	26,6	-	0,00	-
2	Доходы, получаемые в виде арендной платы за земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена и которые расположены в границах городских округов, а также средства от продажи права на заключение договоров аренды указанных земельных участков	3098,6	4307,3	4773,5	1674,90	54,05
3	Доходы, получаемые в виде арендной платы, а также средства от продажи права на заключение договоров аренды за земли, находящиеся в собственности городских округов (за исключением земельных участков муниципальных бюджетных и автономных учреждений)	156,5	151,6	133,9	-22,60	-14,44
4	Доходы от сдачи в аренду имущества, находящегося в оперативном управлении органов управления городских округов и созданных ими учреждений (за исключением имущества муниципальных бюджетных и автономных учреждений)	4353,5	7953,5	-1182,4	-5535,90	-127,16
5	Доходы от сдачи в аренду имущества, составляющего казну городских округов (за исключением земельных участков)	-	-	8070,0	8070,00	-
6	Доходы от перечисления части прибыли, остающейся после уплаты налогов и иных обязательных платежей муниципальных унитарных предприятий, созданных городскими округами	-	673,4	1374,1	1374,10	-
7	Прочие поступления от использования имущества, находящегося в собственности городских округов (за исключением имущества муниципальных бюджетных и автономных учреждений, а также имущества муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных)	3893,2	3709,9	3276,3	-616,90	-15,85
8	Итого доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	11501,9	16822,3	16445,4	4943,50	42,98

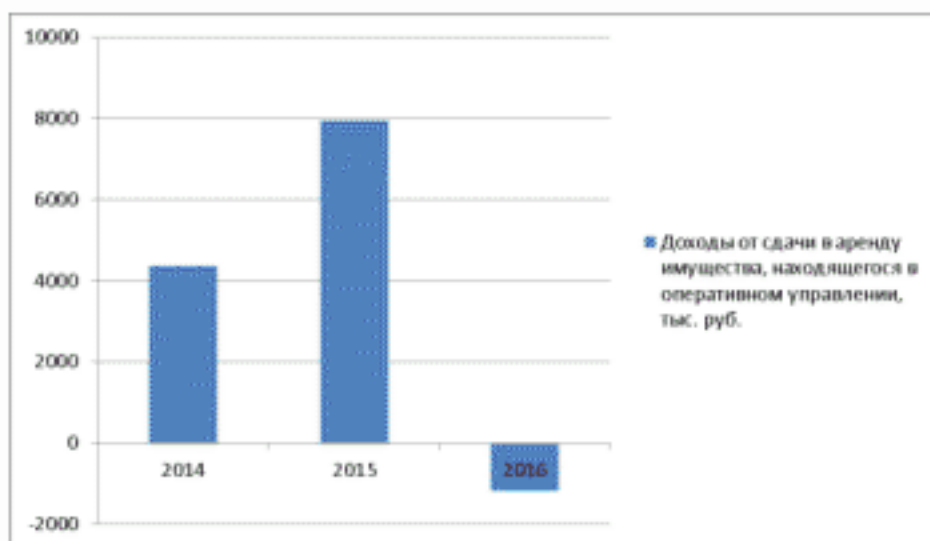


Рисунок 1 - Доходы от сдачи в аренду имущества, находящегося в оперативном управлении муниципального образования городской округ город Скопин за 2014-2016 год

Таблица 2 - Удельный вес источников формирования доходов от использования имущества

№ п/п	Наименование дохода	2016 год	Удельный вес, %
1	Доходы от продажи акций, находящихся в собственности городских округов	0	0,00
2	Доходы, получаемые в виде арендной платы за неразграниченные земельные участки	4773,5	29,03
3	Доходы, получаемые в виде арендной платы за земли, находящиеся в собственности городских округов	133,9	0,81
4	Доходы от сдачи в аренду имущества, находящегося в оперативном управлении	-1182,4	-7,19
5	Доходы от сдачи в аренду имущества, составляющего казну городских округов	8070	49,07
6	Доходы от перечисления части прибыли, муниципальных унитарных предприятий	1374,1	8,36
7	Прочие поступления от использования имущества	3276,3	19,92
8	Итого доходов от использования имущества	16445,4	100,00

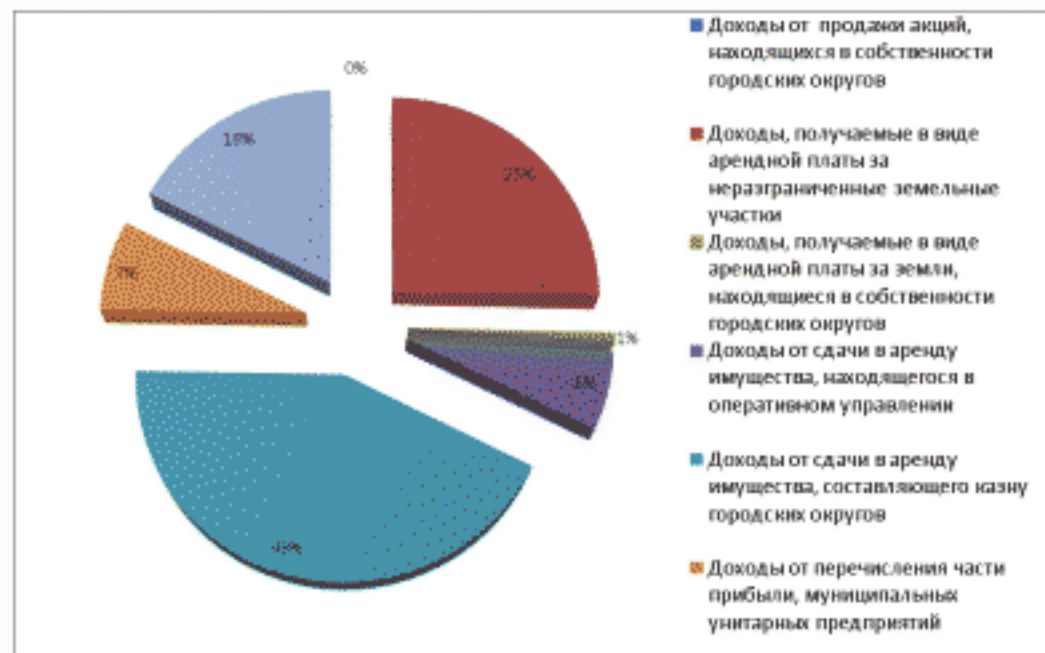


Рисунок 2 - Удельный вес источников формирования доходов от использования имущества муниципального образования городской округ город Скопин

В качестве направления разработки мероприятий по повышению доходов муниципального образования городской округ город Скопин, необходимо избрать повышение эффективности использования имущества

данного муниципального образования. А также разработать методику повышения эффективности сбора налогов в бюджет муниципального образования.

Библиографический список

1. Погодин О.А., Чернышов И.Н. Анализ инвестиций в промышленность России / Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 29. С. 19-25.
2. Чернышов И.Н. Обрабатывающая промышленность и социально-экономическое развитие регионов: статистический аспект / Вопросы статистики. 2012. № 5. С. 48-51.
3. Калашников Г. Анализ источников формирования доходов бюджета муниципального образования рязанской области / В сборнике: Education, Science and Humanities Academic Research Conference 2017. С. 88-93.

References

1. Pogudin O.A., Chernyshov I.N. Analiz investitsij v promyshlennost' Rossii / Nacional'nye Interesy: priority i bezopasnost'. 2013. № 29. S. 19-25.
2. Chernyshov I.N. Obrabatyvayushchaya promyshlennost' i social'no-ehkonomicheskoe razvitie regionov: statisticheskij aspekt / Voprosy statistiki. 2012. № 5. S. 48-51.
3. Kalashnikov G. Analiz istochnikov formirovaniya dohodov byudzheta municipal'nogo obrazovaniya ryzanskoj oblasti / V sbornike: Education, Science and Humanities Academic Research Conference 2017. S. 88-93.

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ PULL- И PUSH- ТЕХНОЛОГИЙ

Карпикова М.О., Орловский Государственный Университет имени И.С. Тургенева
Дудник Т.А., к.э.н., доцент, Орловский Государственный Университет имени И.С. Тургенева

Аннотация: В статье рассматриваются методологические подходы к управлению логистическим персоналом организации в условиях использования тянущего (pull-) и толкающего (push-) принципов товародвижения. Рассмотрен процесс набора персонала, предложена методика определения затрат и экономического эффекта по вариантам набора.

Ключевые слова: логистический персонал, pull- и push-технологии, набор персонала, экономический эффект.

Abstract: The article considers methodological approaches to the management of the logistics personnel of an organization in the conditions by using the pull- and push- forward principles of commodity circulation. The process of recruitment is considered, a methodology for determining costs and economic benefits for the recruitment options is proposed.

Keywords: logistics personnel, pull and push technologies, recruitment, economic effect.

В настоящее время российские компании все большее внимание уделяют управлению логистическим персоналом организации. Логистический персонал представляет собой группу работников, управляющих материальными потоками при выполнении логистических операций. Они обеспечивают эффективное перемещение, контроль и управление товарными запасами от поставщика до конечного потребителя.

Для повышения эффективности и производительности компании часто применяют логистические принципы в системе управления персоналом. Это означает систематизацию и упорядочивание в управлении человеческими ресурсами. Это объясняется тем, что различные кадровые перемещения представляют собой упорядоченный поток персонала, которым можно управлять с применением логистических технологий. Ведь даже сама логистика может рассматриваться как планирование, контроль и управление не только товарными запасами, но и людьми [4].

Логистические принципы, применимые к персоналу, можно представить следующим образом:

- В роли необходимого продукта выступает необходимый персонал;

- Нужные параметры - это нужный уровень квалификации и навыков работника;

- Необходимое количество - это требуемая численность;

- Должное место - конкретное рабочее место;

- Расчетное время;

- Минимальные издержки [2].

Данные логистические принципы наглядно демонстрируют эффективность системы управления персоналом с опорой на логистику.

Как мы уже сказали, логистические технологии активно применяются в системе управления персоналом, помогая повысить уровень эффективности фирмы в целом. Однако принципы управления персоналом могут различаться в зависимости от использования pull- и push- логистических систем на предприятии. Прежде чем говорить об управлении персоналом в условиях этих технологий, давайте подробнее разберемся в каждой из них.

Push scheduling или «Проталкивающая» логистическая система - стратегия продвижения, которая предполагает «проталкивать» товар по цепи поставок, стимулируя посредников и торговый персонал. Эта организация движения материальных потоков через производственную систему, при которой материальные ресурсы подаются с предыдущей операции на последующую в соответствии с заранее сформированным жестким графиком поставок [3;5].

Pull scheduling или «Вытягивающая» логистическая концепция предполагает движение материальных потоков, при котором продукт «вытягивается» на следующую производственную операцию с предыдущей по мере необходимости. Изделие передается на последующую стадию производства в момент, когда она уже готова к работе [4].

Итак, рассмотрим систему управления персоналом при Push-технологии. При данной концепции происходит своеобразное «накопление» кадров с высоким уровнем квалификации. Это связано с приобретением персоналом определенного опыта работы, знаний и навыков. Обученные и хорошо подготовленные работники находятся в стадии ожидания, когда освободится более высокая вакансия (то есть следующее звено производственной цепочки). Немаловажно то, что срок ожидания нового рабочего места может значительно затянуться на много лет. В таком случае многие талантливые и перспективные сотрудники уходят из организации. Это грозит потерей высококвалифицированных кадров, что негативно сказывается на успехе и производительности всей компании.

Сегодня на первое место выходит мобильность персонала и способность успешно адаптироваться на разных рабочих местах, умение творчески подходить к работе. Также современный работник должен постоянно развиваться и приобретать новые знания. Push-технология не отвечает данным требованиям из-за системы постоянного ожидания новой вакансии [1].

При кадровой политике в push-системе персонал проходит несколько этапов движения в компании. Кадровая логистика на входе заключается в поиске персонала, отвечающего необходимым требованиям и уровню квалификации. Далее происходит оценка кандидатов и отбор кадров. Теперь следует кадровая логистика в операциях, которая начинается с этапа приема на работу, обучения, стажировки и допуска к самостоятельной работе. Далее сотрудник работает на первом рабочем месте, получая необходимые знания и нарабатывая опыт, проходит аттестацию и ожидает следующую вакансию, соответствующую уже новому уровню знаний и компетентности. Затем работник может перейти на новое, второе рабочее место, где все повторяется. Потом на третье и так далее. Кадровая логистика на выходе может быть представлена по-разному. Сотрудник может так и не дожидаться повышения, оставшись на первом рабочем месте, а может медленно продвигаться по карьерной лестнице в ожидании новых вакансий, дойдя до n-рабочего места или высокой должности. Главным недостатком при таком подходе является то, что сотрудник, ожидающий вакантное место, соответствующее его компетентности, теряет свой потенциал, который он не может проявить на старом месте работы. Из-за этого также не в полной эффективности реализуются финансовые средства, вложенные в работника.

Управление персоналом в условиях pull-технологии дает возможность избежать этих недостатков. Суть управления в этой системе основывается на следующих принципах. При pull-концепции появляется понятие «кадровая цепочка», которая представляет собой потенциальный путь каждого сотрудника, имеющего

необходимое базовое образование. «Кадровую цепочку» можно рассматривать как определенный набор рабочих мест, каждое из которых связано с другим посредством различных технологий. Особенность «кадровой цепочки» в том, что она бывает вертикальной, горизонтальной и смешанной. Следующей отличительной чертой этой системы является то, что организация старается не принимать сотрудников на рабочее место, находящееся в середине производственной цепочки. Кадры набираются только на «входе» этой цепочки. Это позволяет «выращивать» высококвалифицированных специалистов, так как они приобретают необходимые им знания с самых азов, а в дальнейшем будущие руководители хорошо знакомы с работой своих подчиненных. Условия *pull*-технологии предусматривает переход работника, в случае получения дополнительного образования, на другую кадровую цепочку, по которой он дальше продолжит двигаться и развиваться. Кроме того, учитывается возможность изменений в кадровой цепочке в связи с перемещением в другие компании или филиалы.

Еще одна отличительная характеристика данного подхода заключается в том, что прием персонала в середине кадровой цепочки происходит лишь при крайних обстоятельствах. Например, когда сотрудник на *n*-рабочем месте по какому-то причинам выбывает из производственного процесса (увольнение, болезнь, переезд). Или когда работник на *n-1* рабочем месте еще не готов двигаться дальше по кадровой цепочке. Немало важной особенностью в управлении персоналом является то, что переход сотрудника на другое рабочее место осуществляется после того, как работник приобрел требуемый уровень квалификации и прошел необходимую подготовку. К этому относятся уровень базового и специального образования, стаж работы, профессионализм, личные качества работника и так далее. Поэтому на рабочих местах разрабатываются карты компетенностей персонала, а каждый сотрудник имеет личную карту развития, в которой фиксируется выполнение плана его профессионального роста. Заключительным принципом данной концепции можно выделить то, что организации самостоятельно и осознанно расторгают договоры с работниками, которые не соответствуют личному плану развития и одновременно не продвигаются по кадровой цепочке [1].

Данный подход имеет ряд недостатков и требует большей теоретической доработки и опыта практического применения. Однако он позволяет повысить эффективность деятельности организации. Его главным преимуществом является то, что в таких условиях фирма наиболее полно начинает использовать потенциал персонала, а финансовые ресурсы, вложенные в сотрудников, почти полностью окупаются. Кро-

ме того, такая система дает возможности профессионального роста для каждого работника.

Таким образом, затраты, связанные с набором логистического персонала в «толкающей» системе представляется возможным описать формулой (1).

$$(1) \quad Z_{\text{тол}} = Z_{\text{поиск}} + Z_{\text{оценка}} + Z_{\text{прин}} + Z_{\text{обр}} + Z_{\text{оп}} + Z_{\text{атт}}$$

где $Z_{\text{тол}}$ – затраты, связанные с набором логистического персонала в *push*-системах;

$Z_{\text{поиск}}$ – затраты на поиск персонала, отвечающего необходимым требованиям и уровню квалификации;

$Z_{\text{оценка}}$ – затраты на оценку кандидатов и отбор кадров;

$Z_{\text{прин}}$ – затраты на прием на работу, обучение, стажировку и допуск к самостоятельной работе;

$Z_{\text{обр}}$ – затраты на текущие операции, связанные с обучением персонала на рабочем месте (получением дополнительных знаний и опыта);

$Z_{\text{атт}}$ – затраты, связанные с аттестацией работников.

Затраты, связанные с набором логистического персонала в «тянущей» системе можно представить формулой (2).

$$(2) \quad Z_{\text{тол}} = Z_{\text{поиск}} + Z_{\text{обр}} + Z_{\text{атт}}$$

где $Z_{\text{тол}}$ – затраты, связанные с набором логистического персонала в «тянущей» системе.

Проведенный анализ показывает, что набор логистического персонала в тянущей (*pull*-) системе может быть более экономичным, так как почти не использует внешний набор кадров, тем самым исключая из расчета затраты, связанные с внешним поиском и приемом на работу персонала. При этом, кадровой службе необходимо понимать, что в тянущей системе нужно уделять повышенное внимание мотивации работников, связанной с реализацией «цепочки» вакансий.

Сегодня логистические технологии плотно вошли в повседневную работу компаний. На предприятиях значительно возросла роль логистического персонала. С целью повышения эффективности и производительности организации активно применяют логистические концепции не только в управлении цепями поставок, но и в управлении персоналом. Подходы в управлении человеческими ресурсами в условиях *pull* и *push*-технологий приобретают все больший интерес. Отечественные компании в большинстве используют *push*-концепции в области управления персоналом, основанной на ожидании. В условиях же *pull*-технологий работник получает большую возможность в сфере профессионального роста и самореализации. Кроме того, этот подход более целесообразен с точки зрения эффективности финансовых вложений в кадры. Однако эта концепция нуждается в более глубоком теоретическом анализе и практическом апробировании.

Библиографический список

1. Мансуров, Р.Е. Концепция логистического управления персоналом / Р.Е. Мансуров. – М.: Академия, 2016. – 336 с.
2. Сергеева В.И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / под общ. и науч.ред. проф. Сергеева В.И. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2013, - 634 с.
3. Фролов Е.Б. Производственная логистика, или что такое «вытягивающее» планирование?: Журнал Логистика и управление цепями поставок №1 (36), 2010, стр. 69-85.
4. ELA Certification for Logistics Professionals. Standards 040805. – Brussels: European Certification Body for Logistics, 2004. - 15p. Перевод д.э.н., проф. В.И. Сергеева.
5. Стратегия продвижения: Push & Pull [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://marketolog.biz>, свободный. (Дата обращения: 22.01.2018 г.)

References

1. Mansurov, R.E. Koncepciya logisticheskogo upravleniya personalom / R.E. Mansurov. – M.: Akademiya, 2016. – 336 s.
2. Sergeeva V.I. Korporativnaya logistika v voprosah i otvetah / pod obshch. i nauch.red. prof. Sergeeva V.I. - 2-e izd., pererab. i dop. – M.: Infra-M, 2013, - 634 s.
3. Frolov E.B. Proizvodstvennaya logistika, ili chto takoe «vytyagivayushchee» planirovanie?: Zhurnal Logistika i upravlenie cepyami postavok №1 (36), 2010, str. 69-85.
4. ELA Certification for Logistics Professionals. Standards 040805. – Brussels: European Certification Body for Logistics, 2004. - 15p. Perevod d.eh.n., prof. V.I. Sergeeva.
5. Strategiya prodvizheniya: Push & Pull [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://marketolog.biz>, svobodnyj. (Data obrashcheniya: 22.01.2018 g.)

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА АПК В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Котенев А.Д., к.э.н., доцент, Краснодарский университет МВД России, Ставропольский филиал

Власов А.В., к.ю.н., доцент, Краснодарский университет МВД России, Ставропольский филиал

Кравченко М.А., к.и.н., старший преподаватель Краснодарский университет МВД России, Ставропольский филиал

Аннотация: в работе проанализирована деятельность регионального агропромышленного комплекса в части реализации инновационной деятельности. Авторами акцентировано внимание на важности развития инновационных производств в рамках внешнеторговой деятельности, в условиях реализации государством политики импортозамещения. Выделена структура инновационного сегмента региона с конкретизацией составляющих её основу элементов.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, внешнеторговая деятельность, инновационность, регион, инновационное производство, экономические санкции, хозяйственная деятельность.

Abstract: the activity of the regional agro-industrial complex in the part of the implementation of innovative activity is analyzed. The authors focused on the importance of developing innovative industries within the framework of foreign trade activities, in the context of the implementation of the policy of import substitution by the state. The structure of the innovative segment of the region is singled out, with the specificity of its constituent elements.

Key words: agro-industrial complex, foreign trade activity, innovativeness, region, innovative production, economic sanctions, economic activity.

Развитие экономики регионального агропромышленного комплекса (далее - АПК) имеет многогранные аспекты, поскольку основными причинами возникающих конъюнктурных изменений являются различного рода экономические катаклизмы, среди которых выделяют следующие:

1. реализуя аграрные реформы, государство само устранилось от роли генерального заказчика продукции АПК. Так, например, Германия являясь членом Всемирной торговой организации (далее - ВТО), остается генеральным заказчиком сельскохозяйственной продукции;

2. самоустранившись в качестве основного покупателя продукции АПК, государство лишило себя функции формирования справедливых цен на продукцию комплекса;

применяемая Правительством России программа государственной поддержки АПК носит не системный характер, что отражается на эффективности её результатов;

3. введение санкций иностранными государствами в отношении, в том числе агропромышленного комплекса способствовали потере части зарубежных рынков, что потребовало сосредоточить усилия на поиске новых, зачастую менее «интересных» контрагентов.

Актуальность указанных проблем требует диверсификации каждой из них при выработке путей решения. Данное обстоятельство вызвано необходимостью разграничения проблем на неподъемные для региона и решаемые в рамках государственных программ развития, а также тех, которые могут быть преодолены силами субъекта (муниципалитета) России.

На первоначальном этапе целесообразным является возврат под эгиду региона предприятий энергетики, транспорта, топливной промышленности, формирующие краевой бюджет. Таким образом, появится возможность снижения транспортных тарифов, что окажет положительное влияние на работу хозяйствующих субъектов регионального АПК. Данное обстоятельство имеет стратегически важное значение из-за введенных санкций и переориентации российского экспорта с европейского рынка на азиатский. Реализация государственных программ в России зачастую затруднена из-за несвоевременности и неполноты финансирования намеченных мероприятий. Кроме этого, важнейшим из недостатков аграрных

реформ, как региона, так и государства в целом является их системность.

В целях создания благоприятных условий для развития выставочно-ярмарочной и презентационной деятельности в Ставропольском крае в среднесрочной перспективе, направленной на формирование делового и инвестиционно-привлекательного имиджа региона, а также продвижения товаров, производимых региональными товаропроизводителями была разработана и реализуется краевая целевая программа «Поддержка выставочно-ярмарочной и презентационной деятельности в ставропольском крае в 2010-2012 годах» [1]. На её реализацию за счет регионального бюджета Ставропольского края выделено более 58 млн. руб. Это позволило сформировать для участия более чем в 100 международных и российских форумах, выставках, презентациях крупные экспозиции торгово-экономического, инвестиционного и инновационного потенциала Ставропольского края. Данные мероприятия позволили Ставропольскому краю в рамках ежегодного Всероссийского конкурса «Сто лучших товаров России» войти в пятерку лучших. Однако каких либо серьезных международных наград в копилке ставропольских товаропроизводителей практически нет.

Основными результатами мероприятий в рамках рассматриваемой краевой целевой программы должны стать рост спроса на товары, производимые товаропроизводителями Ставропольского края на российском и международных рынках; укрепление и расширение экономических позиций региона на рынках иностранных государств; прирост объемов инвестиций, привлекаемых в экономику региона на сумму более 1952 млн. руб.; дополнительные налоговые поступления в консолидированный бюджет Ставропольского края без учета мультипликативного эффекта на сумму 214 млн. руб., что в 3,4 раза превысит расходы бюджета Ставропольского края на реализацию Программы.

Важнейшим направлением развития регионального АПК в условиях реализации политики импортозамещения является развитие инновационных производств, имеющих экспортноориентированный характер. Инновационность внешнеторговой деятельности (далее - ВТД) регионального АПК не следует расценивать как некий балласт в составе производительных сил. Детальное изучение внешнеторговой составляющей

как стратегического направления регионального АПК необходимо с целью формирования реальной картины эффективности деятельности комплекса.

Создание модели инновационных процессов в рамках ВТД АПК региона основано на её компонентах:

1. инфраструктурная составляющая инновационной системы региона, подразумевающая под собой совокупность элементов позволяющих обеспечить возможности развития инновационной деятельности. При этом структура инновационной системы выступает средством реализации предложенной нами модели инновационного развития субъекта РФ. При этом необходимо принимать во внимание действия экономических санкций, препятствующих привлечению современных техник и технологий, а также непостоянный спрос на предлагаемую продукцию инновационного характера, что подталкивает региональных товаропроизводителей аграрной продукции заниматься поиском новых рынков сбыта;

2. культура восприятия предлагаемого региональными аграриями инновационного продукта, характеризующая собой комплекс традиций, правил и норм делового этикета к нововведениям, способствующим развитию инновационной толерантности и креативности;

3. инновационная потребляемость – совокупность условий и возможностей применения инновационных разработок во внешнеэкономической деятельности регионального АПК.

Структура инновационного сегмента региона представляет собой совокупность компонентов:

1. финансовый компонент инновационных процессов хозяйствующих субъектов регионального АПК, занимающихся ВТД предполагает деятельность предприятий, применяющих наукоемкие разработки, реализация которых подразумевает применение венчурного финансирования, с привлечением частных инвестиций, лизинг, программы проектного финансирования;

2. инновационный потенциал АПК региона и его внешнеэкономической составляющей – комплекс финансовых, социально-экономических, научно-технических, человеческих ресурсов, осуществляющий инновационное развитие, путем повышения конкурентоспособности продукции и товаров представляемых региональным АПК;

3. посреднические структуры принимающие участие в продвижении инновационной разработки на рынок. Среди посредников следует выделить организации, занимающиеся консалтингом, лицензированием, маркетингом инновационных разработок, патентованием;

4. потребители продукции инновационного характера хозяйствующих субъектов регионального АПК;

5. субъекты, выступающие в роли генератора инновационных процессов.

На основе рассмотренных компонентов инновационного сегмента регионального АПК, возможно построение модели инновационной системы ВТД регионального АПК. С целью применения модели необходимо решение первоочередных для региона задач:

1. постепенное преодоление негативного отношения потребителя к инновационной продукции регионального АПК, связанное с культурно-историческими традициями, а также с менталитетом населения региона;

2. разрешение проблемы информационного голода об экспортноориентированном инновационном потенциале регионального АПК;

улучшение платежеспособного спроса на передовые технологии и нововведения со стороны реального сектора экономики;

3. налаживание и дальнейшее развитие кооперационных связей между научными (образовательными)

учреждениями – как «производителями инновационной продукции» и её потребителями – предприятиями реального сектора.

Взаимодействие инновационной и внешнеэкономической деятельности регионального АПК целесообразно осуществлять в рамках следующих форм:

1. отделы научно-исследовательского и опытно-конструкторского характера в рамках агрохолдингов;

2. компании «спин-офф», занимающиеся коммерциализацией научных разработок;

3. инвесторы, предпочитающие инновационные проекты («стартап») в рамках партнерств «бизнес-ангел», предпочитающие активное участие в дальнейшей судьбе инвестиционного проекта;

4. дальнейшее развитие венчурных компаний, деятельность которых направлена на разработку и апробацию научных идей (предложений), создание полезных моделей и последующая передача для промышленного производства. В Ставропольском крае действует «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в научно-технической сфере Ставропольского края». Однако сельскохозяйственные проекты в число приоритетных, по мнению указанного фонда не вошли;

5. развитие региональных агропромышленных технопарков и технополисов, способных объединить инновационно мыслящих специалистов с целью продвижения перспективных идей;

6. центр инновационно-внедренческого характера, продвигающий результаты фундаментальных исследований с целью доведения их до промышленного образца;

7. центры трансфера технологий, занимающиеся процессом ускорения коммерциализации научных разработок и изысканий;

8. бизнес-инкубаторы, поддерживающие субъекты малого предпринимательства на стадии формирования и «раскрутки», путем предоставления на льготных условиях производственных и офисных помещений, оказанием консультационных услуг.

Активное развитие в России получили следующие разновидности бизнес-инкубаторов: инновационно-производственные, офисно-производственные и инновационно-офисные. На территории Ставропольского края создан и активно действует Ставропольский бизнес-инкубатор, «Инновационно-технологический бизнес-центр Ставропольского края» и другие.

Эффективному построению механизма взаимодействия ВТД и инновационной политики регионального АПК в рамках существующей социально-экономической общности будет способствовать реализуемая региональными органами власти продуктивная инновационная политика.

При этом важнейшим препятствием на пути реализации инновационной внешнеэкономической политики Ставропольского края является отсутствие единого координирующего центра. В этой связи необходимо обеспечение высокой инновационной активности региона на международном уровне, которая предполагает:

1. наличие инновационных нововведений (промышленные образцы, «ноу-хау» и т.д.) на новом качестве более высокого уровня развития АПК региона;

2. увеличение объемов финансирования затрат на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ путем привлечения помимо бюджетных частных инвестиций;

3. появление новых предприятий, выпускающих конкурентоспособную инновационную продукцию с персоналом, занимающимся научно-исследовательскими разработками;

4. увеличение удельного веса инновационной продукции в общем объеме экспорта продукции регионального АПК.

Оценить инновационную активность регионального АПК возможно с использованием показателей оценки инновационного потенциала. Как правило, наиболее активными с инновационной точки зрения субъектами региональной экономики являются предприятия реального сектора, производящие экспортно-ориентированную продукцию. Кроме этого важную роль в цепочке инновационного процесса играют образовательные и научно-исследовательские учреждения. В данном контексте целесообразным является создание международных инновационных кластеров

путем объединения крупных товаропроизводителей регионального АПК с ВУЗами и НИИ.

В соответствии с принятой статистической практикой анализ инновационной эффективности осуществляется на уровне хозяйствующего субъекта, принимая во внимание следующие характеристики: наличие завершенных инноваций, степень участия хозяйствующего субъекта в разработке и проектировании данного инновационного продукта, наличие специализированных научно-исследовательских отделений хозяйствующего субъекта[2]. В настоящее время не выработана универсальная методика определения уровня эффективности использования инновационной разработки.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Ставропольского края от 28.09.2009 № 248-п «О краевой целевой программе «Поддержка выставочно-ярмарочной и презентационной деятельности в Ставропольском крае на 2010 - 2012 годы» / СПС «Консультант-плюс»/
2. Винокуров В.И. Основные термины и определения в сфере инноваций // Инновации. 2005. №4(81).С.6-12.
3. Котенев А.Д., Евдосенко В.В. Обеспечение продовольственной безопасности государства в рамках механизма взаимодействия федеральных и региональных властей в вопросах развития агропромышленного комплекса. Котенев А.Д., Евдосенко В.В. Актуальные вопросы обеспечения общественной безопасности и противодействия преступности в Крымском федеральном округе. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Краснодарский университет МВД России. 2016., С.208-212.
4. Орел Ю.В. Развитие предпринимательства в условиях глобализации мировой экономики. Орел Ю.В. Актуальные проблемы социально-экономического развития России. Сборник научных трудов по материалам 82-й научно-практической конференции. 2017. С. 126-132.
5. Евдосенко В.В., Котенев А.Д. Государственное регулирование и поддержка агропромышленного комплекса в условиях реализации политики импортозамещения. Кант: экономика и управление. 2016. №1. С.102.
6. Котенев А.Д. Направления развития внешнеторговой деятельности АПК региона. Вестник университета (государственный университет управления). 2011. № 7. с. 142-143.
7. Быковская И.В., Оразалиев А.А. Направленность и основные последствия антироссийских экономических санкций / Российский экономический интернет-журнал. 2016. № 2. С.9.
8. Оразалиев А.А., Чухилева В.Е. Анализ развития внешней торговли России в условиях санкционного давления на российскую экономику / Современные вызовы и реалии экономического развития России: материалы Международной научно-практической конференции. 2015. С. 144-147.

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva Stavropoľ'skogo kraja ot 28.09.2009 № 248-p «O kraevoj celevoj programme «Podderzhka vystavochno-yarmarochnoj i prezentacionnoj deyatelnosti v Stavropoľ'skom krae na 2010 - 2012 gody» / SPS «Konsultant-plyus»/
2. Vinokurov V.I. Osnovnye terminy i opredeleniya v sfere innovacij // Innovacii. 2005. №4(81).S.6-12.
3. Kotenev A.D., Evdoshenko V.V. Obespechenie prodovol'stvennoj bezopasnosti gosudarstva v ramkah mekhanizma vzaimodejstviya federal'nyh i regional'nyh vlastej v voprosah razvitiya agropromyshlennogo kompleksa. Kotenev A.D., Evdoshenko V.V. Aktual'nye voprosy obespecheniya obshchestvennoj bezopasnosti i protivodejstviya prestupnosti v Krymskom federal'nom okruge. Materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii. Krasnodarskij universitet MVD Rossii. 2016., S.208-212.
4. Orël YU.V. Razvitie predprinimatel'stva v usloviyah globalizacii mirovoj ehkonomiki. Orël YU.V. Aktual'nye problemy social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossii. Sbornik nauchnyh trudov po materialam 82-j nauchno-prakticheskoj konferencii. 2017. S. 126-132.
5. Evdoshenko V.V., Kotenev A.D. Gosudarstvennoe regulirovanie i podderzhka agropromyshlennogo kompleksa v usloviyah realizacii politiki importozameshcheniya. Kant: ehkonomika i upravlenie. 2016. №1. S.102.
6. Kotenev A.D. Napravleniya razvitiya vneshnetorgovoj deyatelnosti APK regiona. Vestnik universiteta (gosudarstvennyj universitet upravleniya). 2011. № 7. s. 142-143.
7. Bykovskaya I.V., Orazaliev A.A. Napravlenost' i osnovnye posledstviya antirossijskih ehkonomicheskikh sankcij / Rossijskij ehkonomicheskiy internet-zhurnal. 2016. № 2. S.9.
8. Orazaliev A.A., CHuhileva V.E. Analiz razvitiya vneshnej trgovli Rossii v usloviyah sankcionnogo davleniya na rossijskuyu ehkonomiku / Sovremennye vyzovy i realii ehkonomicheskogo razvitiya Rossii: materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. 2015. S. 144-147.

ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Крылова А.А., Национальный-исследовательский мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва

Шибилева О.В., к.э.н., доцент

Аннотация: Бюджетные учреждения являются частью бюджетной системы России, а, следовательно, бухгалтерский учет бюджетных учреждений является составной частью бухгалтерского учета исполнения бюджетов. С целью обеспечения учета государственных финансов необходима единая система учета средств на всех этапах их формирования и расходования. С этой целью в действующих на современном этапе нормативно-правовых актах установлен порядок учета государственных бюджетных средств. Развитие экономико-социальной сферы характеризуется значительным возрастанием роли бюджетных учреждений. Для полного функционирования бюджетного учреждения необходимо привлечь дополнительное финансирование.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная организация, расходы, финансирование, бухгалтерский учет.

Abstract: Budget companies are part of Russia's budget system, and, consequently, accounting of budgetary institutions is an integral part of the accounting of budget execution. With the aim of including the public finances required a uniform system of accounting for funds at all stages of their formation and expenses. With this purpose in existing at the present stage of normative-legal acts stipulate the procedure for accounting of state budget funds. The development of the economic-social sphere is characterized by a significant increase in the role of budget institutions. For a fully functioning budget institutions need to attract additional funding.

Keywords: budget, budget organization, expenditure, financing, accounting.

Бухгалтерский учет предполагает собою высокоупорядоченную концепцию сбора, регистрации и обобщения данных в денежном выражении об имуществе, обязанностях компании и их перемещении посредством непрерывного, постоянного и документального учета абсолютно всех хозяйственных операций.

Основными задачами бухгалтерского учета считаются:

- развитие абсолютной и надёжной информации о деятельности компании и её материальном состоянии, нужной внутренним пользователям бухгалтерской отчетности - главам, учредителям, участникам и владельцам собственности организации, а кроме того внешним - инвесторам, кредиторам и иным пользователям бухгалтерской отчетности;

- снабжение информацией, нужной внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности с целью контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при исполнении организацией домашних действий и их необходимостью, наличием и перемещением собственности и обязанностей, применением материальных, трудовых и экономических ресурсов в соответствии с подтвержденными нормами, нормативами и сметами;

- устранение негативных итогов домашней работы компании и обнаружение внутрихозяйственных резервов предоставления её экономической стабильности.

Основные принципы ведения бухгалтерского учета в организациях определены Законодательством «О бухгалтерском учете», Положением о бухгалтерском учете и отчетности, Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия», Планом счетов бухгалтерского учета и иными нормативными документами.

В соответствии с отмеченным законодательством главными инструкциями, требованиями к ведению бухгалтерского учета считаются:

- бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций организацией проводится в рублях;

- актив, являющееся собственностью учреждений, предусматривается отдельно от собственности иных юридических лиц, находящегося у этой организации;

- бухгалтерский учет проводится системой постоянно с момента ее регистрации вплоть до реорганизации либо ликвидации;

- предприятие проводит бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций пу-

тем двойной записи в взаимозависимых счетах бухгалтерского учета, введенных в рабочий план счетов бухгалтерского учета. Сведения аналитического учета обязаны подходить оборотам и остаткам по счетам синтетического учета;

- все без исключения хозяйственные операции и итоги инвентаризации подлежат оперативной регистрации на счетах бухгалтерского учета в отсутствии каких-либо пробелов либо изъятий;

- текущие расходы на изготовление продукта и капитальные инвестиции учитываются отдельно;

- причиной для записи в учетных регистрах считаются основные учетные документы, которые обязаны собираться в период совершения хозяйственных операций либо напрямую уже после её завершения и включать неотъемлемые реквизиты.

Как правило, бюджетные ресурсы в современной ситуации никак не компенсируют потребности образовательной программы учреждения. Обнаруженный недостаток средств (как разница между рассчитанной необходимостью в средствах в образовательную программу и доведенным бюджетом городского образовательного учреждения) обязан покрываться внебюджетными источниками финансирования (целевыми вкладами родителей, благотворительными пожертвованиями юридических и физических лиц, грантами). Таким образом, с целью реализации абсолютного финансирования школе следует улучшить концепцию оказания дополнительных платных образовательных услуг с целью выявления вероятных источников извлечения дополнительных денежных средств. Тем самым учреждение снимает взаимозависимость собственной работы от выделяемых бюджетных средств.

Для того чтобы установить, в каком объеме учреждение нуждается в дополнительном финансировании, следует проанализировать сведения по затратам, отображенным в заявке на следующий экономический год, а кроме того реальный размер доведенных бюджетных денег по данной заявке.

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение "Кочуновская основная общеобразовательная школа" основано в 1995 году, адрес нахождения 431626, Республика Мордовия, Ромодановский район, село Кочуново, улица Молодёжная 26.

Проанализировав данные доходов бюджета можно сделать следующий итог: в 2016 г. профинансировано было 58,64% от размера запрашиваемых учреждений денег. В 2017 г. размер бюджетного финансирования составил 63,18% от запрашиваемого. Подобным

способом, в 2016 г. 41,36% затрат сохранились невыполненными, в 2017 г. эта цифра составляет 36,82%. С каждым годом все большая часть запрашиваемых денег покрывается бюджетным финансированием, однако, тем не менее, довольно существенная доля предполагаемых затрат остается без обеспечения.

Более подробно удовлетворяются требования по финансированию заработной платы и начислений на оплату труда — в 2016 г. с запрошенных 4360 тыс.руб. было выделено 4038,2 тыс.руб., таким образом, только 11,44% остались не покрытыми денежными средствами. Это связано с тем, что заработная плата считается первоочередным направлением расходования денежных средств учреждения. Меньше всего денежных средств акцентируется на обслуживание по содержанию собственности — только 29,15% от размера запрашиваемых денег было выделено из бюджета на данные затраты; на повышение стоимости основных средств и материальных резервов — 10,17% и 19,73% бюджетных средств было выделено на покрытие затрат по данным статьям соответственно, т.е. 89,83% и 80,25% затрат останутся без выполнения в текущем году.

В 2017 г. прослеживается подобная ситуация: по заработной плате утверждено 81,44% затрат, по начислениям на оплату труда — 78,81%. Таким образом, по ст. «Оплата труда и начисления на оплату труда» бюджетное финансирование исполняется более подробно и составляет 93,71% или 4254,6 тыс.руб. из 4540 тыс.руб. запланированных учреждением рублей. Равно как и в 2016 г. максимальные проблемы переживает финансирование затрат на оплату услуг по содержанию имущества. Рассчитанная потребность учреждения в средствах на повышение стоимости основных средств и материальных резервов является 1184 тыс.руб. и 167 тыс.руб. соответственно. Но доставленные бюджетные средства на затраты по данным статьям в 2017 г. составляют 187,5 тыс.руб. и 40,6 тыс. руб. соответственно. Подобным способом, 84,16% ресурсов на увеличение стоимости основных средств и 75,69% - на повышение цены материальных резервов сохранились необеспеченными.

В целом на 2016 год учреждение запланировало 3467,3 тыс.руб. на реализацию затрат для установленных учреждением целей, из них 4302,2 тыс. руб. было выделено из бюджета. Таким способом, обнаруженный недостаток денег составляет 965,3 тыс.руб. В 2016 год учреждение планировало 6 120 тыс. руб. расходов на потребности школы, из них 3030 тыс. руб. подтверждено по смете. В соответствии с этим 1090 тыс.руб. учреждение переместит на затраты на следующий год, или покроет их за счет прибыли от внебюджетной деятельности, или в целом категорически откажется от выполнения затрат, которые не были профинансированы (покупка нового оборудования).

Однако необходимо принимать во внимание, что бюджетные учреждения, как правило, при подаче на установление сметы прибыли и затрат завышают размер действительно требуемых ресурсов. Чаще всего учреждения придерживаются не фактической потребностью в денежных средствах, а стремятся приобрести как можно больше ставок, ресурсов, снабжения.

У школы не формируется стимулов сопоставлять расходы с достигнутыми итогами и оптимизировать их соответствие. Тем не менее, нельзя не осуществлять во внимание тот факт, что бюджетные учреждения финансируются из расчета наименьшей необходимости на выполнение образовательной деятельности, а совершенствовании модернизации материальной основы, совершенствовании состояния помещений, удобства в ходе преподавания, увеличении квалификации преподавателей и многое другое остаются без экономического обеспечения со стороны бюджета. Непосред-

ственно на удовлетворенность этой необходимости нацелено осуществление коммерческой деятельности.

На текущий момент МБОУ «Кочуновская ООШ» не проводит коммерческой деятельности. Субсидированные работы учреждения исполняются за счет бюджетных денег и периодических целевых поступлений.

Однако МБОУ «Кочуновская ООШ» содержит значительный потенциал для успешного исполнения предпринимательской работы. Мы пришли к такому заключению на основе обнаруженных ресурсов в этом учреждении для оказания коммерческих образовательных услуг.

В настоящий момент, в стремительно меняющейся финансовой ситуации почти нереально достичь серьезных итогов, не рассчитывая своих действий и никак не прогнозируя последствий на рынке образовательных и других услуг.

По этой причине немаловажно поочередно установить вероятные тенденции работы, понять конкурентоспособность услуг, которые будет представлять учреждение, оценить по достоинству соответствие сотрудников установленным целям, аргументировать способы материального и общественного стимулирования, установить состав рекламных событий согласно исследованию рынка услуг, их рекламе, ценообразованию, каналам осуществления, предусматривать вероятные опасности. Непосредственно из данного анализа мы создали бизнес-план, в котором рекомендовали совокупность событий по предложению дополнительных платных образовательных услуг.

Цель бизнес-проекта: выполнение "Программы формирования МБОУ «Кочуновская ООШ» * по предложению коммерческих просветительных услуг обществу.

Задачи бизнес-плана:

1) установление определенных направлений работы школы (образовательно-воспитательские услуги, обслуживание дополнительного образования, в том числе спорт, художественно-эстетической, музыкальной ориентированности и др.);

2) анализ конкурентоспособности услуг, оказываемых гимназией; анализ соотношения профессиональных и вещественных ресурсов установленным целям; анализ способностей модернизации способов материального стимулирования преподавателей;

3) формирование концепции общественного партнерства и привлечения возможных благотворителей; усовершенствование концепции расходования внебюджетных денег.

Потенциальная результативность проекта: приобретение объективных итогов работы за конкретный промежуток; увеличение уровня инновационной и качества образования; увеличение высококлассного профессионализма преподавательского коллектива; повышение источников финансирования; усиление материально-промышленной основы школы за счет внебюджетных денег.

На основании социологических сведений родителей, которые собирались летом 2017 года по Ромодановскому району более нужными считаются следующие образовательные услуги: подготовка по программам углубленного исследования объектов, проекты глубокого исследования иностранных языков, обслуживание дополнительного образования (танцевальные кружки, художественные кружки, спортивные секции и курсы), образовательные услуги по подготовке и адаптации дошкольников к условиям школьной жизни (учебное заведение раннего развития), услуги в области подготовке обучающихся выпускных классов к поступлению в университеты, к сдаче экзаменов в форме ЕГЭ.

Потенциальные потребители услуг - в большей степени учащиеся, как действующие так и будущие, Ромодановского района, а кроме того население иных близлежащих районов.

Структура услуг конкурентов - образовательное место микрорайона насчитывает 14 образовательных учреждений, 4 органа дошкольного образования, 2 музыкальные школы. В связи с этим комплект предлагаемых образовательных услуг нашей школы оцущился частично схожим тем предложениям, которые предлагаются другими образовательными учреждениями. Но превосходством этого учреждения считается подходящее размещение и сформированная линия социального транспорта, высочайшее качество образования и большой уровень высококлассной подготовки педагогических сотрудников (многочисленные преподаватели имеют высшие высококлассные категории, а некоторые даже имеют звание «Лучший учитель года»), идеальная репутация МБОУ «Кочуновская ООШ» в районе.

Подобным способом, от предложения данного комплекса услуг потребители приобретут полный ряд выгод: овладение основами художественной культуры

и достижение ребенком, вне зависимости от их одаренности, довольно высочайшего уровня художественной подготовки, формирование исполнительских и креативных способностей и умений любого учащегося; формирование сферы эстетических чувств и мыслей каждого ребенка; формирование коммуникативных возможностей ребенка, сокращение степени тревожности и формирование адекватной самооценки; развитость интенсивного индивидуального действия в социуме; развитие основ здорового образа жизни, усиление психологического, физиологического, высококонтрастного самочувствия; развитие способностей командной игры и индивидуальной ответственности; высококачественная организация обучающихся к продолжению образования; овладение умениями преждевременного научного и исследовательского творчества; подготовка по программам расширенного и глубокого обучения предмету (математика, русский язык, химия, физика, английский язык и др.)

Библиографический список

1. Аммосова Т. И. Анализ и меры оптимизации расходов бюджета Российской Федерации // Молодой ученый. -- 2015. -- №9. -- С. 496-498.
2. Афанасьев, Мст. П. Бюджет и бюджетная система / Мст.П. Афанасьев, А.А. Беленчук, И.В. Кривоногов. - М.: Юрайт, 2016. - 61с.
3. Беляков С.А. Лекции по экономике образования. — М.: ГУ—ВШЭ, 2007. — 338 с.
4. Ковалева, Т. М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации / Т.М. Ковалева, С.В. Барулин. - М.: KnoРус, 2016. - 208 с.
5. Манн, Игорь Без бюджета. 57 эффективных приемов маркетинга / Игорь Манн. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. - 298 с.
6. Немировский, И.Б. Бюджетирование. От стратегии до бюджета - пошаговое руководство / И.Б. Немировский, И.А. Старожукова. - М.: Вильямс, 2017. - 129 с.
7. <http://kochrom.schoolrm.ru/sveden/>

References

1. Ammosova T. I. Analiz i меры optimizatsii raskhodov byudzhetа Rossijskoj Federacii // Molodoj uchenyj. -- 2015. -- №9. -- S. 496-498.
2. Afanas'ev, Mst. P. Byudzhet i byudzhetnaya sistema / Mst.P. Afanas'ev, A.A. Belenchuk, I.V. Krivogov. - M.: YUrajt, 2016. - 61с.
3. Belyakov S.A. Lekcii po ehkonomike obrazovaniya. — M.: GU—VSHEH, 2007. — 338 s.
4. Kovaleva, T. M. Byudzhet i byudzhetnaya politika v Rossijskoj Federacii / T.M. Kovaleva, S.V. Barulin. - M.: KnoRus, 2016. - 208 с.
5. Mann, Igor' Bez byudzhetа. 57 ehffektivnyh priemov marketingа / Igor' Mann. - M.: Mann, Ivanov i Ferber, 2017. - 298 с.
6. Nemirovskij, I.B. Byudzhetirovanie. Ot strategii do byudzhetа - poshagovoe rukovodstvo / I.B. Nemirovskij, I.A. Starozhukova. - M.: Vil'yams, 2017. - 129 с.
7. <http://kochrom.schoolrm.ru/sveden/>

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Магазинер Я.А., старший преподаватель, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье изучены исторические аспекты формирования системы банковского кредитования малого бизнеса в ведущих странах Европы и Азии, определена роль государства и банков с государственным участием в системе банковского кредитования малого бизнеса исследуемых стран. Также проведен сравнительный анализ банковского кредитования малого бизнеса за рубежом. В заключении сформулированы выводы, имеющие значение для кредитования малого бизнеса банками с государственным участием в Российской Федерации.

Ключевые слова: банковская система, банк с государственным участием, зарубежный опыт, малый бизнес, государственная поддержка.

Abstract: In this article the historical aspects of the formation of bank lending to small business in leading countries in Europe and Asia were studied. The role of state-owned banks in the system of bank lending to small business in these countries was defined. A comparative analysis of bank lending to small business abroad was also conducted. In custody, the conclusions that were important for lending to small business by state-owned banks in the Russian Federation were formulated.

Keywords: banking system, state-owned bank, foreign experience, small business, state support.

Большинство стран Западной Европы осуществили переход от менальных контор к банкирским домам и акционерным банкам на рубеже XVII-XVIII вв. Российское государство начало развиваться по такому пути только спустя век. В результате, в отличие от стран Западной Европы, где основой банковской системы стали коммерческие банки, в Российском государстве банковское дело до 1860 г. находилось в государственной собственности.

Однако опыт индустриально развитых стран показывает, что именно банки с государственным участием (далее БГУ) сыграли одну из главных ролей в восстановлении экономики после Второй Мировой войны (например, таких стран как Германия, Италия, Япония и др.), а также на современном этапе достаточно велика доля участия государства в национальных банковских секторах, при этом статистика по количеству БГУ, ведущих свою деятельность за рубежом, неизвестна.

Что касается малого бизнеса, то одной особенностью является его доступность как вида деятельности для населения, характеризующаяся тем, что его развитие не требует крупных размеров денежных вложений, а также значительных трудовых ресурсов, и именно поэтому малый бизнес считается важнейшим атрибутом становления среднего класса [7; 8].

Таким образом, актуальность темы исследования связана с необходимостью проведения анализа зарубежного опыта кредитования малого бизнеса БГУ с целью его внедрения в российскую практику.

Актуальность темы предопределила выбор задач исследования:

- изучить исторические аспекты формирования системы банковского кредитования малого бизнеса в Германии, Италии, Японии и Китае;
- раскрыть роль государства и БГУ в системе банковского кредитования малого бизнеса исследуемых стран;
- провести сравнительный анализ банковского кредитования малого бизнеса за рубежом;
- сформулировать выводы, имеющие значение для системы кредитования малого бизнеса банками с государственным участием в Российской Федерации.

Для решения сформулированных задач в ходе исследования использовались следующие научные методы: анализ и синтез, метод сравнения, выборочное наблюдение и обобщение.

В отношении малого бизнеса именно государственная политика и поддержка при взаимодействии с ними, в т.ч. и через банковское кредитование, являются одними из важных инструментов экономического роста развитых стран, о чем свидетельствуют статистические данные в таблице 1.

В связи с исторической ориентированностью российской экономики на поддержку крупного бизнеса уровень развития малого бизнеса в стране остается низким по сравнению с ведущими зарубежными странами [6; 3], где на его долю приходится более, чем 50% производного ВВП каждой экономикой, что подтверждает недостаточную эффективность использования этого ресурса и говорит о необходимости его совершенствования.

Таблица 1 - Основные показатели, характеризующие состояние малого бизнеса в развитых странах и Российской Федерации по итогам 2014 г. [7; 25]

Название страны	Количество субъектов малого бизнеса на 1 000 человек	Занятые в малом бизнесе (млн. чел.)	Удельный вес малого бизнеса в общей численности населения (%)	Удельный вес малого бизнеса в ВВП страны (%)
Великобритания	46	13,6	49	50-53
Германия	37	18,5	46	50-52
Италия	68	16,8	73	57-60
Франция	35	15,2	54	55-62
США	20	70,2	54	50-52
Япония	49,6	39,5	78	52-55
РФ	39	10,2	25	15-21

Механизмы финансовой поддержки занимают важное место в развитии малого бизнеса любой страны. Анализ зарубежного опыта показывает взаимосвязь

между уровнем развития малого бизнеса и такими факторами, как:

- 1) доступ к долгосрочным финансовым ресурсам на обновление основных фондов;

- 2) развитие рынка его кредитования банковским сектором и иными финансовыми организациями;
- 3) доступность финансирования [6; 7].

Рассмотрим место БГУ в банковских системах некоторых стран и их участие в кредитовании малого бизнеса.

Германия.

В послевоенное время в Германии проводилась государственная политика к банковской системе, подчиненная «теории порядка», положившая начало концепции «социального рыночного хозяйства» и означавшая, что ведение частного хозяйства без участия государства приведет к неэффективному функционированию национальной экономики. Так, в стране зародилось немало кредитных институтов, в т.ч. и БГУ (например, DfA - Немецкий Банк Расчетов, IKB - Банк Индустриального кредита и др.). БГУ выполняют специальные функции, закрепленные законодательными актами, и ориентированы на предоставление долгосрочных кредитов.

В банковской системе Германии организация процесса кредитования малого бизнеса состоит из следующих этапов (рисунок 1) [5; 34]:

- 1) субъект малого бизнеса предоставляет в банк необходимый пакет для рассмотрения его заявки на получение кредита;
- 2) банк проводит оценку кредитоспособности потенциального заемщика, после чего передает документы KfW с проведенным расчетом принимаемого на себя риска по кредиту, доля которого должна быть не менее 50%;
- 3) KfW проверяет предоставленные документы и принимает решение о страховании оставшейся части рисков, что представляет главную особенность немецкой модели, и предоставлении кредитных средств банку для их выдачи конечному заемщику;
- 4) специализированный банк выдает кредит малому бизнесу.



Рисунок 1 - Организация процесса кредитования субъекта малого бизнеса через банки в Германии (источник: составлено автором)

В основе немецкой модели заложено не прямое кредитование малого бизнеса, а предоставление денежных средств государством посредникам - кредитным институтам, работающим непосредственно с малым бизнесом.

Италия.

Принципы современной банковской системы Италии зародились в 1920-1930-х гг. Экономический кризис 1930-х гг. основательно затронул банковскую систему, что заставило государство провести национализацию большей части банков и учредить два спе-

циализированных института в качестве высших органов банковской системы - Межминистерский комитет по кредитам и сбережениям и Центральный эмиссионный банк.

Второй уровень банковской системы представлен коммерческими банками и иными специализированными кредитными учреждениями: государственными банками, банками национальных интересов и иными специализированными кредитными институтами (банки обыкновенного кредита, народные банки; сберегательные кассы и др.) (рисунок 2) [3; 336].



Рисунок 2 - Место банков с государственным участием в банковской системе Италии (источник: составлено автором)

При этом выделяют два вида банков с государственным участием:

- банки, в которых государство имеет прямое участие, и региональные банки, в создании которых значение приобретают обязательства государства по стимулированию развития регионов страны;
- банки, в которых государство принимает опосредованное участие, к ним относят банки, являющиеся собственностью государственного Института реконструкции промышленности (Istituto Per La Ricostruzione Industriale (IRI)) [1, 681].

К крупным банкам такого типа можно отнести: Banca Nazionale Del Lavoro, Banca Di Napoli, Banca Di Sardegna, Monte Dei Paschi Del Siena.

Банки национальных интересов являются собственностью Института реконструкции промышленности.

Однако с начала 1980-х гг. начался процесс поэтапной приватизации государственных и национальных банков, в результате чего доля государства в них начала уменьшаться в ходе эмиссии ценных бумаг и реализации их на бирже.

Отметим, что в итальянской банковской системе важное место при работе с малым бизнесом выступает государственная поддержка за счет целевого субси-

дирования и льготного кредитования. Основные условия такого кредита отличаются от рыночных [2, 49]:

- срок - до 15 лет;
- процентная ставка - 30-60% от рыночной ставки.

Также активную роль в поддержке малого бизнеса в Италии играют различные фонды поддержки.

Япония.
В 1872 г. в Японии был принят Закон «О национальных банках», вследствие чего на протяжении трех следующих десятилетий была создана большая часть государственных и частных банков, в т.ч. и Банк Японии, - в 1882 г.

Во время Второй мировой войны усилился государственный контроль над банковской системой страны, которая до 1990-х гг. находилась под контролем Министерства финансов. Только в 1998 г., после Азиатского финансового кризиса, был принят новый Закон «О Банке Японии», в соответствии с которым он формально стал независимым от Министерства финансов, однако в реальности оно продолжает косвенно влиять на деятельность Банка Японии в рамках сложившихся отношений в банковской системе (рисунок 3) [3, 348].



Рисунок 3 - Место банков с государственным участием в банковской системе Японии (источник: составлено автором)

Японские коммерческие банки делятся на следующие виды:

- городские банки - банки, занимающие ведущие позиции в банковской системе, обслуживая крупный бизнес;
- региональные банки - банки, специализирующиеся на кредитовании малого и среднего бизне-

са и финансировании органов мелкого самоуправления;

- траст-банки - банки, предоставляющие услуги по управлению активами;
- банки долгосрочного кредитования - банки, предоставляющие долгосрочные кредиты предприятиям приоритетных отраслей экономики страны;

- иностранные банки, которые стали проникать на японский рынок с 1960-х гг.

В настоящее время в стране действуют следующие государственные специализированные банки:

- Японский банк развития - банк, предоставляющий долгосрочные низкопроцентные кредиты на важные долгосрочные проекты, которые не реализуются на основе частного кредитования;

- Экспортно-импортный банк Японии - банк, содействующий устойчивому развитию страны за счет кредитования экспортно-импортных операций.

В отношении малого бизнеса на его поддержку государством выделяются денежные средства, которые кредитуются как по специальным бюджетным счетам по Программе государственных инвестиций и займов через отдельные банки, так и через государственную Корпорацию малого бизнеса в рамках льготного кредитования, а также за счет получения кредитных гарантий, благодаря которым малый бизнес имеет возможность получить кредит при отсутствии залога [2, 72].

Китайская Народная Республика.

Первый современный китайский БГУ «Императорский банк Китая» был создан в 1897 г. для финанси-

рования строительства железных дорог в стране. В 1905 г. был учрежден государственный банк «Великий Цин», затем - Банк Китая, а в 1907 г. - Банк коммуникаций, обслуживавший почту, телеграф, железную дорогу и судоходство [4, 63].

В октябре 1949 г., после основания КНР, Народный банк Китая монополизировал все функции действующих китайских и иностранных банков на территории страны.

Под контролем Народного банка Китая осталось три специализированных банка:

- Сельскохозяйственный банк Китая - банк сельского хозяйства до 1957 г.;

- Народный строительный банк Китая - банк, осуществлявший инвестиционную политику в стране;

- Банк Китая - банк, обслуживавший внешнюю торговлю страны.

1979 г. положил начало развитию банковской системы Китая в рамках экономической реформы, позволившей сформировать действующую в настоящее время двухуровневую банковскую систему, место БГУ представлено на рисунке 4 [3, 352].

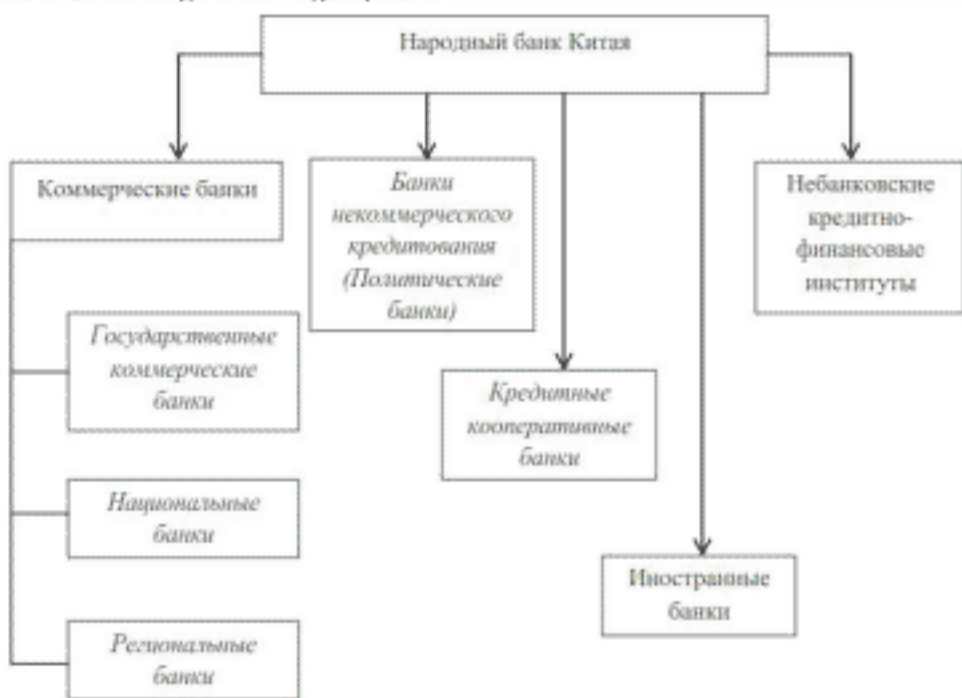


Рисунок 4 - Место банков с государственным участием в банковской системе Китая (источник: составлено автором)

На первом уровне банковской системы находится Народный банк Китая, на втором - коммерческие банки: государственные, национальные и региональные. Помимо этого, существуют банки некоммерческого кредитования, осуществляющие финансовое обеспечение экономической политики Китая, и кредитные кооперативные банки.

Во время проведения экономической реформы были образованы различные виды банков, но поскольку создание частных банков было запрещено согласно китайскому банковскому законодательству, они являлись полностью или частично государственными. В ходе реализации реформы из Народного банка Китая были выведены четыре государственных коммерческих банка: Банк Китая, Промышленно-торговый

банк, Сельскохозяйственный банк и Строительный банк. В 1980-е гг. «большая четверка» банков начала сталкиваться с конкуренцией со стороны вновь создающихся акционерных банков, которые можно разделить на общенациональные и региональные коммерческие банки.

Двумя крупнейшими общенациональными банками являются:

- Банк коммуникаций - национальный и международно-ориентированный коммерческий банк, находящийся в собственности China International Trust and Investment Corporation;

- Китайский инвестиционный банк - банк, созданный при содействии Международного банка реконструкции и развития, в целях распределения меж-

ду объектами в Китае выделенных этим банком и Международной ассоциацией развития средств.

В отличие от государственных коммерческих банков национальные и региональные коммерческие банки не осуществляли «политические займы» в рамках действующего ранее государственного кредитного плана.

Банки некоммерческого кредитования занимаются кредитованием нерентабельных, но социально значимых программ и объектов для государства. В настоящее время функционируют три банка:

- Банк кредитования импорта и экспорта, главная задача которого заключается в финансировании экспорта оборудования;

- Государственный банк развития, кредитующий наиболее крупные проекты;
- Китайской банк развития сельского хозяйства, который обслуживает сельскохозяйственных закупок.

В целях стимулирования развития отдельных отраслей экономики Правительство выделяет средства через отраслевые банки развития [1, 703].

Что касается кредитования субъектов малого бизнеса через государственные банки, то модель организации этого процесса представлена на рисунке 5 [5, 40].



Рисунок 5 - Организация процесса кредитования субъекта малого бизнеса через БГУ в Китае (источник: составлено автором)

Дадим краткую характеристику каждому этапу процесса кредитования:

1) малый бизнес предоставляет в БГУ пакет документов согласно требованиям для рассмотрения заявки о выдаче ему кредита;

2) БГУ проверяет подлинность предоставленных документов, оценивает кредитоспособность, и если на территории ведения деятельности БГУ нет организации - гаранта, банк берет на себя весь объем рисков и выдает кредит;

3) в случае наличия на территории ведения деятельности малого бизнеса организации - гаранта, то заемщик имеет право обратиться к гаранту за предоставлением гарантии;

4) и 5) при одобрении гарантии организация - гарант направляет эту информацию в БГУ;

6) выдача кредита малому бизнесу с гарантией.

Изучив отдельные аспекты зарубежного опыта банковского кредитования малого бизнеса различных

стран, представим основные их сравнительные характеристики в таблице 2, согласно которой можно с уверенностью сказать, что:

1) в зарубежных странах процесс кредитования малого бизнеса выстроен по-разному и с привлечением различных институтов, но обязательным условием работы и развития этого сектора является его государственная поддержка, организованная косвенным путем;

2) существует две основные модели организации банковского кредитования: либо риски, возникающие при кредитовании малого бизнеса, берет на себя банк в полном объеме, либо определенная доля рисков переходит к специализированным государственным организациям;

3) возможна организация предоставления кредитов малого бизнеса по государственным программам как через БГУ, так и через обычные коммерческие банки.

Таблица 2 - Сравнительные характеристики организации систем кредитования малого бизнеса в зарубежных странах

	Субъект поддержки	Инструменты поддержки	Пути поддержки
Германия	1. Специализированные банки. 2. KfW.	1. Государственные программы. 2. Страхование рисков (разделение рисков по кредиту между банком (минимум - 30%) и KfW).	Косвенное кредитование субъектов малого бизнеса - предоставление денежных средств государством в лице KfW специализированным банкам.
Италия	1. Банки. 2. Фонды поддержки малого бизнеса.	1. Целевое субсидирование. 2. Льготное кредитование.	Косвенное кредитование субъектов малого бизнеса через банки и Фонды поддержки.
Япония	1. Банки. 2. Государственная Корпорация малого бизнеса.	1. Специальные бюджетные счета по Программе государственных инвестиций и займов. 2. Льготное кредитование. 3. Кредитные гарантии (получение кредита при отсутствии залога).	Косвенное кредитование субъектов малого бизнеса через банки и Государственную корпорацию малого бизнеса.
Китай	1. БГУ. 2. Организации-гаранты.	1. Принятие рисков в полном объеме по кредиту БГУ в случае отсутствия организации-гаранта на территории ведения его деятельности. 2. Кредитные гарантии от организации-гаранта.	Косвенное кредитование субъектов малого бизнеса через БГУ с возможным привлечением организаций-гарантов.

Источник: составлено автором.

Создание результативной системы поддержки малого бизнеса в Российской Федерации возможно путем адаптации к применению в стране наилучших зарубежных практик. В Российской Федерации главным институтом по поддержке данного сегмента при взаимодействии с БГУ выступает акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (АО «Корпорация «МСП») [2], организация совместной работы которых по основным характеристикам схожа с организацией процесса банковского кредитования в Германии (рисунок 1).

Таким образом, можно предположить, что национальная модель государственной поддержки субъектов малого бизнеса выстраивалась на основе функционирования немецкой модели.

Помимо этого, АО «Корпорация «МСП» ориентируется на опыт и иных стран, адаптируя наиболее эффективные зарубежные инструменты финансовой поддержки субъектов малого бизнеса к своей деятельности при взаимодействии с банками:

- предоставление гарантий по банковским кредитам для малого бизнеса,
- субсидирование процентных ставок по кредитам для малого бизнеса.

¹ Государственный кредитный институт, разрабатывающий и реализующий программы по поддержке малого бизнеса в Германии через специализированные банки.

Библиографический список

1. Деньги. Кредит. Банки: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Е.Ф. Жуков, Н.М. Зеленкова, Н.Д. Эришвили; под ред. Е.Ф. Жукова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - с. 681, 703.
2. Савинова Д.В. Банковское кредитование малого бизнеса и его роль в развитии региона: на примере Республики Бурятия: Диссертация... кандидата экон. наук: 08.00.10 - «Финансы, денежное обращение и кредит». - Москва: Государственный университет управления, 2010. - с. 49, 72.
3. Селищев А.С. Деньги. Кредит. Банки. - СПб.: Питер, 2007. - с. 336, 348, 352.
4. Селищев А.С. Развитие банковской системы Китая // Деньги и кредит, 2004. - Вып. 11. - с. 63.
5. Соловов Н.Н. Организация банковского кредитования малого предпринимательства: Диссертация... кандидата экон. наук: 08.00.10 - «Финансы, денежное обращение и кредит». - Санкт-Петербург: ИНЖЭКОН, 2010. - с. 34, 40.
6. Программа деятельности акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» на 2016-2018 годы. - с. 3,7.
7. Черненко В.А., Омарова Д.О. Финансирование малого бизнеса в Российской Федерации: монография / В.А. Черненко, Д.О. Омарова. - СПб.: Астерион, 2016. - с. 6, 25.

References

1. Den'gi. Kredit. Banki: uchebnik dlya studentov vuzov, obuchayushchihsya po ekonomicheskim special'nostyam, po special'nostyam «Finansy i kredit», «Buhgalterskij uchet, analiz i audit» / E.F. Zhukov, N.M. Zelenkova, N.D. Eriashvili; pod red. E.F. Zhukova. - 4-e izd., pererab. i dop. - M.: YUNITI-DANA, 2009. - s. 681, 703.
2. Savinova D.V. Bankovskoe kreditovanie malogo biznesa i ego rol' v razviti regiona: na primere Respubliki Buryatiya: Dissertatsiya... kandidata ehkon. nauk: 08.00.10 - «Finansy, denezhnoe obrashchenie i kredit». - Moskva: Gosudarstvennyj universitet upravleniya, 2010. - s. 49, 72.
3. Selishchev A.S. Den'gi. Kredit. Banki. - SPb.: Piter, 2007. - s. 336, 348, 352.
4. Selishchev A.S. Razvitie bankovskoj sistemy Kitaya // Den'gi i kredit, 2004. - Vyp. 11. - s. 63.
5. Solovov N.N. Organizatsiya bankovskogo kreditovaniya malogo predprinimatel'stva: Dissertatsiya... kandidata ehkon. nauk: 08.00.10 - «Finansy, denezhnoe obrashchenie i kredit». - Sankt-Peterburg: INZHENKON, 2010. - s. 34, 40.
6. Programma deyatel'nosti akcionernogo obshchestva «Federal'naya korporatsiya po razvitiyu malogo i srednego predprinimatel'stva» na 2016-2018 gody. - s. 3,7.
7. Chernenko V.A., Omarova D.O. Finansirovanie malogo biznesa v Rossijskaj Federacii: monografiya / V.A. Chernenko, D.O. Omarova. - SPb.: Asterion, 2016. - s. 6, 25.

ОСОБЕННОСТИ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НА НАУКОЕМКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Машина А.Р., Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Калужский филиал

Перерва О.Л., д.э.н., профессор, Московский государственный технического университета им. Н.Э. Баумана, Калужский филиал

Аннотация: Цель работы – изучение особенностей нормирования труда на наукоемких промышленных предприятиях в современных условиях. Предметом исследования являются методы и инструменты нормирования труда. В данной работе проводится сравнение двух типов нормативов, используемых в методах нормирования, – укрупненных и микроэлементных, описывается наиболее предпочтительная область их применения на российских предприятиях. В заключении раскрывается понятие системы нормирования труда и даются примеры автоматизированных систем нормирования на предприятиях России и за рубежом.

Ключевые слова: нормирование, норма, норматив, методы нормирования, система нормирования.

Abstract: The purpose of the work is to study the peculiarities of labor standardization in science intensive industrial enterprises in modern conditions. The subject of the study are the methods and tools of labor standardization. In this paper, we compare the two types of standards used in valuation methods-enlarged and micronutrient, describe the most preferable area of their application at Russian enterprises. In conclusion, the concept of a system of labor rationing is disclosed and examples of automated rationing systems are provided at enterprises in Russia and abroad.

Keywords: rationing, norm, normative, methods of rationing, system of rationing.

В настоящее время проблема нормирования труда работников остро стоит на всех предприятиях машиностроительной отрасли. Потребность в нормировании работ испытывают все работодатели, поскольку вопрос об оплате труда работников, себестоимости производимой с их помощью продукции является спорным и актуальным в любой момент времени. Правильное определение нормы времени – очень сложный и многоступенчатый процесс. В связи с этим здесь очень часто присутствует много погрешностей и ошибок. Необоснованно завышенные нормы приводят к многочисленному браку в производстве, физической утомляемости работников, снижению заработной платы рабочих, как следствие, потере интереса к повышению производительности труда и качества выпускаемой продукции, невыполнению производственного плана по выпуску изделий. Необоснованно заниженные нормы времени приводят к излишнему простоем оборудования, снижению стимула у работников на пути достижения высоких показателей производства, их чрезвычайной недозагруженности.

На многих предприятиях не хватает специалистов в области нормирования труда – нормировщиков, в связи с чем работа по установлению норм полностью возлагается на цеховых экономистов, табельщиков или технологов, что тормозит деятельность по основным функциям данных категорий работников. На некоторых предприятиях нормирование всей номенклатуры выпускаемой продукции полностью лежит на одном нормировщике, который, зачастую, не справляется с огромным объемом работ. Также есть предприятия, на которых применяются не уместные для конкретного предприятия методы нормирования труда работников, вследствие чего нормы получаются необоснованно завышенными или заниженными, а работа нормировщиков очень трудоемка.

Следовательно, необходимо понимание сущности и цели нормирования труда, структуры нормы времени для определения применимой для того или иного предприятия методики нормирования труда.

Понятие «нормирование труда» вошло в научное употребление еще в XVIII веке и прошло долгий путь развития, расширения и преобразования. Данным термином во все времена интересовались многие ученые, экономисты, философы. История развития понятия нормирования выглядит следующим образом.

Впервые о нормировании и разделении труда стал говорить Адам Смит в 1775 году в работе «Исследования о природе и причинах богатства народов». Адам Смит (05.06.1723, Керколди, Шотландия, Королевство

Великобритания – 17.07.1790, Эдинбург, Шотландия, Королевство Великобритания) – шотландский экономист, философ-этик; один из основоположников современной экономической теории [6]. Для выявления зависимости между разделением труда и квалификацией работников и производительностью труда Адам Смит рассмотрел производство булавки при разных формах разделения труда. Наблюдая, как рабочий, не знакомый с таким видом производства, делает от одной до двадцати булавок в день в зависимости от размера, экономист разработал новую форму организации труда, при которой процесс производства разделяется на отдельные элементы, выполняемые несколькими рабочими. Так, производство булавок было разделено на 18 самостоятельных операций, за счет чего, благодаря рациональному использованию трудового потенциала рабочих, производительность их труда увеличилась в сотни раз – теперь рабочий мог производить до пяти тысяч булавок в день, – сохраняя при этом высокое качество выполнения работы.

Следующим, кто посвятил время нормированию труда, был Фредерик Уинслоу Тейлор (20.03.1856, Филадельфия, Пенсильвания – 21.03.1915, Филадельфия) – американский инженер, основоположник научной организации труда и менеджмента [3, с. 8]. В 1895 году он первым положил начало научному подходу к нормированию труда и разложению работ на элементы. Тейлор руководил разработкой нормативов методом хронометражных наблюдений, названным аналитическим методом нормирования труда, а также предложил использовать сдельную систему оплаты труда рабочих, в основу которой легли наиболее правильные способы исполнения трудовых приемов с точки зрения затрат времени на них.

Фрэнк Банкер Гилбрет (или Гильбрет, Джильбрет, 7.07.1868, Ферфилд, Мэн – 14.06.1924, Монклер, Нью-Джерси) – американский инженер, один из основоположников современной науки об организации труда и управления – в 1911 году в книге «История движений» выделил 18 микроэлементных нормативов трудовых движений работника, которые разделил на три большие группы. К первой группе он отнес 3 вспомогательных действия, повторяющихся в любом виде работ и требующих максимизации внимания при минимизации затрат времени: поиск, обнаружение, отбор. Во второй группе были выделены основные трудовые движения при выполнении работы, требующие детального анализа и совершенствования в процессе производства продукции. В третью группу по-

пали 4 вида перерывов в работе: поддержка (например, груза), отдых, перерыв и планирование [3, с.9].

Затем Ральф Уолдо Эмерсон (25.05.1803 года, Бостон, США — 27.04.1882 года, Конкорд, США) — американский эссеист, поэт, философ, пастор, лектор, общественный деятель; один из виднейших мыслителей и писателей США — в 1912 году издал книгу «Двенадцать принципов производительности», многие из которых актуальны и на сегодняшний день. Особо в своей книге он отметил принцип «нормирование операций», который, по его мнению, больше остальных уделяет внимание индивидуальности рабочего. Как считает Р. Эмерсон, научное нормирование труда имеет первостепенное значение для обеспечения наивысшей производительности [4, с. 243].

Борис Михайлович Генкин (13 марта 1937 г., Ленинград) — заслуженный деятель науки Российской Федерации с 1998 г., член-корреспондент Международной академии наук высшей школы, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления трудовыми и социальными процессами — в 1977 году создал систему норм труда, которая включает в себя нормы затрат, нормы его результатов, нормы соотношения между численностью работников и количеством единиц оборудования, нормы условий и тяжести труда, а также доказал необходимость выделения норм длительности и норм трудоемкости операций [7].

Михаил Ильич Бухалков — заведующий кафедрой «Производственный менеджмент» Самарского государственного технического университета, профессор, доктор экономических наук, заслуженный деятель науки Российской Федерации, действительный член Международной Академии науки и практики организации производства, действительный член Академии труда и занятости — оказал огромное влияние на становление организации системы нормирования в России. В 1980 году он руководил созданием первой в отечественной и мировой науке единой системы микроэлементов (ЕСМ), которая содержала в себе научно обоснованные стандарты и нормативы затрат времени, скорости трудовых движений, темпа работы и допустимых затрат энергии человека на выполнение трудовых процессов [10].

Сущность нормирования труда складывалась исторически, постепенно развиваясь и приобретая практическую значимость и ценность. Первостепенной задачей нормирования труда является повышение конкурентоспособности предприятия за счет создания и обеспечения необходимых комфортных условий для рационального и эффективного использования производственных ресурсов, трудового потенциала предприятия, снижения издержек производства посредством применения современных научных технологий и установления обоснованной нормы времени на операции при правильной организации труда работников.

Для достижения запланированных результатов деятельности предприятия, в рамках нормирования труда должны решаться следующие задачи: во-первых, создание совместно с планово-экономическим отделом предприятия процедуры рационального планирования затрат труда и получаемых результатов, а также контроль за ее соблюдением; во-вторых, обеспечение оптимального соотношения между количеством единиц производственного оборудования и численностью занятого на нем персонала, контроль за соответствующими отклонениями от нормы; в-третьих, разработка процедур и методов, регламентирующих трудовую деятельность в отдельных подразделах; в-четвертых, планирование нормативной трудоемкости изделий, контроль за ее достижением и регулирование процедуры отклонений от нормы с целью избежания умышленного завышения себестоимости продукции.

Нормирование подразумевает под собой процесс установления нормы времени на технологические операции. Норма — это сумма затрат рабочего времени, необходимого для выполнения отдельной операции технологического процесса, производимой в оптимальных производственно-технических условиях, характерных для конкретного предприятия или отрасли. Для определения нормы времени используют трудовые нормативы, которые представляют собой регламентированное количество затрат труда на выполнение различных операций, работ или их совокупности, рассчитанное для типовых, единых условий труда или конкретных особенностей производства. Нормативы труда классифицируются по разным признакам. Наиболее укрупненной и значимой является классификация нормативов по сфере применения и структуре затрат рабочего времени. По сфере применения нормативы делятся на межотраслевые, отраслевые и местные [11].

Межотраслевые нормативы следует применять при нормировании труда рабочих одинаковых профессий и специальности, выполняющих однородные технологические операции типовых техпроцессов на предприятиях разных отраслей промышленности. Данные нормативы являются унифицированными, поскольку в них учитываются типовые работы и операции в однотипных и типичных условиях труда и производства. К ним можно отнести «Общемашиностроительные нормативы на сварочные работы», «Общемашиностроительные нормативы на кузнечные работы», «Общемашиностроительные нормативы на работы, выполняемые на сверлильных станках» и другие.

Отраслевые нормативы применяются для работ, выполняемых на однородных по типу производства предприятиях, имеющих особую специфику условий труда, особенности техники и технологий, относящихся к определенной отрасли промышленности. К таким нормативам можно отнести: «Отраслевые укрупненные нормативы времени на сборочные и монтажные работы», «Отраслевые нормативы времени на упаковочные работы», «Отраслевые нормативы времени на слесарные работы, выполняемые в механических цехах» и другие. Данный тип нормативов времени наиболее рекомендован для использования на практике. Как показывает проведенный анализ, 78% российских предприятий применяют для нормирования труда отраслевые нормативы времени [9].

Местные нормативы разрабатываются специально для конкретного предприятия на отдельные виды работ собственными силами (отделом нормирования) или специализированными научными бюро. Эти нормативы учитывают особенности технологий и техники, организацию условий труда. Потребность в разработке данных нормативов возникает при появлении новых технологий и оборудования, к которым нельзя применить имеющиеся нормативы (нормативы времени на работы, выполняемые на станках с ЧПУ). Только 7% российских предприятий применяют местные нормативы времени, из которых лишь 3% разрабатывают их своими силами. К числу таких предприятий можно отнести ЗАО научно-производственную фирму «Сигма» г. Калуги [9].

В зависимости от разделения структуры трудового процесса на отдельные категории и приемы работ нормативы времени принято делить на дифференцированные (элементные, микроэлементные) и укрупненные.

К микроэлементным нормативам времени можно отнести те, которые учитывают выполнение отдельных трудовых движений, приемов, действий. Они разрабатываются, в основном, для условий серийного, крупносерийного и массового производства. В случаях, если необходимо уточнить обоснованность нормы времени при ее намеренном завышении или занижении, данные нормативы уместно применить в мел-

косерийном и единичном производстве. К ним относятся «Электромонтажные работы. Элементные нормативы времени», «Элементные нормативы времени на сборочные работы» и другие. Микроэлементные нормативы времени основаны на расчленении работы на ряд мелких операций («переместить», «взять», «отложить», «отрезать», «скрутить» и т.д.) и учитывают каждое движение рук работника. Предпосылкой для разработки данных нормативов послужила работа Ф. Гилбрета, который первым уделил внимание движению рук рабочего при выполнении им технологических операций и отнес каждое микроэлементное движение к определенной группе. Впоследствии, исходя из результатов книги Френка Гилбрета, стали строить элементные нормативы времени на различные работы.

Дифференцированные нормативы времени лежат в основе разработки укрупненных нормативов, представляющих собой нормативы времени на технологические связанные между собой приемы работ или их комплексы. Они учитывают последовательность технологических переходов в работе, режимы работы оборудования, особенности технологии изготовления. В них отражено операционное время, при помощи которой можно определить норму штучного времени и неполное штучное время (не учитывает время на отдых и личные надобности). К таким нормативам относятся: «Укрупненные нормативы времени на сборочные и монтажные работы», «Межотраслевые укрупненные нормативы времени на работы, выполняемые на шлифовальных станках» и другие. Укрупненные нормативы времени применяются в условиях массового и крупносерийного производства.

В отличие от микроэлементных нормативов времени, укрупненные содержат более обобщенную величину нормы времени, то есть на одну и ту же операцию в укрупненном и элементном нормативах может стоять разная норма времени. Связано это, прежде всего, с их областями применения. Для единичного и мелкосерийного производства, где не описывается подробно технологический процесс изготовления детали, целесообразно применять укрупненную норму на операцию для ускорения процесса установления трудоемкости при определении себестоимости продукции. В массовом и крупносерийном производствах, где существуют подробные операционные технологические процессы, и рабочие зачастую находятся на сдельной форме оплаты труда, важна точность определения нормы времени для максимально правильного расчета трудоемкости и исчисления заработной платы рабочему.

Рассмотрим 2 норматива – «Отраслевые укрупненные нормативы времени на сборочные и монтажные работы» [1, с. 27] и «Элементные нормативы времени на сборочные работы» [2, с. 129], – которые отражают различия в норме времени при выполнении одной операции. Первый из них предназначен для массового производства, второй – для серийного. Однако в вводной части норматива предусматриваются поправочные коэффициенты для разных типов производства. Предполагая, что предприятие имеет мелкосерийный тип производства. Поправочный коэффициент будет зависеть от количества деталей в партии и группы сложности оборудования. В нашем случае количество сборочных единиц в партии – 40 шт., группа сложности оборудования – III. Тогда поправочный коэффициент к норме времени будет для укрупненного норматива – 1,25, для элементного – 1,9 при данных условиях.

Проанализируем операцию «Установка и крепление деталей, сборочных единиц винтами, болтами, гайками». В структуре технологической операции наблюдаются заметные различия в количестве технологических переходов, учитываемых в норме времени: в укрупненном нормативе учитываются общие переходы (взять деталь, закрепить винтами, отложить

деталь), а в элементном нормативе они расписываются более подробно (взять винт, деталь, инструмент, крепить винтом, проверить качество работы, отложить инструмент и сборочную единицу). Теперь предположим, что необходимо прикрепить планку к панели одним винтом М3х8 и одной гайкой М3. Норма времени на данную операцию будет зависеть от разного количества параметров в двух нормативах. В укрупненном это обозначение резьбы, способ крепления и общая масса сопрягаемых деталей. В элементном нормативе это способ крепления, инструмент, диаметр резьбы, шаг резьбы и длина свертывания. Как видно, микроэлементный норматив позволит более точно определить норму времени на данную операцию. В нашем случае с учетом поправочного коэффициента серийности она составит $0,62 \times 1,25 = 0,78$ мин при нормировании по укрупненному нормативу времени на сборочные работы и $0,35 \times 1,9 = 0,67$ мин при нормировании по элементному нормативу.

Норма времени на одну и ту же операцию при нормировании по разным нормативам в одинаковых организационно-технических условиях различается. Предприятие вправе самостоятельно выбрать нормативную базу для осуществления процесса нормирования, учитывая свои особенности техники, технологий, организации труда, способа определения трудоемкости и начисления заработной платы рабочим. В данном случае, при условии, что слесарь-сборщик находится на сдельно-премиальной форме оплаты труда, целесообразнее применить результат 0,67 мин на свертывание одного винта при помощи гайки. Согласно проведенным хронометражным наблюдениям в сходных условиях рабочий укладывается в данную норму времени. Однако при измененных условиях, если необходимо крепить не одним винтом, а шестью или большим количеством, следует внимательно изучить норматив и хронометражным путем установить последовательность трудовых операций работника, поскольку его работа не ограничивается лишь тем перечнем технологических переходов, описанных в рассматриваемой операции. Следует учитывать то, что работник постоянно перемещает инструменты и детали на рабочем месте, иногда необходимо время на совмещение отверстий, а сразу полностью винт не всегда имеется возможность свернуть в силу тех факторов, что на смежной операции требуется дальнейшая работа с данными сборочными единицами. Следовательно, необходимо учесть время на дополнительную операцию «Предварительное свертывание винтов, болтов, гаек». Также отдельно выделяется операция «Установка винтов в отверстие», на которую отводится в обоих нормативах одинаковое количество времени – 0,02 мин. В конкретных условиях все это необходимо учитывать.

Следовательно, при установлении нормы времени на операцию применяются разные методы нормирования труда, в основе которых лежит проектирование трудовых процессов, под которым подразумевается установление наиболее целесообразной и строгой последовательности трудовых действий и приемов с учетом разделения и кооперации труда, организации и обслуживания рабочего места, психологического климата в коллективе и условий труда. Для нормирования труда используют 2 группы методов: опытно-статистические (суммарные) и аналитические [8].

Опытно-статистические методы устанавливают нормы труда на все работу без учета полеметного анализа производственных операций. Эти методы имеют 2 разновидности: опытный метод и статистический.

Опытный метод нормирования труда основан на применении личного опыта нормировщика, получен-

ного в ходе проведения собственных наблюдений и исследований. Недостаток метода заключается в том, что он не учитывает изменения в условиях труда рабочих и происходящие инновации в процессе производства.

Статистический метод основан на использовании данных о фактических затратах труда на аналогичные работы по опыту прошлых лет. Этот метод не является научно обоснованным из-за отсутствия учета фактических условий труда на предприятии.

В настоящее время опытно-статистические методы нормирования труда практически не применяются на практике, поскольку они не соответствуют достигнутому уровню техники и технологий, инновационному развитию предприятий и не способствуют повышению производительности труда. Однако, согласно собственным проведенным исследованиям машиностроительных предприятий, еще 12% из них применяют данные методы нормирования труда [9]. В основном, это организации, имеющие форму закрытого акционерного общества (ЗАО) и ведущие свою деятельность свыше пятидесяти лет.

Аналитические методы нормирования труда базируются на предварительном анализе условий труда, на основании которого происходит планирование рационального способа разделения труда и организационно-технических условий выполнения работы, исходя из которых разрабатываются нормы времени. Аналитические методы также имеют 2 разновидности: аналитически-расчетный метод и аналитически-исследовательский.

Аналитически-расчетный метод нормирования предполагает определение состава трудовой операции и затрат времени на нее на основании технически обоснованных нормативов, а также по формулам зависимости времени от факторов, влияющих на выполняемую работу. Достоинством данного метода является то, что он обеспечивает сокращение времени на разработку норм, поскольку отсутствует необходимость в проведении хронометражных наблюдений, фотографий рабочего времени. Тем не менее, точность установления норм при данном методе нормирования труда снижается из-за несоответствия реальных условий производства описанным в нормативах, которые разрабатываются на типовые организационно-технические условия.

В тех случаях, когда существует необходимость в установлении точных норм (в массовом и крупносерийном производствах), следует применять аналитически-исследовательский метод нормирования труда, при котором состав трудовой операции и затрат времени на нее осуществляется с использованием непосредственных наблюдений за операцией на рабочем месте при помощи хронометража и фотографии рабочего дня. В структуре нормы времени учитываются время основное, вспомогательное, на обслуживание рабочего места, отдых и личные надобности, а также подготовительно-заключительное время, определяемое из фотографии рабочего времени. Достоинство метода заключается в том, что он позволяет провести наблюдения непосредственно на рабочем месте, выявить пробелы в организации его обслуживания, организации работы, распределения времени в течение рабочего дня, условиях труда, психологическом климате в коллективе. Однако, данный метод предполагает высокие затраты времени на его проведение, в силу чего он мало применяется на предприятиях.

Согласно собственным проведенным исследованиям, аналитические методы нормирования труда применяются на 47% предприятий машиностроительной отрасли, при этом из них 21% применяют аналитически-расчетный метод. Остальные 41% изученных предприятий используют комбинацию аналитических и опытно-статистических методов, которая проявляется в установлении норм времени на основании

сравнения проведенных ранее хронометражей с нормативными значениями затрат времени, устанавливаемых при помощи технического нормирования [9]. В случае значительных расхождений в значениях происходит пересмотр норм времени путем повторных наблюдений или устанавливается норма по опыту. Такая комбинация методов нормирования и применяемых при их использовании инструментов лежит в основе системы нормирования труда на предприятии, которая в конечном счете и определяет структуру нормы времени на операцию и трудоемкость на изготовление деталей, узлов и готовых изделий.

Под системой нормирования труда на предприятии принято понимать совокупность стратегических мер по организации процесса нормирования труда на предприятии и управлению им. Для ее построения необходимо проанализировать и выбрать методологические подходы к нормированию применительно к разным работам и категориям персонала, провести оценку установленных норм с точки зрения их правильности и обоснованности, определить процедуры пересмотра, замены норм, разработать и обеспечить систему документооборота в технологико-конструкторских подразделениях предприятия для целей нормирования [5, с. 18]. Правильно разработанная система нормирования труда позволит сократить издержки производства, оптимизировать использование имеющихся ресурсов, повысить эффективность работы рабочих, а также самих нормировщиков.

В России в конце XX века была разработана система микроэлементного нормирования – «Базовая система микроэлементных нормативов (БСМ)», которая содержала нормативы времени на 50 микроэлементов, объединенных в 19 групп. Спустя десять лет была разработана модификация данной системы БСМ-1, а затем БСМ-2. В зарубежной практике применяются разные системы микроэлементного нормирования, такие как МТМ – «Система измерения методов работы» и ее разновидности МТМ-1, МТМ-2, МТМ-3, МТМ-4, МТМ-5, МТМ-Y, Work-Factor – «Система факторов трудности работ». К концу XX века за рубежом были созданы такие автоматизированные системы нормирования как MOST – «Maynard Operation Sequence Technique», MTA – «Анализ времени и движений», Univation, Wocom, 4M-Data, Modapts и другие [8].

В настоящее время на многих предприятиях России используют такие системы нормирования труда как традиционная «1С: Предприятие», предполагающая непосредственную координацию с MS Excel, «Нормировщик.ру» – программа для расчета трудоемкости, «СПРУТ-ТП» – система автоматизированного проектирования технологических процессов, «MOST» – программное обеспечение на базе MS Excel и другие. Система «СПРУТ-ТП» применяется более, чем в 30 предприятиях Ближнего Зарубежья. Применение автоматизированных систем нормирования труда позволяет усовершенствовать и облегчить работу нормировщиков, а также способствует установлению точных норм на операции для определения правильной трудоемкости деталей, практически исключает преднамеренное завышение и занижение норм, что защищает рабочего от несправедливой оплаты труда.

Исследовае особенности нормирования труда на научных предприятиях, следует отметить, что это очень сложный, многоэтапный процесс, требующий максимальной концентрации и внимания, жесткости в характере нормировщика и предрасположенности к данной работе. От рационально выбранной системы нормирования, включающей в себя один или комбинацию методов нормирования, основанных на использовании опыта или технических обоснованных норм времени, полученных при использовании нормативов на труд, зависит правильность и точность определения трудоемкости технологической операции. Недостоверность определения нормы времени влияет на

величину брака при производстве продукции, климат в коллективе, мотивацию работников, производитель-

ность и другие факторы, то есть на всю деятельность предприятия.

Библиографический список

1. Отраслевые укрупненные нормативы времени на сборочные и монтажные работы. Утверждено Приказом Министра от 3 октября 1978 г. №768. – Центр НОТИУ совместно с Львовским и Минскими филиалами, 1978.
2. Элементные нормативы времени на сборочные работы. Утверждено Приказом Министра от 15.01.1990 г. №21/34. – Научно-исследовательский и внедренческий центр «ТОН», 1990.
3. Барсегян П.П. «Мотивация персонала в условиях неопределенности» / П.П. Барсегян. – М.: Лаборатория Книги, 2012. – 120 с.
4. Костенко Е.П. «История менеджмента» / Е.П. Костенко, Е.В. Михалкина. – Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2014. – 606 с.
5. Маркова А. Нормирование сегодня / А. Маркова. – М.: «ДРОФА», 2017. – 404 с.
6. Аникин А. В. Глава 1. Адам Смит // Всемирная история экономической мысли: В 6 томах / Гл. ред. В. Н. Черковец. – М.: Мысль, 1988. – Т. II. От Смита и Рикардо до Маркса и Энгельса. – 574 с. – 20 000 экз. – ISBN 5-244-00038-1. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Смит,_Адам (дата обращения: 10.12.2017)
7. Биография Генкина Якова Михайловича. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Генкин,_Яков_Михайлович (дата обращения: 15.12.2017)
8. Нормирование труда. URL: <http://unec.edu.az/application/uploads/2015/07/Muhazire-Osnovy-normirovaniya-truda.pdf> (дата обращения: 05.12.2017)
9. Официальный сайт ЗАО НПО «Сигма». [Электронный ресурс] URL: <http://www.npf-sigma.ru/>
10. СамГТУ Инженерно-экономический факультет. URL: <http://oldief.samgtu.ru/index.php?category=departments&page=pmanag>
11. Центральное бюро нормативов по труду (ЦБНТ). Рубрики аналитики: Нормирование труда: что это такое и почему особенно интересно бизнесу сегодня, 2015 г. URL: https://cbnt.ru/analytics/normirovanie_truda/2015/20 (дата обращения: 05.12.2017)

References

1. Otrasleyve ukrupnennyye normativy vremeni na sborochnyye i montazhnyye raboty. Utverzhdeno Priказом Ministra ot 3 oktyabrya 1978 g. №768. – Centr NOTIU sovmestno s L'vovskim i Minskimi filialami, 1978.
2. Elemenatnyye normativy vremeni na sborochnyye raboty. Utverzhdeno Priказом Ministra ot 15.01.1990 g. №21/34. – Nauchno-issledovatel'skij i vnedrencheskij centr «TON», 1990.
3. Barsегyan P.P. «Motivatsiya personala v usloviyah neopredelennosti» / P.P. Barsегyan. – M.: Laboratoriya Knigi, 2012. – 120 s.
4. Kostenko E.P. «Istoriya menedzhmenta» / E.P. Kostenko, E.V. Mihalkina. – Rostov-na-Donu: Izdatel'stvo YUzhnogo federal'nogo universiteta, 2014. – 606 s.
5. Markova A. Normirovanie segodnya / A. Markova. – M.: «DROFA», 2017. – 404 s.
6. Anikin A. V. Glava 1. Adam Smit // Vsemirnaya istoriya ehkonomicheskoy mysli: V 6 tomah / Gl. red. V. N. Cherkovec. – M.: Mysl', 1988. – T. II. Ot Smita i Rikardo do Marksa i Ehngel'sa. – 574 s. – 20 000 ehkz. – ISBN 5-244-00038-1. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Smit,_Adam (data obrashcheniya: 10.12.2017)
7. Biografiya Genkina Yakova Mihajlovicha. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Genkin,_Yakov_Mihajlovich (data obrashcheniya: 15.12.2017)
8. Normirovanie truda. URL: <http://unec.edu.az/application/uploads/2015/07/Muhazire-Osnovy-normirovaniya-truda.pdf> (data obrashcheniya: 05.12.2017)
9. Oficial'nyj sayt ZAO NPF «Sigma». [EHlektronnyj resurs] URL: <http://www.npf-sigma.ru/>
10. SamGTU Inzhenerno-ehkonomicheskij fakul'tet. URL: <http://oldief.samgtu.ru/index.php?category=departments&page=pmanag>
11. Central'noe byuro normativov po trudu (CBNT). Rubriki analitiki: Normirovanie truda: chto eh to takoe i pochemu osobenno interesno biznesu segodnya, 2015 g. URL: https://cbnt.ru/analytics/normirovanie_truda/2015/20 (data obrashcheniya: 05.12.2017)

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ВИНОГРАДА

Мусаев Т.И., к.э.н., доцент, Филиал Дагестанского государственного университета в г. Дербенте

Аннотация: Сделан факторный анализ прибыли и рентабельности виноградарства МУП агрофирмы «Татляр», выявлены резервы увеличения доходности отрасли. Предложены меры повышения эффективности производства винограда.

Ключевые слова: виноградарство, урожайность, прибыль, рентабельность, эффективность производства, анализ, себестоимость, факторы.

Abstract: A factor analysis of the profit and profitability of the viticulture of CBM of the agrofirma «Tatlyar» is made and the reserves for increasing the profitability of the industry are included. Also suggested are the measures on raising the efficiency increasing of grapes production.

Keywords: viticulture, productivity, profit, profitability, production efficiency, analysis, the cost price, factors.

В Республике Дагестан принята программа развития виноградарства и виноделия на 2017-2023 гг., в соответствии с которой площадь виноградников к концу ее реализации составит более 40 тыс. га, в том числе в плодоносящем возрасте – 35 тыс. га, а валовое производство винограда достигнет 280-300 тыс. т.

Реализация программы позволяет улучшить структуру производства, создать более 40 тыс. дополнительных мест, увеличит доходы хозяйствующих субъектов и населения, а также налоговые поступления в бюджеты всех уровней более чем в 2 раза.[1]

В настоящее время (на 01.01.2018г) площадь виноградников в Республике составила более 26 тыс. га, 18 тыс. га из которых плодоносящего возраста. В 2017г. валовое производство винограда достигло почти 170 тыс. т., что на 20 тыс. т. больше уровня 2016г.

Исследование выполнено на материалах МУП агрофирмы «Татляр» Дербентского района республики Дагестан, занимающейся производством и реализацией винограда. Все расчеты проведены по данным сводного годового отчета за 2015 и 2016г.г.

Виноградарство является ведущей отраслью сельского хозяйства агрофирмы. Занимая 73,3% площади сельскохозяйственных угодий, оно дает 80% выручки и 98,3% прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции (табл.1).

Сегодня здесь более 600 га эксплуатационных виноградников. По итогам 2017г. валовое производство винограда составило более 8 тыс.т. В перспективе планируется 1000 га. с урожайностью 150 ц/га и валовым сбором винограда до 15 тыс.т.

Таблица 1 - Показатели развития и экономической эффективности производства винограда МУП агрофирмы «Татляр»:

№	Показатель	2015г.	2016г.
1.	Наличие земель-всего, га	988	988
	в т.ч. сельхозугодий.	870	870
2.	Виноградники, га	618	638
	в т.ч. плодоносящие	527	597
3.	Валовый сбор винограда, ц	58020	46150
4.	Урожайность винограда, ц/га	110,1	77,3
5.	Себестоимость 1ц винограда, руб.	1410	1695
6.	Цена реализации 1ц винограда, руб.	1550,2	1880,0
7.	Выручка от реализации с-х продукции, тыс. руб.	126686	111333
	в т.ч. винограда	89943	86762
8.	Выручка на 1 га виноградников, тыс.руб.	170,7	145,3
9.	Затраты на 1 га виноградников, тыс. руб.	155,2	131,0
10.	Прибыль от реализации с-х продукции-всего, тыс. руб.	8653	8690
	в т.ч. винограда	8134	8538
11.	Рентабельность производства винограда, %	9,94	10,91

Сумма полученной прибыли и уровень рентабельности характеризуют финансовые результаты деятельности предприятия. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности- одна из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому факторному анализу.

Определение величины влияния отдельных факторов на прирост результативных показателей является одной из важнейших методологических задач в анализе хозяйственной деятельности. В детерминированном анализе для этого используются различные способы и методы, такие как: цепной подстановки, абсолютных разниц, относительных

разниц, пропорционального деления, интегральный, логарифмирование, балансовый и др.

Каждый результативный показатель зависит от многочисленных и разнообразных факторов. Чем детальнее исследуется влияние факторов на величину результативного показателя, тем точнее результаты анализа и оценка качества труда предприятий. Отсюда важным методологическим вопросом в анализе хозяйственной деятельности является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей. Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы производства, обосновать планы и управленческие решения, прогнозировать результаты деятельности, оценивать их чувствительность к изменению внутренних и внешних факторов.

Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.[2].

Основную часть прибыли (98,3%) исследуемая агрофирма «Татляр» получает от реализации винограда. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от 4-х факторов первого уровня

соподчиненности: объема реализации продукции (VPP); ее структуры (y_{A_i}); себестоимости (c_i) и уровня среднереализационных цен (u_i):

$$\Pi = \sum VPP_{\text{факт}} \times y_{A_i}(u_i - c_i)$$

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить способом цепной подстановки, используя данные, приведенные в табл.2

Таблица 2 - Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации винограда, тыс. руб.

Показатель	Базисный период 2015г.	Базисный период, пересчитанный на объем продаж отчетного периода	Отчетный период 2016г.
1. Выручка от реализации винограда(B)	$\sum(VPP_0 \times u_0)$ 38020 × 1550,2 = 89943	$\sum(VPP_1 \times u_0)$ 40130 × 1550,2 = 71542	$\sum(VPP_1 \times u_1)$ 40130 × 1880 = 86762
2. Полная себестоимость реализованного винограда (З)	$\sum(VPP_0 \times c_0)$ 38020 × 1410 = 81808	$\sum(VPP_1 \times c_0)$ 40130 × 1410 = 65072	$\sum(VPP_1 \times c_1)$ 40130 × 1695 = 78224
3. Прибыль (П)	B-З=89943-81808=8134	71542-65072=6470	86762-78224=8538

В отчетном периоде по сравнению с базисным периодом сумма прибыли от реализации винограда увеличилась на 404 тыс.руб. (8538-8134)

Затем нужно найти сумму прибыли при факторном объеме реализации и базовой величине остальных факторов. Для этого следует рассчитать индекс объема реализации винограда, а потом базовую сумму прибыли скорректировать на его уровень.[2]

Индекс объема реализации исчисляются путем сопоставления фактического объема реализации с базовым в натуральном выражении. На данном предприятии его величина составляет:

$$I_{\text{об}} = \frac{VPP_1}{VPP_0} = \frac{40130}{38020} = 0,795 \text{ или } 79,5\%$$

Если бы значения остальных факторных показателей не изменились, то сумма прибыли должна бы уменьшиться на 20,5% и составить 6466,5 тыс.руб. (8134×0,795).

Затем необходимо определить сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при базовом уровне себестоимости и цен. Для этого из условной выручки нужно вычесть условную сумму затрат:

$$\sum(VPP_1 \times u_0) - \sum(VPP_1 \times c_0) = 71542 - 65072 = 6470 \text{ тыс. руб.}$$

Требуется подсчитать также, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме реализации винограда, структуре и ценах, но при базовом уровне себестоимости продукции. Для этого из фактической суммы выручки следует вычесть условную сумму затрат:

$$\sum(VPP_1 \times u_1) - \sum(VPP_1 \times c_0) = 86762 - 65072 = 21690 \text{ тыс.руб.}$$

Порядок расчета данных показателей в систематизированном виде представлен в табл.3

Таблица 3 - Расчет влияния факторов первого уровня на изменение суммы прибыли от реализации винограда

Показатель прибыли	Факторы				Порядок расчета	Прибыль тыс.руб.
	Объем продаж	Структура продаж	Цены	Себестоимость		
Π_0	t_0	t_2	t_3	t_4	$\Pi_0 \cdot t_0$	8134
$\Pi_{\text{усл1}}$	t_1	t_2	t_3	t_4	$\Pi_0 \times I_{\text{об}}$	6466,5
$\Pi_{\text{усл2}}$	t_1	t_2	t_3	t_4	$\Pi_{\text{усл1}} \cdot t_{\text{усл1}}$	6470
$\Pi_{\text{усл3}}$	t_1	t_2	t_3	t_4	$\Pi_1 \cdot t_{\text{усл2}}$	21690
Π_1	t_1	t_2	t_3	t_4	$\Pi_1 \cdot t_1$	8538

По данным табл.3 можно установить изменение прибыли за счет каждого фактора:

- объема реализации продукции:

$$\Delta \Pi_{\text{об}} = \Pi_{\text{усл1}} - \Pi_0 = 6466,5 - 8134 = -1667,5 \text{ тыс.руб.}$$

- структуры реализованной продукции:

$$\Delta \Pi_{\text{стр}} = \Pi_{\text{усл2}} - \Pi_{\text{усл1}} = 6470 - 6466,5 = +3,5 \text{ тыс. руб.}$$

- цены реализации:

$$\Delta \Pi_{\text{ц}} = \Pi_{\text{усл3}} - \Pi_{\text{усл2}} = 21690 - 6470 = +15220 \text{ тыс.руб.}$$

- себестоимости реализованной продукции:

$$\Delta \Pi_{\text{с}} = \Pi_1 - \Pi_{\text{усл3}} = 8538 - 21690 = -13152 \text{ тыс.руб}$$

$$+ 404 \text{ тыс.руб.}$$

Результаты расчетов показывают рост прибыли от реализации винограда в основном обусловлен увеличением среднереализационных цен. Росту суммы прибыли на 3,5 тыс.руб. способствовали также изменения в структуре продаж, так как в общем объеме реализации увеличился удельный вес высококонтрабельных сортов винограда. В связи с повышением себестоимости производства винограда

на 285 руб. за 1ц сумма прибыли уменьшилась на 13152 тыс.руб.

Себестоимость продукции в свою очередь зависит от двух факторов:

а) качества потребленных ресурсов и услуг в процессе производства и реализации винограда;

б) уровня цен и тарифов на ресурсы и услуги.

Изменение уровня себестоимости на анализируемом предприятии на 125,7% (81808:65072) $\times 100\%$ обусловлено воздействием первого фактора и на - 25,7% - второго фактора. Используя способ пропорционального деления, можно определить изменение прибыли за счет:

а) роста цен на потребленные ресурсы:

$$(-13152) \times 125,7 : 100 = -16532 \text{ тыс.руб.};$$

б) снижения ресурсоемкости продукции:

$$(-13152) \times (-25,7) : 100 = +3380 \text{ тыс.руб.}$$

Это позволяет сделать вывод, что рост средних реализационных цен на виноград в отчетном году по сравнению с базисным на 21,2% (1880:1550,2) возмещает рост цен на производственные ресурсы на 20,2% (1695:1410). И поскольку темпы роста цен на виноград были выше темпов роста его себестоимости, то в целом динамика прибыли положительна.

Доля внешних факторов в росте себестоимости винограда данной агрофирмы составляет +125,7% (81808:65072) $\times 100\%$, а внутренних- минус 25,7%, что нужно учитывать при анализе прибыли и других производных от нее показателей.

Следовательно, рост себестоимости винограда на данном предприятии обусловлен в основном повышением цен на потребленные ресурсы. Общая сумма затрат в 2010г. меньше 2015г. на 3584 тыс.руб. (78224-81808), или на 4,4%, в том числе за счет уменьшения объема производства винограда на 13152 тыс.руб.(78224-65072), а за счет роста себестоимости продукции- на 16736 тыс.руб. (81808-65072), или на 25,7%

Рентабельность- это относительный показатель в отличие от прибыли, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной, инновационной и т.д.). Они более полно, чем прибыль, идентифицируют конечные результаты хозяйствования, так как их величина показывает соотношение эффекта с ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразований.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп, характеризующих: окупаемость

затрат, прибыльность продаж, доходность капитала и его частей.[3]

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями конкурентами.

Уровень рентабельности продукции (коэффициент окупаемости затрат, исчисленный в целом по предприятию), зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.[4]

Факторная модель этого показателя имеет следующий вид:

$$R_0 = \frac{\Pi_0}{Z_0} = \frac{(\sum P_{i0} \times Q_{i0} / \sum Z_0 + C_0)}{(\sum P_{i0} \times Q_{i0} + C_0)}$$

Расчет влияния факторов первого уровня на изменение рентабельности производства винограда в целом по предприятию можно выполнить способом цепной подстановки, используя данные табл.2и 3:

$$R_0 = \frac{\Pi_0}{Z_0} = \frac{8124}{81808} \times 100\% = 9,94\%$$

$$R_{Y_{ц1}} = \frac{\Pi_{Y_{ц1}}}{Z_{Y_{ц1}}} = \frac{8124 \times 0,795}{82008 \times 0,795} = \frac{6456,5}{65072} \times 100\% = 9,94\%$$

$$R_{Y_{с1}} = \frac{\Pi_{Y_{с1}}}{Z_{Y_{с1}}} = \frac{6470}{65072} \times 100\% = 9,94\%$$

$$R_{Y_{ц2}} = \frac{\Pi_{Y_{ц2}}}{Z_{Y_{ц2}}} = \frac{21896}{65072} \times 100\% = 33,33\%$$

$$R_1 = \frac{\Pi_1}{Z_1} = \frac{8108}{78224} \times 100\% = 10,91\%$$

Изменение рентабельности общее:

$$\Delta R_{общ} = R_1 - R_0 = 10,91 - 9,94 = +0,97\% ;$$

В том числе за счет:

$$\Delta R_{Y_{ц1}} = R_{Y_{ц1}} - R_0 = 9,94 - 9,94 = 0$$

$$\Delta R_{Y_{с1}} = R_{Y_{с1}} - R_{Y_{ц1}} = 9,94 - 9,94 = 0$$

$$\Delta R_Y = R_{Y_{ц2}} - R_{Y_{с1}} = 33,33 - 9,94 = +23,39$$

$$\Delta R_1 = R_1 - R_{Y_{ц2}} = 10,91 - 33,33 = -22,42$$

Полученные результаты свидетельствуют о том, что уровень рентабельности винограда повысился на 23,39% в связи с увеличением уровня цен. Рост себестоимости реализованной продукции на 13152 тыс.руб. (78224-65072) вызвал снижение уровня рентабельности на 22,42%.

Уровень рентабельности производства винограда зависит от изменения средне-реализационных цен и себестоимости единицы продукции.

По данным табл.4 рассчитаем влияние этих факторов на изменение уровня рентабельности винограда способом цепной подстановки:

Таблица 4

Вид продукции	Цена за 1ц, руб.		Себестоимость 1ц., руб.		Рентабельность, %			Δ рентабельности, %		
	t ₀	t ₁	t ₀	t ₁	t ₀	t _{Yц}	t ₁	всего	В т.ч. за счет	
Виноград	1550,2	1880,0	1410	1695	9,94	33,33	10,91	0,97	+23,39	-22,42

$$R_0 = \frac{Y_0 - C_0}{Z_0} = \frac{1550,2 - 1410}{1410} \times 100\% = 9,94\%$$

$$R_{Y_{ц1}} = \frac{Y_{Y_{ц1}} - C_{Y_{ц1}}}{Z_{Y_{ц1}}} = \frac{1880 - 1410}{1410} \times 100\% = 33,33\%$$

$$R_1 = \frac{Y_1 - C_1}{Z_1} = \frac{1880 - 1695}{1695} \times 100\% = 10,91\%$$

Общее изменение рентабельности производства винограда:

$$\Delta R_{общ} = R_1 - R_0 = 10,91 - 9,94 = +0,97\% ;$$

в том числе за счет изменения:

а) среднего уровня реализационных цен:

$$\Delta R_Y = R_{Y_{ц2}} - R_0 = 33,33 - 9,94 = +23,39\%$$

б) уровня себестоимости продукции:

$$\Delta R_1 = R_1 - R_{Y_{ц2}} = 10,91 - 33,33 = -22,42\%$$

$$\Delta R = +23,39 + (-22,42) = +0,97\%$$

Как видно, за счет первого фактора рентабельность производства винограда увеличилась на 23,39%, а за счет второго фактора уменьшилась на 22,42%. Аналогичные расчеты делаются по каждому виду реализованной продукции, из которых будет видно, какие виды продукции на предприятии более

доходные, как изменился уровень рентабельности и какие факторы на это повлияли.

Таким образом, основными источниками резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности в агрофирме «Татлар» и в других идентичных предприятиях выступают: увеличение объема производства и реализации винограда за счет роста его урожай-

ности и производительности труда, повышение средних реализационных цен, снижение ее себестоимости, повышения качества товарной продукции (сахаристости), реализация винограда на более выгодных рынках сбыта, оптимизация сроков продаж и т.д.

Библиографический список

1. Мусаев Т.И. Направления совершенствования структуры виноградовинодельческого подкомплекса Республики Дагестан //АПК: Экономика, управление. -2016.-№ 9
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. Учебник. М. -ИНФА- М.2009.
3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М. – ИНФА- М.2005.
4. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Проспект, 2008.

References

1. Musaev T.I. Napravleniya sovershenstvovaniya struktury vinogradovinodel'cheskogo podkompleksa Respubliki Dagestan //APK: Ekonomika, upravlenie. -2016.-№ 9
2. Savickaya G.V. Analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti predpriyatij. Uchebnik. M. –INFA- M.2009.
3. SHeremet A.D., Negashev E.V. Metodika finansovogo analiza deyatel'nosti kommercheskih organizacij. – M. – INFA- M.2005.
4. Kovalev V.V., Volkova O.N. Analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya. – M.: Prospekt, 2008.

РОССИЯ И США: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА

Науменко Т.В., д.фил.н., профессор, МГУ имени М.В. Ломоносова

Аннотация: В статье рассматривается специфика развития маркетинга России и США, предопределенные как особенности исторического развития и политического устройства, так и культурно-институциональными характеристиками данных социальных организмов. Отмечается тесная связь маркетинговых коммуникаций с формами рыночной экономики, указывается на перспективы дальнейшего развития маркетинга, обосновывается его роль в эпоху развития цифровой экономики.

Ключевые слова: маркетинг, Россия, США, экономика, маркетинговые коммуникации, культура, институциональная среда.

Abstract: The article deals with the specifics of marketing development in Russia and the United States, predetermined as features of historical development, political structure, cultural and institutional characteristics of these social organisms.

The author points to close relationship with the forms of marketing communications market economy, the prospects of further development of marketing, justifies its role in the era of digital economy.

Keywords: marketing, Russia, USA, economics, marketing communications, culture, institutional environment.

Протекание современных экономических, политических и культурных процессов практически уже невозможно представить без включения в них маркетинговых коммуникаций. Однако так было далеко не всегда. Анализируя развитие маркетинга как вида деятельности и управления экономикой и массовым сознанием, представляется интересным отметить значимые периоды его развития в таких несхожих социальных организмах, в таких супердержавках, как Россия и США.

В истории России первый период развития маркетинга приходится на 1881-1916 гг. Это не был маркетинг в современном понимании, это были отдельные попытки влияния на потребителя. Так, русскими коммерсантами обширно применялись печатные и настенные рекламы. В те времена пользовались спросом выставки и ярмарки (одной из их была Нижегородская ярмарка, от которой во многом зависели европейская ценовая политика на продукты). Коммерсанты осуществляли эластичную ценовую политику, употребляли разные стимулирующие составляющие в реализации продуктов. В 1917 году развитие маркетинга прерывается, это было связано с недостатком фактически всех продуктов, на что повлияли два фактора - первая мировая война и октябрьская революция.

Следующая период активизации в развитии маркетинговой деятельности приходится на время с 1922 по 1928 год. Это связано с вводом В.И. Лениным новой экономической политики (НЭП). Тогда опять стало подниматься предпринимательство, нуждающееся в использовании маркетинга. Это время появления первых научных организаций, которые занимались неувязками маркетинга, среди них был и Московский ВУЗ Конъюнктуры.

С 29-го года XX века в становлении российского маркетинга снова начинается долгий простой. Вновь возникает общий недостаток продуктов. Маркетинг в данных условиях существовать не может, этот период продолжался до начала 60-х годов[2].

Новейший шаг в становлении маркетинга связан с началом 1970-х годов. Это время, когда российской экономике было необходимо функциональное развитие международных экономических связей для осуществления сбыта собственной продукции и приобретения продуктов народного потребления. Неведение основ маркетинга побуждало большие провалы во внешней торговле. Это привело к тому, что государство начало готовить кадры с упором на маркетинг, но направленный лишь на международные отношения.

Следующий этап в развитии российского маркетинга начался с началом 90-х годов. Это время связано с тем, что большинство компаний стали не про-

сто заинтересованы в маркетинге, он стал остро необходим. Естественно, эти сдвиги были только в больших городах: в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде. Основные два фактора, которые содействовали этому - приватизация и падение спроса.

С этого времени развитие маркетинга в России приобрело активные формы и опережающие темпы, ибо отсутствие плановой экономики налагает на экономических акторов обязательства самостоятельного и производства, и реализации продукции. Этот период сопровождался серьезными институциональными изменениями во всех сферах российского общества, и, соответственно, в формировании маркетинга тоже, что привело к развитию не только коммерческой маркетинговой деятельности, но и к концептуализации и категоризации всех видов маркетинговых коммуникаций в сфере специализированного научного сознания.

В США путь маркетинга был совершенно иным, достаточно сказать, что родиной маркетинга считают Соединенные штаты Америки. Период образования маркетинга 1880-1910 года, в основном привязывал его к реализации товара: основной упор был на компании, реализующей товар. Но со временем такая трактовка маркетинга стала тривиальной, прежде всего это было связано с кризисом 29— 33 годов XX столетия, после которого маркетинг перестал считаться принципиально торговым направлением.

Маркетинг в США формировался под воздействием развития монополий, которые требовали масштабного, глубокого и всестороннего подхода в изучении рынка и наиболее абсолютной организации экономики компаний на рынке.

В 1908 году в США открыта первая коммерческая рекламная организация, большинство компаний начали формировать отделы маркетинга. Работа данных организаций дала материал к написанию научных трудов о маркетинге, которые в свою очередь легли в основу будущего развития.

1926 год связан с организацией Государственной сети преподавателей маркетинга, в будущем переименованной в Американскую Ассоциацию маркетинга.

Анализируя развитие маркетинга США следует отметить четыре периода его становления: 1) период производства; 2) период продаж; 3) период собственного маркетинга; 4) период взаимоотношений[3].

Сравнивая современное маркетинговое пространство России и США можно выявить некоторые его закономерности в этих двух великих державах[7]. Со-

единенные Штаты Америки многие считают центром мирового креатива. Рынок США действует по следующим принципам:

1. При помощи методики обратной связи, организация изучает конкретные потребности своего потребителя, и уже зная то, что именно нужно потребителю, фирма формулирует предложение, от которого потребитель не сможет отказаться.

2. Мгновенно осваиваются и начинают применяться все новейшие маркетинговые технологии.

3. Маркетинг в компании не является отдельным звеном, все функциональные звенья сплочены одной идеей и воспринимают приоритет потребителя как свою обязанность.

4. Маркетологи являются творцами, вдохновлёнными духом предпринимательства, они не рассматривают маркетинг как необходимость составлять прогнозы и регулировать отношения, что может превратить работу в бюрократию.

Учитывая исторические и культурные особенности России, можно отметить, что маркетинг в стране достаточно молодой. Это можно рассматривать как преимущество, потому что есть возможность строить систему маркетинга на примерах стран, где он успешно развит, но стоит делать поправку на то, что наша страна индивидуальна как в экономическом, так и в

культурном плане, что побуждает при организации маркетинга учитывать эти нюансы.

Также бросается в глаза неравномерность в развитии маркетинга и наиболее активно это проявляется в сферах, где есть конкуренция, это юриспруденция, сфера образования, медицина и банковская деятельность. Очень слабое развитие в сфере производства, которое вызвано его сложом.

Недостаток российского маркетинга в том, что многие российские компании до сих пор не используют маркетинг или используют очень мало, что вызвано опять же специфическими установками и культурой страны, определяющей неформальные институты, очень сильно влияющие на все сферы общества, в том числе и на маркетинговую деятельность. В нашей стране принято использовать маркетинг только по двум поводам: первая – когда заставляют рыночные обстоятельства (нехватка сбыта, конкуренты и т.д); вторая – человеческий фактор, то есть роль личности в экономическом процессе, которое в данном случае выражается в самодичном решении топ-менеджера воспользоваться услугами маркетинга с целью избежать возможных проблем.

Рассмотрим ключевые черты маркетинга в США и России в сравнительном анализе:

Таблица 1 - Основные черты маркетинга в США и в России.

	Россия	США
	Ориентация на массовое производство, использование массового маркетинга в разработке стандартизированного комплекса	Дифференциации продукции с ориентацией на отдельные сегменты рынка. Индивидуализированный комплекс маркетинга.
Рычаг для «мгновенного» эффекта	Цена	Реклама и промо-акции
Реклама	Демонстрация огромных амбиций, культура силы и успеха	Делается по всем канонам рекламной науки. Америка больше, чем другие страны тратит деньги на рекламу
Отношение к брендам	Положительное, показатель состоятельности	Положительное

Цивилизованные американские бизнесмены начинают создание бизнеса далеко не с оформления и регистрации фирмы. Они начинают его с маркетинга. Американцы считают, что если не проводить анализ вывода товара на рынок, то дело однозначно прогорит. Рынок США – крупнейший в мире, однако и конкуренция там соответственная. Если не понимать ценовой политики, аудитории, средств маркетинга, которыми пользуются конкуренты – бизнес ничего хорошего принести не может.

Основная часть российских бизнесменов, в отличие от американских, не осознают важность веб-сайта, а ведь он является ключевым элементом маркетинга в продвижении бизнеса. "Отсутствие сайта,

отсутствие компании". В России товары и описания компаний находят 10%, в Америке 80%. Причём сайты в Америке есть даже у компаний, которым он не очень и нужен, но они думают о своих клиентах и пытаются приложить максимум усилий, чтобы клиент обратился именно к ним.

Особый вид маркетинговых коммуникаций в США представляет сетевой маркетинг. Регулирование MLM-фирм осуществляется в 6 штатах Америки. Соответственно законодательным требованиям, предписаны следующие положения:

- право агентов разрывать договора с MLM-компаниями, и требование возмещать 90% от стоимости непроданных товаров;

* запрет при привлечении клиентов прописывать им какой-либо определённый заработок;

* запрет на приобретение какого-то определённого количества товара, который должен приобрести агент при подписании договора.

В то же время почти во всех штатах США, не подлежащих регулированию MLM-фирм, предписано осуществление деятельности финансовых пирамид. Эти законы управляют деятельностью компаний, занимающихся сетевым маркетингом[8].

Появление сетевого маркетинга в России связано с началом 90-х годов XX века. Этому способствовало

ухудшение финансового положения в целом во всей стране. Первая половина 90-х годов характеризовалась на российском рынке сетевого маркетинга огромным количеством иностранных фирм, продающих биологические добавки и косметику. Вторая половина 90-х связана с развитием уже российских производителей.

Таким образом, можно зримо представить особенности развития маркетинга США и России в прошлом, настоящем и будущем. Это выглядит примерно вот так:

Таблица 2 - Исторические особенности развития маркетинга в США и в России

Страна	Прошлое	Настоящее	Будущее
Россия	Продажа телефонными звонками (для многих бизнесов все еще настоящее)	Ведение обычной рассылки	Автоматизация маркетинга
США	Ведение обычной рассылки	Автоматизация маркетинга	CRM-система оснащенная Email-маркетингом, ip-телефонией. Полностью автоматизированная.

Исходя из этого, можно предположить, как будет развиваться не только маркетинг, но и малый бизнес – будущее за автоматизацией продаж. В настоящее время, когда происходит бурное развитие цифровой экономики, очень сильно меняющей ландшафт планетарного экономического пространства за счет рез-

кого снижения транзакционных издержек, маркетинговые коммуникации включают в себя целый ряд технологий, оказывающих влияние на все звенья экономического процесса и на все виды взаимодействий экономических акторов.

Библиографический список

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология. М.: Финпресс, 1998.
2. Березин И.С. Маркетинг и исследования рынков. – М.: Русская Деловая Литература, 1999.-416 с.
3. Гибсон Дж и др. Организации: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000
4. Шорохов Ю.И. Системные, организационные и психологические факторы эффективности организаций / Человеческий фактор: проблемы психологии и эргономики, №3, 2007
5. Амблер Т. Практический маркетинг / Пер. с англ. Под общей ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Издательство «Питер», 2003 – 400 с.
6. Березин И.С. Маркетинг и исследования рынков. – М.: Русская Деловая Литература, 2003 – 416 с.
7. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – К.; М.; СПб.: Издат. дом. «Вильямс», 1998 – 105 с.
8. Ричард Отт. Создавая спрос. Эффективные советы и рекомендации по маркетингу ваших товаров и услуг / Перевод с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 2003 – 320 с.

References

1. Golubkov E.P. Marketingovyye issledovaniya: teoriya, praktika i metodologiya. M.: Finpress, 1998.
2. Berезin I.S. Marketing i issledovaniya rynkov. – M.: Russkaya Delovaya Literatura, 1999.-416 s.
3. Gibson Dzh i dr. Organizatsii: povedenie, struktura, processy: Per. s angl. – M.: INFRA-M, 2000
4. Shorohov YU.I. Sistemye, organizatsionnye i psikhologicheskie faktory ehffektivnosti organizatsij / Chelovecheskiy faktor: problemy psikhologii i ehrgonomiki, №3, 2007
5. Ambler T. Prakticheskiy marketing / Per. s angl. Pod obshchey red. YU.N. Kapturevskogo. – SPb: Izdatel'stvo «Piter», 2003 – 400 s.
6. Berезin I.S. Marketing i issledovaniya rynkov. – M.: Russkaya Delovaya Literatura, 2003 – 416 s.
7. Kotler F., Armstrong G., Sonders D., Vong V. Osnovy marketinga: Per. s angl. – 2-e evrop. izd. – K.; M.; SPb.: Izdat. dom. «Vilyams», 1998 – 105 s.
8. Richard Ott. Sozdavaya spros. Ehffektivnye sovety i rekomendatsii po marketingu vashih tovarov i uslug / Perevod s angl. – M.: Informacionno-Izdatel'skiy dom «Filinъ», 2003 – 320 s.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РАКЕТНО – КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Полежаева Н.В., старший преподаватель, Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева

Левко В.А., д.т.н., профессор, Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева

Зеленская Т.В., д.э.н., профессор, Агентство науки и инновационного развития Красноярского края

Лячин В.И., д.э.н., профессор, Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: Создание конкурентоспособной продукции на мировом рынке позволит России сохранить статус одного из лидеров в области производства изделий ракетно – космической техники. Для этого необходимо создавать не только качественно новые инновационные продукты, но и радикально перестроить системы организации управления развитием инновациями.

Реализуя стратегию, целью которой является конечный конкурентный продукт, предприятиям ракетно – космической промышленности необходима новая концепция инновационного развития, основанная на реально рассчитываемых экономических индикаторах ее инновационной деятельности. Основным индикатором инновационной деятельности предприятий ракетно – космической промышленности является уровень их инновационной активности. Таким образом, на передний план выступает задача комплексной оценки инновационной активности предприятий ракетно – космической промышленности с целью создания инструментов управления их инновационным развитием.

Ключевые слова: ракетно – космическая промышленность; инновационная деятельность; инновационная активность; стратегия инновационного развития предприятий ракетно – космической промышленности.

Abstract: Creation competitive production in the world market will allow Russia to keep the status one leaders in the field production products is rocket – the space equipment. For this purpose it is necessary to create not only qualitatively new innovative products, but also to considerably reconstruct the systems the organization management of development by innovations.

Realizing strategy which purpose is the final competitive product, to the enterprises it is rocket – the new concept innovative development based on really counted economic indicators her innovative activity is necessary for the space industry. The main indicator innovative activity the enterprises it is rocket – the space industry the level their innovative activity is. Thus on the foreground the problem complex assessment innovative activity the enterprises acts it is rocket – the space industry for the purpose creation instruments management their innovative development.

Keywords: it is rocket – the space industry; innovative activity; the strategy innovative development the enterprises it is rocket – the space industry.

Инновационная активность является одним из ключевых показателей инновационной деятельности, характеризующих потенциал модернизации инновационного развития экономики Российской Федерации. Навысшие значения индикатора инновационной активности характерны для высокотехнологических секторов экономики. Примером могут служить предприятия ракетно – космической промышленности (далее – РКП) РФ, их индекс инновационной активности достиг уровня 33,6% [9, с.10].

На сегодняшний день доля России на мировом рынке высокотехнологичной продукции составляет - 0,3 % в то время как доля США -32 %, Японии – 26% и Германии – 10%. На рынке ракетно – космической техники, в котором Россия традиционно занимала лидирующие позиции сегодня Россия занимает лишь 2%, для сравнения: США – 50%, страны ЕЭС – 25%, Канада и Япония по 3%[5, с. 23-34] .

«Стратегия развития космической деятельности России до 2030 года и на дальнейшую перспективу» ставит перед отраслью ряд важных задач, которые призваны обеспечить высокий уровень благосостояния населения и закрепления геополитической роли страны как одного из лидеров, определяющих мировую политику. Одним из приоритетных направлений достижения этих целей является развитие космической деятельности. Исходя из этого, целью «Стратегии» является обеспечение мирового уровня российской космонавтики и закрепление лидирующей роли России в области космической деятельности[10].

Рост конкуренции на мировых рынках, обусловленный в первую очередь активными действиями таких бурно развивающихся стран, как Китай и Индия, уже сейчас не дает России использовать преимущест-

во низких цен на космическую продукцию и услуги. Поэтому требуется пересмотр существующей стратегии развития РКП в направлении максимального использования передовых технологий, повышения инновационной активности и конкурентоспособности.

Инновационная активность предприятий является ключевой характеристикой их инновационного развития, показывающей готовность к обновлению основных элементов системы, а также восприимчивость ко всему новому.

Анализ экономической литературы позволяет сделать вывод, что проблема оценки инновационной активности предприятий РКП в условиях рыночных отношений изучена недостаточно. Высокий уровень развития их инновационного потенциала для производства инновационной продукции как военного, так и гражданского назначения определяет необходимость проведения теоретических исследований и разработки инструментов оценки инновационной активности предприятий РКП.

Ракетно-космическая промышленность (РКП) является одной из ведущих отраслей оборонно-промышленного комплекса (ОПК) и характеризуется высокой долей наукоемких высокотехнологичных производств, способных выпускать высокотехнологичную инновационную продукцию.

В рамках реформирования ракетно – космической промышленности в марте 2014 года на базе ОАО «Научно – исследовательского института приборостроения», была создана Объединенная ракетно-космическая корпорация (ОРКК): открытое акционерное общество со 100%-ным государственным участием. В ее состав вошли 10 интегрированных структур,

14 самостоятельных предприятий, а также их дочерние и зависимые общества[6].

Общая численность персонала предприятий ОРКК на конец 2016 года составила 196 тыс. человек; 49% персонала работает в трех крупнейших предприятиях РКП (Центр ин. Хруничева, «Корпорация МИТ», РКЦ «Прогресс»).

Приоритетные направления деятельности ОРКК: разработка, производство, испытания, поставка, модернизация и реализация ракетно-космической техники; сопровождение ее эксплуатации, гарантийное и сервисное обслуживание, ремонт[2].

Для проведения комплексной реформы ракетно-космической отрасли России в августе 2015 года была создана государственная корпорация РОСКОСМОС. Госкорпорация «Роскосмос» создана и действует в соответствии с положениями Федерального закона от 13 июля 2015 г. № 213-ФЗ «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос»[7].

Для стабильного экономического развития предприятий РКП необходимо разрабатывать и внедрять инновационные проекты. Эффективность их разработки и освоения в значительной степени определяется уровнем инновационной активности предприятий РКП. Отличительной особенностью такого развития является то, что повышение уровня инновационной активности создает дополнительные возможности по обеспечению устойчивого инновационного развития предприятий РКП. Рост роли оценки инновационной активности предприятий РКП в обеспечении экономической устойчивости предприятий РКП, потребовало проведения дополнительных исследований по уточнению содержания понятия «инновационная активность предприятия РКП», определению ее структурных составляющих, а так же выявлению и систематизации факторов, оказывающих влияние на инновационную активность предприятий РКП, с целью разработки системы показателей, позволяющей адекватно оценить инновационную активность, от которой зависит дальнейший выбор стратегии инновационного развития предприятий РКП.

На основании анализа деятельности и развития предприятий РКП выявлены особенности их инновационной деятельности:

- разнообразие и сложность технологических процессов при разработке и изготовлении ракетно-космической техники (Далее РКТ), уникальность производимой продукции;
- ключевая роль научно-исследовательских и конструкторских работ (Далее НИОКР) для создания новейших прорывных технологий;
- высокая доля затрат на НИОКР в общих затратах на проекты создания новых образцов РКТ;
- высокая длительность стадии НИОКР, разработки, производства и эксплуатации РКТ[3, с. 64-67];
- повышенный риск потери изделия, связанный со сложностью ввода в эксплуатацию и экстремальными условиями функционирования РКТ;
- большой объем и сложность испытаний и контрольных проверок при создании и производстве РКТ;
- зависимость предприятий ракетно-космической промышленности от сроков изготовления и реализации инновационных проектов;
- высокий уровень профессиональной подготовки сотрудников;
- возрастание роли диверсификации в обеспечении устойчивого экономического развития предприятий РКП и финансировании инноваций[4, с. 303-307].

Большинство отечественных ученых рассматривают инновационную активность промышленного предприятия как интенсивность его инновационной дея-

тельности[11]. В подходах современных ученых, таких как Ю. Токарев, А.А. Трифилова, С.В. Саванович, Р.А. Фатхутдинов определение понятия «инновационная активность предприятия» не учитывает отраслевую принадлежность предприятия.

Анализ существующих подходов к определению инновационной активности предприятия РКП, соответствующее специфике отрасли, может быть сформулировано следующим образом: инновационная активность предприятия РКП – это целенаправленная работа по созданию, производству и коммерциализации инноваций как военного, так и гражданского назначения. Уровень инновационной активности предприятий РКП определяется как интегральный показатель, включающий в себя оценку трех структурных составляющих инновационной деятельности предприятия РКП: ресурсную, затратную и результатную, базирующихся на расчете экономических индикаторов инновационной активности, сформулированных исходя из особенностей инновационной деятельности предприятий РКП, учитывающих сложность и многообразие технологических процессов, длительность циклов разработки, производства и эксплуатации КА и возможность диверсификации продукции предприятий РКП.

Данное определение содержит ряд важных уточнений. Во-первых, инновационная активность предприятий РКП рассматривается как интегральная величина, складывающаяся из последовательной оценки структурных элементов инновационной деятельности предприятия: ресурсной, затратной и результатной. Предполагается, что сформулированные структурные элементы затрагивают все стадии инновационной деятельности предприятия РКП: от формулирования идеи инновации, научно-исследовательскую и конструкторскую фазу, до изготовления и реализации РКТ.

Во-вторых, подчеркивается наличие у предприятия РКП высокого инновационного потенциала: производственно-технологического, финансового, кадрового, интеллектуального, позволяющего разрабатывать и внедрять продуктивные и технологические инновации.

Для осуществления эффективной инновационной деятельности предприятиям РКП необходимо иметь определенную инновационную инфраструктуру.

Под «инновационной инфраструктурой предприятия РКП», следует понимать совокупность подразделений предприятия, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности. Элементы инновационной инфраструктуры и их содержание представлены в Табл. 1.

На основании приведенных элементов инновационной инфраструктуры, и исходя из определения понятия «инновационная активность предприятия РКП» можно сформулировать следующие, взаимосвязанные друг с другом структурные элементы инновационной активности предприятия РКП. (Табл. 2).

Система оценки инновационной активности предприятий РКП должна основываться на определенных принципах. Рассмотрим основополагающие и специфические принципы оценки инновационной активности предприятий РКП. К их числу можно отнести:

- принцип наличия программ опережающего развития, направленных на наращивание инновационного потенциала предприятий РКП;
- принцип наличия и достаточности дополнительных источников финансирования. Данный принцип должен обеспечивать своевременное и достаточное финансирование научно-исследовательской деятельности, позволяющей создавать инновационные прорывные технологии;

Таблица 1 - Элементы инновационной инфраструктуры предприятий РКП

Элементы инновационной инфраструктуры предприятий РКП	Составляющие инфраструктуры
Производственно – технологические	Наличие собственного научно-исследовательского подразделения, конструкторского отдела, отдела по инновациям и развитию, отдела главного технолога, лаборатории контроля качества продукции, патентного отдела, отдела по развитию новой продукции, отдела маркетинга новой продукции
Кадровые	Наличие собственных или привлеченных кадров, имеющих специальное образование, ученые степени и звания, специалисты в области маркетинга
Финансовые	Собственные, грантовые, заемные
Материально-технические	Собственные производственные площади, исследовательское, экспериментальное и лабораторное оборудование, пилотные установки
Интеллектуальные	Изобретения, товарные знаки и знаки обслуживания, промышленные образцы, полезные модели, ноу-хау, инновационные программы и планы-проекты, как собственной разработки, так и привлеченные

Таблица 2 - Структурные элементы инновационной активности предприятия РКП

Инновационная активность предприятия РКП		
Ресурсный блок	Затратный блок	Результатный блок
Производственно – технологические ресурсы	Затраты на приобретение новых технологий и оборудования	Эффективность использования нового оборудования
Кадровые ресурсы	Затраты на обучение и повышение квалификации персонала	Эффективность обучения персонала
Финансовые ресурсы	Привлеченные инвестиции	Эффективность использования финансовых ресурсов
Интеллектуальные ресурсы	Затраты на разработку и приобретение интеллектуальной собственности	Эффективность интеллектуальной собственности
Маркетинговые ресурсы	Затраты на маркетинговые исследования	Эффективность маркетинговых исследований

– принцип взаимодействия предприятий ракетно-космической промышленности РФ с институтами развития. Предприятия ракетно-космической промышленности (РКП) сегодня осуществляют взаимодействие по вопросам инновационного развития с институтами развития – «Инновационным центром «Сколково», ОАО «РОСНАНО» и рядом других государственных институтов – по конкретным инновациям, представляющим интерес для РКП и разрабатываемым самими РКП. Взаимодействия осуществляются на основе соглашений о научно-техническом сотрудничестве, как правило, по общим вопросам организации инноваций (анализ технологического развития и распространение научно-технологических знаний; развития инфраструктуры перспективных исследований и разработок, создание системы информационного обеспечения и др.)[8];

– принцип зависимости деятельности предприятия РКП от государственного заказа, который распределяется на конкурсной основе (т. е. имеет вероятностный характер), а также имеет тенденцию к росту;

– принцип возрастания роли конверсии в обеспечении устойчивого развития предприятий РКП, финансировании инноваций и выход на рынок гражданской продукции;

– принцип интеграции предприятий РКП в мировую экономику;

– принцип конверсии продукции военного назначения принцип особенности инновационного цикла: создание космического аппарата включает-

ся в постоянном совершенствовании технологии производства;

– принцип уникальности производимой РКП;

– принцип экстремальных условий эксплуатации и повышенный риск потери изделия при функционировании РКП;

– принцип сложности технологического процесса разработки и изготовления РКП;

– принцип высокого уровня конкуренции на рынке гражданской продукции и альтернативность инновационного развития в рамках конверсии [1,с.162-165].

На основании выделенных принципов оценки и особенностей инновационной деятельности, присущей только предприятиям ракетно – космической промышленности разработана и обоснована система показателей оценки инновационной активности предприятий РКП, сгруппированная исходя из предложенных структурных элементов инновационной активности (Табл. 3).

Предложенная система показателей учитывает структурные компоненты инновационной активности и особенности инновационной деятельности предприятий РКП, что позволит провести комплексную оценку уровня инновационной активности предприятия РКП для дальнейшего управления его инновационным развитием.

Кроме того, предложенная система показателей может быть использована и при сравнении инновационной деятельности отечественных предприятий РКП с зарубежными предприятиями-конкурентами и мировыми лидерами.

Таблица 3– Система показателей оценки инновационной активности предприятия РКП

Структурные элементы инновационной активности предприятия РКП	Наименование показателей, характеризующих структурные элементы инновационной активности предприятия РКП		
	Ресурсный блок	Затратный блок	Результатный блок
Производственно – технологический блок	-доля оборудования не старше 10 лет; -уровень автоматизации производства, -удельный вес технологий и оборудования 3 и выше технологических укладов; -уровень использования информационных технологий в производстве и испытаниях; -доля высокотехнологичного оборудования с ЧПУ;	-объем затрат на технологические инновации; -доля затрат на перспективные разработки в общих затратах на исследования и разработки; -объем затрат на приобретение нового высокотехнологичного оборудования.	-количество внедренных передовых технологий за последние 5 лет; -количество реализованных проектов по созданию новых образцов РКТ; -количество созданных новых технологий;
Финансовый блок	доля затрат на перспективные разработки в общих затратах на исследования и разработки	-общие затраты на разработку нового образца РКТ;	-доля затрат на исследование и разработки в % к выручке от продажи продукции;
Кадровый блок	-численность персонала, занятого в НИОКР; -удельный вес работников, имеющих ученую степень кандидата и/или доктора наук в численности персонала, занятого в НИОКР.	-удельный вес работников, подготовленных в системе повышения квалификации.	-количество докторских и кандидатских диссертаций, защищенных сотрудниками предприятия за последние 5 лет.
Интеллектуальный блок	-удельный вес нематериальных активов в общей стоимости активов.	-затраты на исследования и разработки, выполненные собственными силами; -затраты на исследования и разработки, выполняемые сторонними организациями	-количество полученных патентов на разработки; - общее количество поддерживаемых патентов; - число патентов на изобретения, полученных за последние три года. -количество используемых патентов в производстве;
Маркетинговый блок	-уровень интеграционных функций: количество НИИ, вузов, участвующих в исследованиях и разработках; - количество созданных центров компетенций отраслевого уровня;		-внедрение современных стандартов корпоративного управления; -сертификация на соответствие международным стандартам качества; -количество инновационных разработок, технологий, переданных в гражданское производство.

Библиографический список

1. Беляков Г.Л., Ерыгина Л.В. Концепция реактивного инновационного развития предприятий ракетно-космической промышленности//Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. -2010.-№ 4
2. Годовой отчет государственной корпорации РОСКОСМОС за 2016 год <https://www.roskosmos.ru/22444/>(дата обращения: 09.12.2017).
3. Еренеева С.В Особенности инновационной деятельности наукоёмких предприятий // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. 2013. №1.
4. Золотарева Г.И., Грязнова О.А., Захарова С.В. Инновационное развитие предприятий РКП в условиях рынка // Вестник СибГАУ. 2009. № 2(23)
5. Иванова Н.В. Экономические проблемы управления высокорискованными инновационными проектами в наукоёмкой промышленности/ Н.В. Иванова, В.В. Ключков//Проблемы управления. -2010.-№2.
6. Официальный сайт Федерального космического агентства. [Электронный ресурс] -Режим доступа: <http://www.federalspace.ru/440/>(дата обращения: 09.12.2017).
7. Официальный сайт ОАО «ОРКК». URL: <http://www.rosorkk.ru/> (Дата обращения: 09.12.2017).
8. Предложение об организации принципов взаимодействия предприятий ракетно-космической промышленности РФ с институтами развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [719](http://doc.knigi-

</div>
<div data-bbox=)

- x.ru/22ekonomika/338174-1-predlozhenie-organizacii-principov-vzaimodeystviya-predpriyatij-raketno-kosmicheskoy-promyshlennosti-institutami-raz.php (дата обращения 17.12.2017)
9. Российский инновационный индекс/Под ред. Л.М. Гохберга. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011.
 10. Стратегия развития космической деятельности России до 2030 года и на дальнейшую перспективу. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/basesearch/Стратегия развития космической деятельности России до 2030 года и на дальнейшую перспективу>; (дата обращения: 22.12.2017).
 11. Трифилова А. А. Методология инновационного развития предприятия: дис. д-ра экон. наук: 08.00.05. - Москва: РГБ, 2007. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://diss.rsl.ru/diss/07/0306/070306023.pdf> (дата обращения 17.12.2017)

References

1. Belyakov G.P., Erygina L.V. *Konceptiya reaktivnogo razvitiya predpriyatij raketno-kosmicheskoy promyshlennosti*//Vestnik Sibirskogo gosudarstvennogo aehrokozmoshcheskogo universiteta Im. akademika M.F. Reshetneva. -2010.-№ 4
2. *Godovoy otchet gosudarstvennoy korporacii ROSKOSMOS za 2016 god* [https://www.roscosmos.ru/22444/\(data obrashcheniya: 09.12.2017\)](https://www.roscosmos.ru/22444/(data obrashcheniya: 09.12.2017)).
3. Eremeeva S.V. *Osobennosti innovacionnoj deyatel'nosti naukoemkih predpriyatij* // Nauchnye problemy transporta Sibiri i Dal'nego Vostoka. 2013. №1.
4. Zolotareva G.I., Gryaznova O.A., Zaharova S.V. *Innovacionnoe razvitie predpriyatij RKP v usloviyah rynka* // Vestnik SibGAU. 2009. № 2(23)
5. Ivanova N.V. *Ehkonomicheskiye problemy upravleniya vysokoriskovannymi innovacionnymi proektami v naukoemkoj promyshlennosti*/ N.V. Ivanova, V.V. Klochkov//Problemy upravleniya. -2010.-№2.
6. *Oficial'nyj sayt Federal'nogo kosmicheskogo agentstva*. [EHlektronnyj resurs] -Rezhim dostupa: [http://www.federalspace.ru/440/\(data obrashcheniya: 09.12.2017\)](http://www.federalspace.ru/440/(data obrashcheniya: 09.12.2017)).
7. *Oficial'nyj sayt OAO «ORKK»*. URL: <http://www.rosorkk.ru/> (Data obrashcheniya: 09.12.2017).
8. *Predlozhenie ob organizacii principov vzaimodeystviya predpriyatij raketno-kosmicheskoy promyshlennosti RF s institutami razvitiya* [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://doc.knigi-x.ru/22ekonomika/338174-1-predlozhenie-organizacii-principov-vzaimodeystviya-predpriyatij-raketno-kosmicheskoy-promyshlennosti-institutami-raz.php> (data obrashcheniya 17.12.2017)
9. *Rossijskij innovacionnyj indeks*/Pod red. L.M. Gohberga. – М.: Nacional'nyj issledovatel'skij universitet «Vysshaya shkola ehkonomiki», 2011.
10. *Strategiya razvitiya kosmicheskoy deyatel'nosti Rossii do 2030 goda i na dal'nejshuyu perspektivu*. [EHlektronnyj resurs] - Rezhim dostupa: <http://ivo.garant.ru/#/basesearch/Strategiya razvitiya kosmicheskoy deyatel'nosti Rossii do 2030 goda i na dal'nejshuyu perspektivu>; (data obrashcheniya: 22.12.2017).
11. *Trifilova A. A. Metodologiya innovacionnogo razvitiya predpriyatiya*: dis. d-ra ehkonom. nauk: 08.00.05. - Moskva: RGB, 2007. [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://diss.rsl.ru/diss/07/0306/070306023.pdf> (data obrashcheniya 17.12.2017)

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Рак А.В., Дальневосточный Федеральный университет
Фурманчук Д.А., Дальневосточный Федеральный университет

Аннотация: В данной статье рассматривается проблема проведения эффективной кадровой политики в коммерческом банке. Рассмотрены основные направления и характеристики, важные понятия, принципы, технологии организации эффективной кадровой политики в современном банке. Выявлены основные черты, которых должны придерживаться банки, осуществляя свою кадровую политику.

Ключевые слова: банк, конкурентоспособность, кадровая политика, кадры, персонал, мотивация.

Abstract: This article discusses the problem of effective personnel policy in the commercial bank. The main directions and characteristics, important concepts, principles, and technologies of efficient personnel policy in the modern Bank. The main features are revealed to be followed by banks through its personnel policies.

Keywords: Bank, competitiveness, personnel policy, personnel, staff motivation.

В настоящее время, во всех организациях, том числе и кредитных, где используется современный подход к управлению человеческими ресурсами, работники считаются самым дорогим ресурсом в компании, а развитие их потенциала является одной из наиболее важных целей, которую необходимо достичь для осуществления эффективного функционирования предприятия или фирмы в целом. Общая корпоративная стратегия и довольно большой объем инвестиций направлены именно на персонал, работающий на предприятии, один из главных факторов конкурентного преимущества.

Кадровая политика - это определенным образом разработанная и реализуемая официальная целевая система мер по работе с человеческими ресурсами, объединяющая различные формы деятельности, социально-экономической системы, своевременно обеспечивающая хозяйственный механизм трудовыми ресурсами требуемого качества и количества и мотиви-

рующая человеческие ресурсы на высокопроизводительный, эффективный труд, создавая необходимые условия для максимальной творческой самореализации и развития.

Данное определение содержит следующие важные аспекты:

- кадровая политика - это система целенаправленных действий, способствующая реализации стратегической цели социально-экономической системы;
- кадровая политика - это официальная система мер, т.е. все положения кадровой политики должны быть документально закреплены и соответствовать текущему законодательству;
- кадровая политика должна отвечать двум основным группам интересов: интересам работодателей и интересам работников, посредством четко определенных механизмов работы с кадрами [3].

Таблица 1 - Характеристики кадровой политики

Признаки характеристик	Характеристики кадровой политики
1	2
Уровень разработки и реализации кадровой политики	Государственная, региональная, Городская, предприятия (организации), подразделения
Направленность кадровой политики	Цели, направления и задачи кадровой политики (конкретизируются в зависимости от уровня, и практической значимости)
Период реализации кадровой политики	Долгосрочная, среднесрочная, краткосрочная, текущая.
Содержание мероприятий, задач кадровой политики	Организационные, экономические, финансовые, социальные, правовые, политические, демографические культурные
Степень реализации	Полностью, частично, в значительной мере
Отношение к внешней среде	Открытая, закрытая

Источник: [3]

Кадровая политика банка - это комплекс мероприятий, направленных на реализацию стратегии развития организации и работников организации как единого, органически существующего, целостного организма. В современных условиях для обеспечения эффективного развития банка процессы организации и управления персоналом должны быть гибкими, динамичными, конкурентоспособными, ориентированными как на клиентов, так и на все субъекты финансовой среды, отвечать требованиям и потребностям расширения спектра финансовых и прочих банковских услуг.

Так, по мнению Бизюковой И.В., «для того, чтобы кадровая политика соответствовала своему названию, она должна отвечать нескольким критериям [4]:

«1. Кадровая политика обязана быть сформулирована в письменном виде, быть понятной, охватывать все аспекты работы с персоналом;

2. Следует предусмотреть пути доведения утвержденной кадровой политики до всех сотрудников организации;

3. Кадровая политика должна согласовываться с политикой общества (государства);

4. Кадровая политика должна внутренне соответствовать официальным целям и общим задачам организации;

5. Различные специфические кадровые вопросы (укомплектование, подготовка кадров и др.) должны взаимодополняться;

6. Кадровая политика должна вырабатываться в результате обсуждений на различных уровнях консультаций по всей организации.»

В сложившихся условиях кадровая политика должна обладать следующими чертами [5]:

«1. Кадровая политика должна быть тесно увязана со стратегией развития банка. Она представляет собой кадровое обеспечение реализации этой стратегии. В последнее время в роли факторов роста эф-

эффективности и прибыльности банковского дела на первый план выходят развитие персонала, совершенствование организации труда, а не высокая маржа по кредитным операциям и высокие комиссионные по банковским операциям, как это было ранее.

2. Кадровая политика должна быть достаточно гибкой и динамичной, так как финансовая среда и рынок банковских услуг подвержены внезапным, трудно прогнозируемым изменениям, которые требуют быстрого реагирования на изменения среды и приспособление к меняющимся условиям.

3. Кадровая политика должна быть стабильной, поскольку именно со стабильностью связаны определенные ожидания персонала.

4. Кадровая политика должна быть экономически обоснованной, так как формирование структуры персонала банка связано с определенными затратами.

5. Кадровая политика должна обеспечивать индивидуальный подход к своим работникам, учитывать не только функциональные особенности работника, но и его социальные характеристики. Она должна быть нацелена на изучение обстановки в коллективах, на разработку предложений и рекомендаций по улучшению микропроцессов управления сотрудниками.»

Присходящие изменения, связанные с необратимостью экономических реформ, стремительным развитием рынка банковских услуг, обуславливают стратегию формирования и корректировки кадровой политики организаций банковской сферы.

Основными формами вознаграждения являются заработная плата и премия. Они должны соответствовать эффективности труда, которую в современных условиях измеряют ключевыми показателями эффективности (КПЭ), а также уровню принимаемых рисков. КПЭ позволяет измерять достижение поставленных целей путем использования мотивационных карт.

Мотивационная карта или соглашение о результатах между руководителем и работником - основной

документ, описывающий целевые показатели оценки деятельности сотрудника, его ключевые цели и задачи на соответствующий плановый период. Все показатели должны соответствовать системе SMART.

Величину риска R можно определить как произведение двух величин: последствия нежелательного события и вероятности наступления нежелательного события [3, с.18].

$$R = \sum_{i=1}^n P_i Y_i$$

где

R - уровень (величина) риска, выраженный практически через математическое ожидание ущерба;

P_i - вероятность реализации риска события i-го уровня опасности;

Y_i - потенциальные потери при реализации риска, поддающиеся количественной (денежной) оценке прямые и косвенные финансовые и/или репутационные потери). Которые понесет банк при i-ом событии.

В такой формулировке риск фактически определяется, как математическое ожидание ущерба, рассматриваемого в виде случайной величины (Y_i - ее возможные значения, P_i - соответствующие им вероятности)

Общей тенденцией для всех банков является понимание важности требований ЦБ РФ к материальной мотивации работников, принимающих основные риски кредитной организации, и сбалансированный подход к соблюдению интересов банка при реализации требований регулятора. Изменение банками системы оплаты труда в соответствии с требованиями Инструкции еще не завершено.

В соответствии с Инструкцией совокупное вознаграждение членов исполнительных органов и иных работников, принимающих риски, должно представлять собой сочетание фиксированной и нефиксированной частей в определенном соотношении (рис. 1).



Источник: [8]

Рисунок 1 - Фиксированная и нефиксированная части оплаты работников

Наиболее популярными показателями для определения размера переменного вознаграждения работников, влияющих на финансовое положение банка, являются рентабельность собственного капитала (ROE) и соотношение административных расходов и операционной прибыли (CAR), что соответствует передовому опыту финансовой индустрии (рис. 2).

Указанные мероприятия позволят обеспечивать соответствие системы материальной мотивации персонала уровню доходности и принимаемых кредитной организацией рисков, а также создадут систему долгосрочной мотивации, направленную на рост стоимости банка.

Управление эффективностью любого предприятия или его подразделения - это набор управленческих

процессов, которые позволяют бизнесу определить стратегические цели, а затем оценивать и управлять

деятельностью по достижению данных целей, оптимально используя имеющиеся ресурсы.



Источник: [41, с. 84]

Рисунок 2 - Показатели, используемые для определения размера переменной части вознаграждения работников, принимающих риски

Существуют различные предпосылки для поиска и применения наиболее подходящих методов оценки эффективности деятельности банка и его подразделений. Управление финансовой системой банков требует применения таких методов, которые позволяют финансовым институтам своевременно определить управленческие проблемы, так чтобы меры по их решению были актуальными. С точки зрения отдельного банка, его интерес в эффективной работе структурных подразделений (отделений или дополнительных офисов) обусловлен возможностью быть конкурентоспособным на рынке кредитно-финансовых учреждений. Для этого необходимо определить причины эффективности собственной деятельности либо отсутствия таковой.

Оценка эффективности деятельности банков традиционно базируется на анализе финансовых и нефинансовых показателей. Однако независимо от того, какое количество показателей используется, единой модели, которая могла бы в полной мере удовлетворить потребности анализа и оценки банковской деятельности, не существует. По этой причине анализ финансовых коэффициентов, наиболее интересных для акционеров и собственников банковского бизнеса, дополняется различными качественными оценками, учитывающими такие показатели, как управление качеством, структура капитала, конкурентоспособность и пр.

Растущий уровень конкуренции в банковском секторе, внедрение новых технологий, распространение новых финансовых продуктов и услуг, а также растущие потребности в квалифицированном персонале и руководящем составе подвергли банковские учреждения, и в частности отделения банков, весьма требовательному процессу эволюции в целях достижения конкурентных преимуществ.

Оценка эффективности банка, таким образом, имеет решающее значение для:

- определения средней производительности банка;
- выявления новых возможностей для бизнеса в целом;
- определения рекомендаций по реализации практических решений;
- адаптации поведения в связи с более высокой чувствительностью филиалов к демографическим, региональным и экономическим изменениям.

В дополнение к этому важно подчеркнуть, что либерализация банковской деятельности, снижающиеся коэффициенты посредничества, растущий уровень конкуренции, а также плодотворные контакты с клиентами филиалов банка оказались важным средством повышения эффективности финансовых рынков. Критерий эффективности деятельности банка является фундаментальным не только потому, что он поддерживает процесс принятия решений, но и потому, что он может способствовать улучшению общих финансовых результатов бизнеса.

Интерес банков в эффективной работе структурных подразделений обусловлен возможностью быть конкурентоспособным на рынке.

В настоящее время многие системы оценки результатов деятельности банков не соответствуют современным требованиям бизнеса. Связано это с тем, что для традиционного подхода к оценке деятельности банков характерен выбор только финансовых показателей, а чаще всего в качестве такого показателя выступает чистая прибыль, определяемая руководителем банка в управленческой отчетности. Этот подход не учитывает того, что увеличение размеров прибыли может быть связано с повышенными рисками или объясняется инфляцией.

Для реальной оценки эффективности работы нужна система показателей, базирующаяся как на финансовой, так и на нефинансовой информации, которая учитывает изменения во внешней среде.

Для решения данной задачи можно воспользоваться разработанной профессорами Д. Нортоном и Р. Капланом концепцией сбалансированной системы показателей - Balanced Scorecard (BSC), впервые опубликованной в статье Measures That Drive Performance («Показатели, управляющие производительностью») в журнале Harvard Business Review. Концепция позволяет создавать стратегию управления предприятием на основе измерения и оценки ключевых показателей, учитывающих все существенные аспекты деятельности (финансовые, производственные, маркетинговые и т.д.) [16, с. 10].

Основная идея BSC состоит в том, чтобы сбалансировать систему показателей в виде четырех перспектив:

- финансовое направление - традиционные финансовые показатели;

- потребительское (клиентское) направление - внешнее окружение, отношения с клиентами;
- направление внутренних бизнес-процессов - внутренние процессы, такие как разработка, подготовка продуктов и услуг, снабжение ресурсами и т.д.;
- направление обучения и роста - способность предприятия к обучению и росту.

С помощью данных перспектив руководители банков могут ответить на четыре основных вопроса:

- каким банк представляется своим акционерам и топ-менеджерам?
- каким банк представляется своим клиентам?
- какие бизнес-процессы банк должен улучшить, от каких отказаться, на каких сосредоточиться?
- может ли банк продолжать свое развитие, повышать эффективность и увеличивать свою стоимость?

Формирование BSC для банка начинается с определения его стратегических целей, то есть долгосрочных результатов и последствий, желательных для того, чтобы банк как бизнес в целом мог укрепить свое положение и успешно конкурировать на рынке. Для определения стратегических целей необходимо разложить их по направлениям в рамках четырех основных перспектив:

1. Финансовое направление.
2. Потребительское (клиентское) направление.
3. Направление внутренних бизнес- процессов.

4. Направление обучения и роста.

Мы привели только наиболее очевидные цели, к которым могут стремиться предприятия кредитно-финансовой отрасли и их подразделения. Таких стратегических целей может быть бесконечное множество, и определяются они высшим руководящим составом компании.

Таким образом, понятие оценки эффективности деятельности банка многопланово, а в качестве показателей эффективности банка можно рассматривать такие критерии, как финансовые результаты деятельности, результативность, а также всю совокупность характеристик финансового состояния, которые были достигнуты банком. Поэтому эффективность деятельности банка - это не только финансовые результаты его деятельности, но и система управления, построенная на формировании стратегии деятельности всего банка и контроле ее реализации.

Проведенный анализ позволяет определить стратегические цели банка, выработать показатели и их значения, по которым проводится оценка достижения поставленных целей и соответственно оценка эффективности деятельности, а также инициатив, применяемых для достижения определенных показателей. Таким образом, BSC - это не только разработка стратегии и оценка результатов, это еще и разработка и планирование задач для достижения поставленных целей.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
2. Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И (ред. от 16.02.2015) «Об обязательных нормативах банков».
3. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф. - М.: Экономика, 2013. - 243 с.
4. Алавердов, А.Р. Управление персоналом/ А.Р. Алавердов, Е.О. Куроедов, О.В. Нестерова - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 192с.
5. Виханский, О.С. Менеджмент/О.С. Виханский, А.И. Наумов. - М.: Высш. школа, 2014. - 190с.
6. Евллова, Е.В. К вопросу о материальной и нематериальной мотивации [Текст] // Перспективы науки и образования. 2013. № 2. С. 104-108.
7. Кабушкин, Н.И. Основы менеджмента [Текст] / Н.И. Кабушкин. - М.: Академия, 2014. - 208 с.
8. Терехина, И.Е. Согласование кадровой политики со стратегией организации /И.Е. Терехина// Студенческие научные исследования, 2014. -№ 2.

References

1. Federal'nyj zakon ot 10.07.2002 № 86-FZ (red. ot 29.12.2014) «O Central'nom banke Rossijskoj Federacii (Banke Rossii)».
2. Instrukciya Banka Rossii ot 03.12.2012 № 139-I (red. ot 16.02.2015) «Ob obyazatel'nyh normativah bankov».
3. Ansoff, I. Strategicheskoe upravlenie [Tekst] / I. Ansoff. - M.: Ekonomika, 2013. - 243 s.
4. Alavardov, A.R. Upravlenie personalom/ A.R. Alavardov, E.O. Kuroedov, O.V. Nesterova - M.: MFPU Sinergiya, 2013. - 192s.
5. Vihanskij, O.S. Menedzhment/O.S. Vihanskij, A.I. Naumov. - M.: Vyssh. shkola, 2014. - 190s.
6. Evplova, E.V. K voprosu o material'noj i nematerial'noj motivacii [Tekst] // Per-spektivy nauki i obrazovaniya. 2013. № 2. S. 104-108.
7. Kabushkin, N.I. Osnovy menedzhmenta [Tekst] / N.I. Kabushkin. - M.: Akademiya, 2014. - 208 s.
8. Terekhina, I.E. Soglasovanie kadrovaj politiki so strategiej organizacii /I.E. Terekhina// Studencheskie nauchnye issledovaniya, 2014. -№ 2.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КООПЕРАТИВАМИ В АПК

Резник Г.А., д.э.н., профессор, Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Молькин А.Н., аспирант, Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Аннотация: В статье описываются элементы системы управления кооперацией в АПК, исследуются уровни агропромышленной кооперации выделяются особенности управления кооперативами в агропромышленном комплексе. **Ключевые слова:** управление, сельскохозяйственный кооператив, агропромышленный комплекс, система, уровни, модели.

Abstract: this article describes the elements of the system of management of the cooperation in agriculture, examines the levels of agricultural cooperation and on the basis of the study are highlighted features of management of the cooperatives in the agricultural sector.

Keywords: management, agricultural cooperative, agriculture, system, levels, models.

Исследование системы управления кооперативами в АПК следует начать с определения объекта и субъекта управления. Сравнительный анализ литературных источников позволил выделить два объекта управления в указанной системе. В ряде работ рассматривается управление отдельным кооперативом, то есть управление агропромышленным кооперативом предполагает, что его объектом выступает отдельный кооператив с имеющимися членами и связями между ними. В этом случае в качестве субъекта управления выступают «общее собрание членов кооператива (собрание уполномоченных), правление кооператива и (или) председатель кооператива» и в ряде случаев наблюдательный совет кооператива. Указанная структура управления кооперативом определена в Федеральном законе от 08.12.1995 N 193-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О сельскохозяйственной кооперации».

В других работах в качестве субъекта управления системой кооперативов выступает государство, в виде министерств и ведомств, а так же территориальных органов управления. А объектом управления в этом случае является вся система агропромышленной кооперации. Рассматривая кооперацию в этом ключе с позиции систем, необходимо понимать, что система – совокупность взаимосвязанных элементов, определяющих целостность образования благодаря тому, что его свойства не сводятся к свойству составляющих его элементов. Главными чертами системы являются: наличие разнообразных элементов, среди которых обязательно есть системообразующий, связи и взаимодействия элементов, целостность их совокупности (внешняя и внутренняя среда), сочетание и соответствие свойств элементов, и их совокупности в целом [Коротков Э.М., 2015].

В системе сельскохозяйственной кооперации следует разделять кооперативы первого, второго и третьего уровня. В ряде работ эти уровни соответственно именуются районными, региональными и федеральными.

В настоящее время система сельскохозяйственной кооперации в основном охватывает сельскохозяйственное производство на небольших территориях в пределах одного села, поселка городского типа, деревни, района области либо группы таких объектов. Такие сельскохозяйственные кооперативы следует отнести к кооперативам первого (районного) уровня.

Основными функциями кооператива первого уровня являются:

- помощь в переработке сельскохозяйственной продукции;
- организация предпродажной подготовки сельскохозяйственной продукции (хранение, сортировка, сушка, мойка, расфасовка, упаковка и транспортировка);
- консультационная поддержка членов кооператива;

- начисление паевых выплат участникам;
- помощь членам кооператива в организации сбыта (заключение договоров, поиск покупателей);
- осуществление маркетинговой поддержки (изучение рынка сбыта, рекламная поддержка);
- кредитование членов кооператива;
- страхование деятельности членов профсоюза.

В соответствии с действующим законодательством два и более потребительских кооператива могут образовывать потребительские кооперативы последующих уровней или ассоциации кооперативов. Они осуществляют экономическую деятельность, являющуюся продолжением деятельности кооперативов первого уровня, расширяя при этом сферы своего влияния, территориальный охват воздействия. Вступление в кооператив второго уровня позволяет улучшить показатели деятельности кооперативов первого уровня за счет совместного использования доступных ресурсов, как финансовых, так материально-технических. Кроме того, кооперативы второго уровня облегчают взаимодействие с банками, страховыми компаниями, государственными учреждениями, учебными заведениями и другими институтами, обеспечивающими поддержку данной системы [Палаткин И.В., 2009].

Ряд авторов выделяет следующие отличия и особенности кооперативов второго уровня [Середкин А.Н., Виноградов Г.Л., 2012]:

- члены кооператива – кооперативы первого уровня;
- областной уровень – это уровень взаимодействия с региональной властью;
- оказание услуг территориально удаленным (в мерках села, деревни, города) кооперативам;
- некоммерческий характер деятельности (как и у потребительских кооперативов первого уровня).

Основные функции кооператива второго уровня:

- помощь в осуществлении бухгалтерского учета, например в виде бухгалтерского аутсорсинга;
- содействие в производственном менеджменте (составление производственных планов, оптимизация производственных циклов и т.д.);
- разработка бизнес-планов и финансовых планов;
- кредитование членов кооператива;
- участие в разработке и продвижение товарных марок продукции;
- осуществление коммуникаций с органами региональной власти и центрами поддержки развития коопераций и т.д.
- информационное обеспечение членов кооператива (проведение мероприятий, семинаров, курсов по основным направлениям деятельности сельскохозяйственных кооперативов, проведение консультаций, создание информационных систем и порталов).
- организация повышения квалификации работников кооператива первого уровня;

- содействие обмену опыта между участниками кооперативов на совместных мероприятиях;
- помощь во внедрении современных технологий и оборудования в процессе деятельности сельхозкооперативов.

Развитие системы сельскохозяйственной кооперации предусматривает формирование также сельскохозяйственных потребительских кооперативов 3-го уровня (федеральный уровень) и международных сельскохозяйственных потребительских кооперативов. В кооперативы 3-го уровня могут входить региональные кооперативы (2-го уровня), что позволит централизовать управление кооперацией на уровне государства. Сельскохозяйственный кооператив 3-го уровня – это группа кооперативов 2-го уровня, решивших вести совместную деятельность с целью обеспечения своих членов ус лугами, необходимыми им для успешной работы. Любой кооператив 2-го уровня может вступить в кооператив 3-го уровня.

К целям создания кооператива третьего уровня можно отнести:

- взаимодействие с министерством сельского хозяйства РФ;
- консультационная работа с кооперативами второго уровня;
- координация деятельности сельских кредитных кооперативов;
- привлечение инвестиций и технической помощи российских и международных финансовых организаций для развития сельской кредитной кооперации, содействие в реализации международных проектов по кредитной кооперации в России;
- обучение и подготовка кадров для сельской кредитной кооперации;
- проведение научно-практических конференций по проблемам сельской кооперации.

Полагаем, что сельскохозяйственные производственные кооперативы и сельскохозяйственные потребительские кооперативы не являются равноценной формой организации кооперации в сельском хозяйстве. Так как производственный кооператив является,

по сути, коммерческой организацией, а потребительский кооператив – некоммерческой. То есть они отличаются по цели создания. Любая коммерческая организация в своей деятельности при любых условиях будет стремиться к увеличению прибыли на используемый капитал, социальные цели занимают второстепенные роли, либо полностью отсутствуют. В потребительском кооперативе доход, полученный от ведения предпринимательской деятельности, не распределяется между его участниками, а направляется для выполнения общих целей кооператива. Здесь прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим сельскохозяйственное предприятие от угрозы банкротства [Костина Т.И. 2003].

Прибыль сельскохозяйственного потребительского кооператива распределяется: на погашение просроченных долгов; в резервный фонд и предусмотренные уставом кооператива иные неделимые фонды; на выплату причитающихся по дополнительным паявым взносам членов и паявым взносам ассоциированных членов кооператива дивидендов и премирование членов кооператива и его работников, общая сумма которых не должна превышать 30% от прибыли кооператива, подлежащей распределению; на кооперативные выплаты.

Данное разделение кооперативов находит отражение в законах и нормативных актах. Ключевыми для государства являются сельскохозяйственные потребительские кооперативы, именно на них ориентирована грантовая поддержка сельскохозяйственной кооперации в РФ.

При этом сельскохозяйственные производственные кооперативы являются формой организации сельскохозяйственной деятельности по форме близкой к юридическим лицам. Полагаем, что сельскохозяйственные производственные кооперативы могут быть отнесены к кооперативам нулевого уровня. Уровни сельскохозяйственной кооперации и виды кооперативов различных уровней в РФ представлены на рисунке 1.2.1.



Рисунок 1.2.1. - Уровни сельскохозяйственной кооперации в РФ

То есть, агропромышленная кооперация в России существует на четырех уровнях. На нулевом уровне она предполагает объединение физических лиц с целью создания коммерческого предприятия в форме артелей, колхозов, производственных кооперативов и других юридических форм.

Следующий уровень – формирование потребительских кооперативов, при этом несколько кооперативов нулевого уровня объединяются в некоммерческую организацию с целью облегчения сбыта, переработки или снабжения деятельности кооперативов нулевого уровня. Кооперация второго уровня предполагает объединение кооперативов первого уровня с целью снижения рисков ведения деятельности; кооперативы второго уровня организуются в форме кредитных или страховых кооперативов.

Важным элементом системы кооперативов АПК являются ревизионные союзы. Согласно Федеральному закону №193-ФЗ все сельскохозяйственные кооперативы должны вступить в некоммерческие организации – Ревизионные союзы сельскохозяйственных кооперативов. Ревизионный союз сельскохозяйственных кооперативов – союз сельскохозяйственных кооперативов, осуществляющий ревизию финансово-хозяйственной деятельности входящих в него кооперативов, союзов кооперативов, координацию этой деятельности, представление и защиту имущественных интересов кооперативов, оказание членам ревизионного союза сопутствующих ревизионных услуг. Согласно закону РФ «О сельскохозяйственной кооперации» (п.3 ст. 31) сельскохозяйственные кооперативы, не вступившие в ревизионные союзы, подлежат ликвидации. В настоящее время в Российской Федерации организованы более ста ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов, членами которых являются несколько тысяч сельскохозяйственных кооперативов страны.

Ревизионный союз сельскохозяйственных кооперативов, осуществляет ревизию финансово-хозяйственной деятельности входящих в него кооперативов, союзов кооперативов, координацию этой деятельности, представление и защиту имущественных интересов кооперативов, оказание членам ревизионного союза сопутствующих ревизионных услуг, а также иные предусмотренные действующим законодательством функции. Ревизионный союз осуществляет ревизию на предмет оценки достоверности их бухгалтерской отчетности, соответствия порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации, соблюдения ими законодательства Российской Федерации и положений устава кооператива, соблюдения принципов создания и деятельности кооперативов, на предмет выявления нарушений, ведущих к ухудшению результатов финансово-хозяйственной деятельности или несостоятельности (банкротству) кооператива, фактов ущемления интересов членов кооператива, союза кооперативов, а также выдает предписания об устранении выявленных нарушений и недостатков и осуществляет контроль за их исполнением.

Наряду с этим, ревизионный союз вправе оказывать своим членам следующие сопутствующие ревизионные услуги:

- постановка, восстановление и ведение бухгалтерского учета;
- консультирование по управленческим, экономическим, налоговым, бухгалтерским и финансовым вопросам;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности кооператива, оценка стоимости имущества, оценка предприятий как имущественных комплексов и предпринимательских рисков, проведение маркетинговых исследований;

- консультирование по правовым вопросам, а также представительство в судебных и налоговых органах по таможенным и налоговым спорам;

- ведение реестра членов кооператива и ассоциированных членов кооператива;

- информационные и иные связанные с ревизионной деятельностью и способствующие улучшению результатов финансово-хозяйственной деятельности кооперативов [Палаткин И.В., 2008].

В свою очередь ревизионные союзы входят в две саморегулируемые организации (СРО) ревизионных союзов – «Агроконтроль» и «Чаянов», зарегистрированных Министерством Сельского хозяйства РФ в государственном реестре СРО ревизионных союзов.

По данным 2017 года Российская саморегулируемая организация ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов союз «Агроконтроль» консолидирует 45 ревизионных союзов. Основным органом его управления помимо президента является Наблюдательный совет СРО «Агроконтроль». Наблюдательный совет является постоянно действующим коллегиальным органом управления Союза и состоит не менее чем из одиннадцати человек, избираемых Общим собранием членов Союза сроком на три года. Членами Наблюдательного совета могут быть члены наблюдательных советов ревизионных союзов, руководители членов Союза.

Саморегулируемая организация ревизионных союзов сельхоз кооперативов «Чаянов» объединяет 232 ревизионных союза России. Органами управления СРО Россия «Чаянов» являются: общее собрание представителей ее членов; наблюдательный совет; президент; контрольно-ревизионный отдел, а так же специальный орган управления – научно-методический совет.

Система сельскохозяйственной потребительской кооперации рассматривается как открытая, сложная система с иерархичной структурой, состоящей из совокупности взаимодействующих подсистем и отдельных элементов. В нее входят сельхозтоваропроизводители, предприятия переработки сельхозпродукции, сельскохозяйственные потребительские кооперативы различных видов и уровней, ассоциации потребительских кооперативов и их союзы, а также другие организации, имеющие отношение к производству, переработке и реализации сельхозпродукции и услуг.

Наиболее полно, на наш взгляд, социально-экономическую сущность сельскохозяйственной кооперации определил академик А.А. Никонов: «...кооперация не партия, не профсоюз, не революционная организация. В основе кооперации – эволюционная тактика и идеология, это неразрушительная, а созидательная сила. Сфера ее деятельности – экономика. Она объединяет людей труда, физического и умственного, включая и сельскохозяйственную практику. Кооперативное движение – движение социальное, защитное» [Никонов, А.А. 1996].

Кооперация решает важные социальные задачи, которые направлены на ликвидацию социальной изоляции партнеров (объединяет, прежде всего, людей труда, а не капиталы), обеспечение соединения в одном лице собственника, труженика и управляющего, демократичности внутренней организации и принятие решений большинством голосов общим собранием по принципу «один член – один голос». Кооперация обеспечивает социальную защиту (выделяет членам кооператива кредиты и пособия), формирует новые рабочие места, создает социальную инфраструктуру (жилые помещения, детские дошкольные учреждения и другие объекты социального назначения). При этом кооперация обуславливает мотивацию членов кооператива и создает предпосылки для повышения экономической эффективности.

В связи с этим полагаем, что эффективность деятельности кооперации должна иметь несколько кри-

териев оценки. Поскольку субъектами кооперации являются граждане, владеющие собственностью и объединяющиеся с целью удовлетворения своих материальных и социальных потребностей, то кооперация, выполняя экономическую функцию, параллельно решает социальные задачи. В силу этого другим важным критерием оценки кооперации служит социальная эффективность, то есть способность кооперации удовлетворять насущные социальные потребности своих членов [Глебов И.П., 2001].

Процесс управления агропромышленным комплексом аккумулирует в себе особенности сельскохозяйственного производства и особенности управления сложными иерархическими структурами. Современные исследователи по-разному оценивают особенности сельскохозяйственных кооперативов. Так, по мнению В.А. Богдановского, характерной чертой современных сельскохозяйственных кооперативов является присущая им широкая мотивационная сфера трудовой деятельности, в основе которой лежат особенности социально-экономического и правового статуса их членов. Последние сочетают в себе несколько ролей и функций. Им принадлежат средства производства и готовая продукция, и они участвуют в управлении и являются непосредственными исполнителями принятых ими решений.

Полагаем, что можно выделить следующие особенности управления кооперативом в АПК.

Во-первых, сложность структуры системы управления сельскохозяйственной кооперации. Разработанная схема системы кооперации сельхозпроизводителей в РФ позволяет говорить о многоуровневом управлении, который влечет в ряде случаев пересечение их функций. Так, например, консультационно-методическая поддержка кооперативов осуществляется на всех уровнях кооперации.

Во-вторых, наличие нескольких субъектов управляющего воздействия. Необходимо понимать, что управление сельскохозяйственной кооперацией пред-

полагает формирование кооперативов на всех уровнях, то есть необходимо воздействовать как на физические лица, занимающиеся производством сельхозпродукции, так и на некоммерческие объединения потребительских кооперативов.

В-третьих, несогласованность целей субъектов кооператива. Сложность управления кооперативом со стороны государства состоит в необходимости стимулирования кооперации, при этом заинтересованность отдельных участников кооперации различается, а соответственно должны различаться и инструменты воздействия. Так, кооперативы нулевого уровня нацелены на получение финансовой поддержки, тогда как кооперативы третьего уровня создаются с целью улучшения диалога между властью и сельскохозяйственными кооперативами.

В-четвертых, сезонность производства находит отражение в периодичности управляющего воздействия. В период активной работы сельскохозяйственные производители и кооперативы не могут в полной мере реагировать на осуществляемую государством поддержку;

В-пятых, высокий уровень рисков, связанный с воздействием множества факторов, характерных для сельскохозяйственной отрасли, заставляет представителей отрасли быть осторожными в принятии решений. В том числе, решений касающихся вступления в кооператив;

В-шестых, сельскохозяйственный потребительские кооперативы, являясь по сути некоммерческими организациями отличаются высокой степенью зависимости от поддержки территориальных властей.

В-седьмых, в ряде случаев имеет место низкий уровень осведомленности о роли и задачах кооперативов, что снижает готовность людей к объединению.

Использование в процессе управления кооперацией выше перечисленных особенностей позволит повысить эффективность деятельности кооперативов в АПК.

Библиографический список

1. Ведомственная целевая программа «О развитии сельскохозяйственной кооперации на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года»
2. Кулешова В.П., Путьгинская Ю.В., Нигматуллина Г.Р., Гурьянова М.С. Особенности применения стоимостного подхода в управлении производственным кооперативом// Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 6 (31). – С. 34.
3. Коротков, Э. М. Исследование систем управления : учебник и практикум для академического бакалавриата / Э. М. Коротков. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 226 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс
4. Коробкова Н.А. Институциональная среда региона как инструмент маркетинга территории //Экономика и менеджмент систем управления. 2015. Т. 16. № 2. С. 46-53.
5. Костина, Т.И. Формирование доходов сельскохозяйственных предприятий на примере Ульяновской области: дис. ... канд.экон.наук: 08.00.05 / Т.И. Костина. – Москва, 2003. – 193 с.
6. Никонов, А.А. Кооперативному движению новое дыхание // АПК: экономика, управление. 1996.- № 4.- С.70-73
7. Нестерова Н.В. Правление и председатель как органы управления производственным кооперативом// Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. –2014.– Т. 4.–№ 8.– С. 90-94.
8. Развитие системы сельскохозяйственной потребительской кооперации как региональный антикризисный проект сокращения безработицы и поддержки малого предпринимательства сельских территорий /монография под общей редакцией И.В.Палаткина. – Пенза, - 2009.
9. Резник Г.А., Молькин А.Н., Тенденции в системе управления агропромышленным комплексом пензенской области// Менеджмент в России и за рубежом. -2016., №5 С.60-64.
10. Резник Г.А., Коробкова Н.А. Подходы к классификации потребителей в маркетинге территории// В сборнике: Проблемы социально-экономической устойчивости региона сборник статей XIII Международной научно-практической конференции. Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Кафедра маркетинга и экономической науки, Университет Додоми (Танзания), Межотраслевой научно-информационный центр ; Научный редактор Г.А. Резник. 2016. С. 87-92.
11. Серёдкин А.Н., Виноградова Г.Л. Моделирование показателей эффективности управления системой сельскохозяйственных потребительских кооперативов различных уровней// Инженерный вестник Дона. 2012. Т. 20. № 2. С. 238-241 – с. 238.
12. Самсонова И.В. Регулирование развития сельскохозяйственной кредитной кооперации в России . автореф. дис....д-тор.экон.наук: 08.00.05/ Самсонова Ирина Валентиновна. – М.: – 2012. – 44 с. – с.24
13. Формирование региональной системы потребительской кооперации и её государственная поддержка в условиях реализации государственных и муниципальных программ /под общей редакцией И.В.Палаткина. Пенза, 2008. – 185 с.

14. Чернобай Н.Б. Моделирование управления производством в сельскохозяйственных кооперативах региона. // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2015.–№ 22. – С. 27-30.

References

1. Vedomstvennaya celevaya programma «O razvitii sel'skohozyajstvennoj kooperacii na 2014 – 2017 gody i na period do 2020 goda»
2. Kulshova V.P., Putyatinskaya YU.V., Nigmatullina G.R., Gur'yanova M.S. Osobennosti primeneniya stolimostnogo podhoda v upravlenii proizvodstvennym kooperativom// Internet-zhurnal Naukovedenie.– 2015. –Т. 7.–№ 6 (31).– С. 54.
3. Korobkov, E.H. M. Issledovanie sistem upravleniya : uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata / E.H. M. Korobkov. — 3-e izd., pererab. i dop. — M. : Izdatel'stvo Yurajt, 2015. — 226 s. — Seriya : Bakalavr. Akademicheskij kurs
4. Korobkova N.A. Institucional'naya sreda regiona kak instrument marketinga territorii //EHkonomika i menedzhment sistem upravleniya. 2015. T. 16. № 2. S. 40-53.
5. Kostina, T.I. Formirovanie dohodov sel'skohozyajstvennyh predpriyatij na primere Ul'yanovskoj oblasti: dis. ... kand.ehkon.nauk: 08.00.05 / T.I. Kostina.– Moskva, 2003. – 193 s.
6. Nikonov, A.A. Kooperativnomu dvizheniyu novoe dyhanie // APK: ehkonomika, upravlenie. 1996.- № 4.-S.70-73
7. Nesterova N.V. Pravlennie i predsedatel' kak organy upravleniya proizvodstvennym kooperativom// Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya v sovremennom mire. –2014.– Т. 4.–№ 8.– С. 90-94.
8. Razvitie sistemy sel'skohozyajstvennoj potrebitel'skoj kooperacii kak regional'nyj antikrizisnyj proekt sokrashcheniya bezraboticy i podderzhki malogo predprinimatel'stva sel'skih territorij /monografiya pod obshchej redakciej I.V.Palatkina. - Penza,- 2009.
9. Reznik G.A., Mo'kin A.N., Tendencii v sisteme upravleniya agropromyshlennym kompleksom penzenskoj oblasti// Menedzhment v Rossii i za rubezhom. -2016., №5 S.60-64.
10. Reznik G.A., Korobkova N.A. Podhody k klassifikacii potrebitelej v marketinge territorii// V sbornike: Problemy social'no-ehkonomicheskoy ustojchivosti regiona sbornik statej VIII Mehdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Penzenskij gosudarstvennyj universitet arhitektury i stroitel'stva, Kafedra marketinga i ehkonomicheskoy nauki, Universitet Dodomy (Tanzaniya), Mezhotraslevoj nauchno-informacionnyj centr ; Nauchnyj redaktor G.A. Reznik. 2016. S. 87-92.
11. Seryodkin A.N., Vinogradova G.L. Modelirovanie pokazatelej ehffektivnosti upravleniya sistemoy sel'skohozyajstvennyh potrebitel'skih kooperativov razlichnyh urovnej// Inzhenernyj vestnik Dona. 2012. T. 20. № 2. S. 238-241 – s. 238.
12. Samsovnova I.V. Regulirovanie razvitiya sel'skohozyajstvennoj kreditnoj kooperacii v Rossii . avtoref. diss....dكتور.ehkon.nauk: 08.00.05/ Samsonova Irina Valentinovna. – M.: – 2012. – 44 s. – s.24
13. Formirovanie regional'noj sistemy potrebitel'skoj kooperacii i eyo gosudarstvennaya podderzhka v usloviyah realizacii gosudarstvennyh i municipal'nyh programm /pod obshchej redakciej I.V.Palatkina. Penza, 2008. – 185 s.
14. Чернобай Н.Б. Моделирование управления производством в сельскохозяйственных кооперативах региона. //EHkonomika i upravlenie v XXI веке: tendenci razvitiya. – 2015.–№ 22. – С. 27-30.

К ВОПРОСУ О СТРУКТУРЕ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Рукина А.Ф., Сочинский государственный университет

Анисимова Н.Н., к.э.н., доцент, Сочинский государственный университет

Аннотация: статья посвящена исследованию муниципальной реформы, которая проводится в России и непосредственно затрагивает интересы каждого гражданина, так как именно с местным самоуправлением связано решение большинства повседневных проблем людей. Реформа местного самоуправления в Российской Федерации, как и реформа федеративных отношений, проводится в соответствии с разграничением полномочий всех уровней власти и повышения эффективности их осуществления, в том числе органами местной власти. Развитие местного самоуправления, формирование принципиально новой системы взаимоотношений между уровнями органов власти выступает одной из важнейших задач современного этапа развития российской государственности. На протяжении многих лет местное самоуправление является объектом внимания со стороны исследователей разных наук, что связывается с актуальными проблемами формирования данного уровня законодательства. Необходимым условием развития в Российской Федерации демократических основ является создание эффективной системы местного самоуправления.

Ключевые слова: муниципальная реформа, местное самоуправление, органы местного самоуправления, структура органов местного самоуправления, принцип организации местного самоуправления, сход граждан, представительный орган муниципального образования, глава муниципального образования, глава местной администрации.

Abstract: the article is devoted to municipal reform in Russia and directly affects the interests of every citizen, as local government involves the solution of most everyday problems of the people. The reform of local government in the Russian Federation, and the reform of Federal relations, is in accordance with the division of powers at all levels of government and improve the efficiency of their implementation, including local authorities. The development of local self-government, the formation of a fundamentally new system of relations between levels of government is one of the most important tasks of the present stage of development of the Russian statehood. For many years local self-government is the object of attention from researchers of different Sciences which are connected with actual problems of formation of this law. A necessary condition of development in the Russian Federation democratic foundations is the creation of an effective system of local government.

Keywords: municipal reform, local government, local government, structure of local authorities, the principle of organization of local self-government, gathering of citizens, representative body of municipal formation, head of the municipal formation, the head of the local administration.

Введение. Понятие «местное самоуправление» призвано отражать многообразное и комплексное явление, порождающее многочисленные подходы к его исследованию. Его можно рассматривать как основополагающий принцип осуществления в обществе и государстве власти, определяющий систему всего правового управления, а также в качестве демократической основы системы управления в Российской Федерации (гл. 8 Конституции РФ) [1]. Местное самоуправление является демократическим институтом российской государственности. Конституцией РФ оно выделяется в отдельную сферу гражданской активности и самостоятельности, при этом определяется, что сами органы местного самоуправления не являются звеном системы государственной власти, а действуют самостоятельно и тем самым ответственны перед населением. С этой позиции органы местного самоуправления не только сфера самоорганизации жителей, но также и специфический уровень публичной власти, что позволяет охарактеризовать местное самоуправление как деятельность, носящую властный характер, то есть использующее в своей деятельности меры принуждения через издание обязательных для исполнения актов. Деятельность органов местного самоуправления и государственной власти, таким образом, представляют собой родственные институты.

Материалы и методы. Теоретической основой исследования являются труды и исследования российских ученых и практиков, внесших значительный вклад в изучение института органов местного самоуправления. Методологическую основу исследования составляет комплекс общенаучных и специальных методов познания политической и правовой действительности. При рассмотрении и анализе понятий использовались такие общенаучные методы познания, как логический метод, анализ, синтез, восхождение от абстрактного к конкретному, также применяются системный, сравнительно-правовой, формально-юридический, историко-юридический и другие методы исследования.

Основная часть. Под структурой органов местного самоуправления понимается их совокупность, а также отношения между ними, что позволяет получить достаточно полную картину организации местной власти. Таким образом, при рассмотрении структуры органов местного самоуправления, необходимо изучить полномочия каждого из них и определить порядок взаимодействия между ними [2]. Само понятие «структура органов местного самоуправления» используется и в Конституции РФ и ряде федеральных законов, в региональном и местном законодательстве, его понятие используется, но не раскрывается.

Конституция РФ в ст. 131 закрепляет права местного населения на самостоятельное определение структуры органов местного самоуправления. Утративший силу закон от 28 августа 1995 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [3] повторял данное положение Конституции. Более того, его положениями предписывалось обязательность наличия выборных органов, к которым, в частности, относится представительный орган местного самоуправления (ст. 14-15).

Надо отметить, что других требований для формирования структуры местного самоуправления законодательством не устанавливалось. Конституция РФ и действующее в настоящее время федеральное законодательство учитывают в положениях о местном самоуправлении политическое и экономической многообразие, а также в этой связи усложнившейся системы отношений, что приводит к необходимости формирования соответствующих местным условиям структуры управления.

Следовательно, принцип многообразия форм организации местного самоуправления выступает естественным следствием процессов, происходящих в России. Однако при его реализации возникает множество проблем, которые обуславливаются отсутствием опыта формирования организационных структур вне рамок унитарной модели, а также неразработанностью для данной сферы методической основы.

Надо отметить, что в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» не были указаны способы определения структуры органов местного самоуправления населением. Однако, в подп. 4 п. 1 ст. 8 ныне действующего закона от 2003 года отмечено, что структура устанавливается в Уставе муниципального образования, который принимается представительным органом местного самоуправления или непосредственно населением. Таким образом, законодателем решен вопрос: представительный орган местного самоуправления обязателен, а все остальное – на усмотрение населения. Практическое применение положений Федерального закона показало, что он содержит по сравнению с предыдущей редакцией более жесткую регламентацию в организации органов местного самоуправления [4].

Пункт 5 ст. 34 Федерального закона регламентирует, что структура органов местного самоуправления при образовании новых муниципальных образований, которые создаются либо на межселенных территориях, либо в случае преобразования существующих муниципальных образований, определяется также населением или представительным органом муниципального образования. При этом были введены следующие требования [5]: 1) жители муниципального образования могут выступать с инициативой о проведении референдума (схода граждан) в течение одного месяца со дня вступления в силу закона субъекта Федерации об установлении границ данного муниципального образования; 2) численность данной инициативной группы должна быть не менее 3% от общей численности избирателей данного муниципального образования.

В местном референдуме (сходе граждан) участие могут принимать только жители муниципального образования, которые обладают избирательным правом. В противном случае структура органов местного самоуправления будет определяться представительным органом после его избрания.

Население, согласно п. 6 ст. 34 Федерального закона, относительно структуры местного самоуправления может непосредственно определять следующее: структуру (перечень) и наименование органа местного самоуправления; полномочия и порядок избрания главы муниципального образования.

Остальные вопросы, касающиеся структуры органов местного самоуправления, решаются его представительным органом, который, согласно ст. 44 Федерального закона № 131, принимает Устав муниципального образования.

В Федеральном законе (ст. 34) определяются также основные элементы структуры органов местного самоуправления, в частности – органы местного самоуправления и их должностные лица, наличие которых является обязательным в каждом муниципальном образовании: местная администрация, глава муниципального образования, представительный орган муниципального образования.

Изменение структуры органов местного самоуправления решаются в большинстве случаев представительным органом муниципального образования. Федеральным законом № 131 в п. 7 ст. 34 предусматривается, что изменение структуры органов местного самоуправления возможно через внесение изменений в Устав муниципального образования [6]. Важным моментом в данном случае является то, что решение представительного органа об изменении структуры органов местного самоуправления вступает в силу не раньше истечения срока полномочий этого представительного органа, принявшего решение (п. 8 ст. 34), чем обеспечивается устойчивость системы местной власти в течение срока полномочий избранных органов.

В предыдущей редакции Закона от 1995 года предписывалось обязательное наличие представительного органа местного самоуправления, предполагалась должность главы муниципального образования, а иные органы местного самоуправления формировались согласно Уставу муниципального образования.

В Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в п. 2 ст. 34 рассмотрены следующие обязательные элементы структуры органов местного самоуправления: представительный орган муниципального образования; глава муниципального образования; местная администрация в качестве исполнительно-распорядительного органа муниципального образования. Более того, именно в данной редакции закона о местном самоуправлении было введено разделение местной власти на представительную и исполнительную [7].

Должность главы муниципального образования устанавливается Уставом. Глава муниципального образования избирается каждым муниципальным образованием.

Местная администрация является органом местного самоуправления и формируется в обязательном порядке. Однако на местную администрацию как орган местного самоуправления имеются различные мнения. Это происходит потому, что местная администрация как орган должна иметь собственную компетенцию при решении вопросов местного значения, но является неоднородной и может иметь в своем составе также и другие органы местного самоуправления как структурные подразделения, не обладающие правом принятия самостоятельных решений. С этой точки зрения, аппарат, который обеспечивает деятельность главы муниципального образования, являющегося одновременно и единоличным органом местного самоуправления.

Пункт 1 ст. 34 Федерального закона предусматривает, кроме того, возможность формировать контрольный орган муниципального образования, а избирательное законодательство – создание муниципальной избирательной комиссии.

Следовательно, население, при определении структуры органов местного самоуправления, решает также и вопрос об отсутствии или наличии контрольного и иных видов органов в муниципальном образовании, которые не предусматриваются федеральным законодательством, но могут предусматриваться по решению населения в Уставе муниципального образования с установлением порядка их избрания и создания.

Органы местного самоуправления классифицируются по следующим признакам: 1) по способу образования; 2) по назначению (степени специализации); 3) по компетенции; 4) по способу принятия решений; 5) по типу исполняемых функций и др. [8]

Органы местного самоуправления по способу образования разделяются в самом общем случае на выборные и другие. Последние, в свою очередь, подразделяются на [9]: 1) формируемые на добровольной основе с последующим утверждением (комиссия представительного органа); 2) на основе назначения (местная администрация); 3) на основе делегирования по установленным нормам (коллегияльные органы при местной администрации, представительный орган муниципального района).

При рассмотрении классификации органов местного самоуправления по делегированию полномочий, надо отметить, что носителем и источником власти в демократическом государстве выступает народ. Исходя из этого положения, органы власти (в том числе и муниципальной) получают свои полномочия от народа, и выборы являются способом наделения их полномочиями.

Органы, которые были сформированы иным способом, получили свои полномочия либо от выборных органов опосредованно, либо в результате издания представительным органом правового акта, либо непосредственно населением. Органы местного самоуправления по назначению можно классифицировать на органы общего и специального назначения. Под органами общего назначения (органы с широкой специализацией) понимаются такие, деятельность которых распространена на все (или большую часть) сферы деятельности местного самоуправления. Органы специального назначения (с узкой специализацией), именуемые как «отраслевые» органы, занимаются узким направлением деятельности органа местного самоуправления, одной (возможно несколькими) из его сфер.

Деятельность органов местного самоуправления находится в прямой зависимости от функционирования бюджетных и финансовых органов. Специализированными органами выступают органы управления здравоохранением, образованием, муниципальной собственностью, муниципальным жилищным строительством.

Приведенное деление является достаточно условным. Финансовые органы местного самоуправления решают ограниченный круг вопросов, таких как: формирование и развитие доходных источников местного бюджета. При этом органы управления здравоохранения на муниципальном уровне призваны решать более широкий круг проблем, поскольку от состояния здоровья населения зависит большинство решений других вопросов местного значения. Однако в данном случае рассматривается деятельность органов местного самоуправления в их взаимодействии и взаимовлиянии, то есть проводится внутренняя классификация субъектов управления по степени воздействия решений одних органов местного самоуправления на все остальные [10].

Деление органов местного самоуправления по компетенции связано с тем, что органы местного самоуправления призваны решать вопросы не только местного значения, но также исполняют возлагаемые на них законодательством отдельные государственные полномочия.

Отдельные государственные полномочия могут исполняться и органами, которые создаются для решения проблем местного значения. Однако, как правило, такие полномочия исполняются специальным созданными для этого органами. При исполнении государственных полномочий органы местного самоуправления являются подконтрольными государственными органами.

Выделение органов местного самоуправления, которые исполняют государственные полномочия, является существенным, поскольку их материально-финансовое обеспечение деятельности гарантируется государством, что предполагает передачу ресурсов или их закрепление за местным бюджетом.

По способу принятия решений органы местного самоуправления классифицируются по коллегиальному характеру принятия решений или единоличному.

Способ принятия решений органом местного самоуправления обусловлен как самой его природой, так и характером принимаемого решения. К примеру, представительный орган определяется следующими характеристиками: 1) по способу образования – выборный; 2) по назначению – орган общего назначения; 3) по предметам ведения – решающий вопрос местного значения; 4) по способу принятия решений – коллегиальный; 5) по типу исполняемых функций – представительный.

Заключение. Классификация органов местного самоуправления проводится по различным основаниям. Наименования органов местного самоуправления могут различаться от предложенных в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (п. 3 ст. 34) [10]. К примеру, п. 3 ст. 27 Закона Краснодарского края от 7 июня 2004 г. № 717-КЗ «О местном самоуправлении в Краснодарском крае» [11] в Краснодарском крае с учетом исторических и иных местных традиций устанавливаются следующие варианты наименования представительного органа муниципального образования, главы муниципального образования, местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования): 1) представительный орган муниципального образования: а) сельского (городского) поселения: совет, собрание; б) внутригородского района: совет, собрание; в) муниципального района, городского округа, городского округа с внутригородским делением: совет, дума, собрание. 2) глава муниципального образования: а) сельского (городского) поселения: глава (наименование сельского (городского) поселения); б) внутригородского района: глава (наименование внутригородского района); в) муниципального района: глава (наименование муниципального района); г) городского округа, городского округа с внутригородским делением: глава (наименование городского округа, городского округа с внутригородским делением). 3) местная администрация (исполнительно-распорядительный орган муниципального образования): а) сельского (городского) поселения: администрация (наименование сельского (городского) поселения); б) внутригородского района: администрация (наименование внутригородского района); в) муниципального района: администрация (наименование муниципального района); г) городского округа, городского округа с внутригородским делением: администрация (наименование городского округа, городского округа с внутригородским делением).

Таким образом, население, определяя структуру органов местного самоуправления, решает вопрос о наличии или отсутствии в муниципальном образовании контрольного и других органов, которые не предусмотрены Законом, но могут предусматриваться уставом муниципального образования и по решению населения (прямо или опосредованно) избираться им или создаваться представительным органом муниципального образования.

Библиографический список

1. Конституция РФ (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ) // СЗ РФ. - 2014. - № 31. - Ст. 4398.
2. Прудников, А. С. Указ. соч. - С. 186.
3. Федеральный закон от 28.08.1995 г. (в ред. от 18.10.2007 г.) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СЗ РФ. - 1995. - № 35. - Ст. 3506; - 2005. - № 30 (ч. 1). - Ст. 3108 (утратил силу).
4. Прудников, А. С. Указ. соч. - С. 213.
5. Литчанский, П. П. Указ. соч. - С. 49.
6. Леонтьева, С. А. Устав муниципального образования: совершенствование порядка принятия / С. А. Леонтьева // Законность. - 2013. - № 8. - С. 45.

7. Михеев, Д. С. Принцип гласности местного самоуправления : теоретический ракурс / Д. С. Михеев // Конституционное и муниципальное право. – 2014. – № 9. – С. 116.
8. Братановский, С. Н. Указ. соч. – С. 112.
9. Мухачев, И. В. Указ. соч. – С. 268.
10. Гулина, В. В. Указ. соч. – С. 6
11. Горбунов, А. П. Указ. соч. – С. 138.
12. Закон Краснодарского края от 07 июня 2004 г. № 717-КЗ «О местном самоуправлении в Краснодарском крае» // Информационный бюллетень ЗС Краснодарского края. – 2004. – № 18 (1).

References

1. Konstituciya RF (s uchetom popravok, vnesennyh Zakonami RF o popravkakh k Konstitucii RF ot 30.12.2008 g. № 6-FKZ, ot 30.12.2008 g. № 7-FKZ, ot 05.02.2014 g. № 2-FKZ) // SZ RF. – 2014. – № 31. – St. 4398.
2. Prudnikov, A. S. Uказ. соч. – С. 186.
3. Federal'nyj zakon ot 28.08.1995 g. (v red. ot 18.10.2007 g.) «Ob obshchih principah organizacii mestnogo samoupravleniya v Rossijskoj Federacii» // SZ RF. – 1995. – № 35. – St. 3506; – 2005. – № 30 (ch. 1). – St. 3108 (utratil silu).
4. Prudnikov, A. S. Uказ. соч. – С. 215.
5. Lipchanskij, P. P. Uказ. соч. – С. 49.
6. Leont'eva, S. A. Ustav municipal'nogo obrazovaniya: sovershenstvovanie poryadka prinyatiya / S. A. Leont'eva // Zakonnost'. – 2013. – № 8. – С. 45.
7. Miheev, D. S. Princip glasnosti mestnogo samoupravleniya : teoreticheskij rakurs / D. S. Miheev // Конституционное и муниципальное право. – 2014. – № 9. – С. 116.
8. Bratanovskij, S. N. Uказ. соч. – С. 112.
9. Muxachev, I. V. Uказ. соч. – С. 268.
10. Gulina, V. V. Uказ. соч. – С. 6
11. Gorbunov, A. P. Uказ. соч. – С. 138.
12. Zakon Krasnodarskogo kraja ot 07 iyunya 2004 g. № 717-KZ «O mestnom samoupravlenii v Krasnodarskom krae» // Informacionnyj byulleten' ZS Krasnodarskogo kraja. – 2004. – № 18 (1).

УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ В НОРВЕГИИ И РОССИИ

Салтыков М.А., к.э.н., доцент, Дальневосточный федеральный университет
Барабаш И.А., Дальневосточный федеральный университет
Дегтяренко В.В., Дальневосточный федеральный университет

Аннотация: в работе представлен анализ механизмов финансирования рыбохозяйственных предприятий Норвегии и России. Проведен обзор динамики улова в рыбной отрасли Норвегии. Рассмотрена сравнительная характеристика кредитования рыбохозяйственной отрасли России и Норвегии и рассмотрена система предоставления квот.

Ключевые слова: рыбное хозяйство, водные биоресурсы, добыча, рыбная биржа, кредитование рыбной отрасли, квотирование рыбного хозяйства.

Abstract: The paper presents an analysis of the financing mechanisms for fisheries enterprises in Norway and Russia. The dynamics of fish catching in the Norwegian industry is reviewed. The comparative characteristic of lending to the fishing industry in Russia and Norway is considered, and the system of granting quotas is studied.

Keywords: fishery, aquatic bioresources, extraction, fish stock, lending to the fishing industry, quotas for fisheries.

Рыбное хозяйство является одним из источников доходов и средств к существованию для миллионов людей во всем мире. Оценивая значение рыбохозяйственных корпораций, необходимо отметить, что рыбная отрасль, пережившая кризисный период в конце прошлого и начале текущего века, на протяжении последних лет в целом демонстрирует устойчивую положительную динамику, наращивая объемы добычи водных биоресурсов и производства рыбной продукции, что способствовало закреплению на долгосрочный период прав на добычу водных биоресурсов.

Норвегия является одним из крупнейших мировых поставщиков рыбы и рыбопродуктов, рыбная промышленность в данном государстве получила динами-

ческое развитие, в водах ведется лов ценных пород (лосось, форель, треска, сельдь, палтус и др.). Интерес представляет анализ форм финансирования рыбохозяйственной отрасли Норвегии, предоставляемых в виде займов и квот, который позволяет развиваться отрасли.

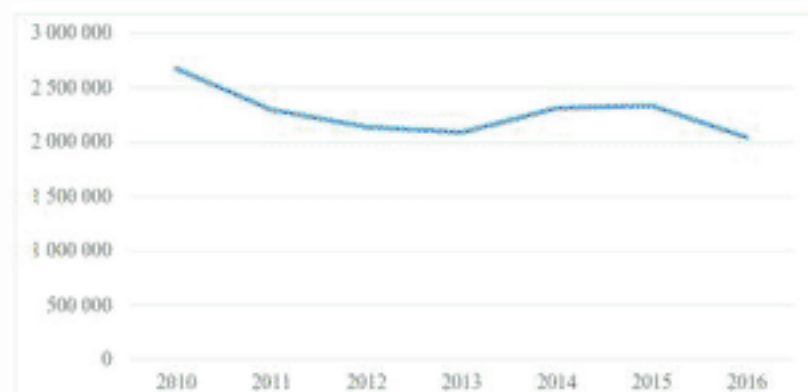
В таблице 1 представлен объем добычи водных биоресурсов Норвегии. Из таблицы видно, что объемы лова периодически изменяются. По состоянию на 2013 г., объем улова составил 2 089 970 тонн, что ниже, чем улов в 2010 г. на 589 186 или на 22%. В 2014-2015гг., объем улова рыбы возрос до 2 334 563 тонн, но в 2016 г. опять произошло снижение на 14% [8].

Таблица 1 – Сведения об улове рыбы и добыче других водных биоресурсов в Норвегии, В тоннах

Год	Улов
2010	2 679 156
2011	2 298 903
2012	2 139 952
2013	2 089 970
2014	2 313 326
2015	2 334 563
2016	2 043 521

Источник: [8]

Из анализа вышеприведенных данных видна нестабильная динамика добычи биоресурсов (Рисунок 1).



Источник: [составлено авторами]

Рисунок 1 – Динамика улова рыбы и добычи других водных биоресурсов Норвегии

В настоящее время рыбохозяйственные корпорации Норвегии реализуют продукцию на «рыбной бирже», которая называется Норвежское рыболовное сбытовое товарищество [5]. Биржа работает 24 часа в сутки в онлайн режиме, причем на ней продается та

рыба, которая вылавливается не только норвежскими, но и иностранными судами. В Норвегии электронные торги рыбой через интернет производятся уже 20 лет.

Кооперативы осуществляют операции по обороту, реализации и финансовым расчетам за продукцию и

контролируют соблюдение решений по установлению минимальных цен, а государство участвует в этом процессе как наблюдатель. Минимальные цены особенно важны для небольших рыбацких сообществ, которые из-за географической удаленности от покупателя не могут выставить свой улов на аукцион, и часто зависят от одного или двух покупателей в своем регионе. Именно поэтому введение минимальных цен создает возможность обезопасить экономическое развитие удаленных регионов [3].

При кредитовании рыбной отрасли в Норвегии заемщик может выбрать одну из предложенных про-

центных ставок, по которым вследствие будет погашаться кредит. Данные условия предлагает организация ExportcreditNorway, созданная для долгосрочного финансирования компаний [6]. ExportcreditNorway предлагает два вида ставок [6]:

- Коммерческие процентные ставки, по которым выплаты производятся раз в месяц;
- Процентная ставка в соответствии с текущими рыночными ценами (LIBOR+фиксированная маржа).

Проанализируем условия предоставления кредита при выборе заемщиком коммерческой процентной ставки (таблица 2).

Таблица 2 – Условия кредитования рыбной отрасли Норвегии

Срок (лет)	5	5,5-8,5	9-12	15	18
Ставка, %	3,01	3,25	3,43	3,67	3,73

Источник: [6]

Процентные ставки, представленные в таблице, сформированы с условием того, что кредит будет выдан в долларах США. В целом Норвегия предоставляет долгосрочные займы, а средний срок погашения кредита составляет от 5 до 8,5 лет.

Одним из главных вопросов для рыбохозяйственной отрасли является определение и распределение квот на вылов водных биоресурсов. Рассмотрим систему квотирования в Норвегии, в основе распределения квот которой лежат два принципа:

- регулирование промыслового усилия;
- регулирование изъятия.

Квоты достаются судовладельцам, объединенным в союзы, которые несут ответственность за своих членов и контролируются властями. Судну, поставляющему улов на переработку в Норвегию, выделяется большая квота, чем судну, осуществляющему переработку улова в море.

В Норвегии выделяют следующие формы квотирования [1]:

- общие квоты – международные квоты, устанавливаемые каждый год совместной норвежско-российской комиссией по рыболовству;
- национальные квоты – максимальные уловы разных видов рыб норвежским промысловым флотом;
- групповые квоты – часть национальной квоты, которую может освоить группа судов;
- судовые квоты – часть групповой квоты, которую гарантированно получает судно, входящее в группу;
- максимальные квоты – сумма судовых квот, которая превышает групповую квоту.

Для сравнения организации финансирования рыбной отрасли Норвегии рассмотрим условия кредитования рыбохозяйственных хозяйств в России, предоставляемых Россельхоз Банком. Выделяют 2 вида кредитования [4]:

- Долгосрочное (среднесрочное) – кредиты на строительство, реконструкцию, модернизацию производства, приобретение судов, катеров, лодок и иных плавсредств, машин и оборудования, включая рыбоперерабатывающие и холодильные, покупку посадочного материала;
- Краткосрочное, нацеленное на проведение необходимых операций по выращиванию объектов рыбного хозяйства и уборку урожая, обслуживание материально-технической базы, а также на приобретение посадочного материала и других затрат сезонного характера.

Предлагаемые сроки кредитования Россельхозбанком:

- до 8 лет – на строительство, реконструкцию и модернизацию комплексов по осуществлению промышленного рыболовства;
- до 5 лет – на приобретение рыбопосадочного материала, катеров, лодок и иных плавсредств, ма-

шин и оборудования, включая рыбоперерабатывающее и холодильное;

- до 1 года – на приобретение кормов, ветеринарных препаратов, рыбопосадочного материала, ГСМ, запасных частей и материалов для ремонта катеров лодок и иных плавсредств, машин и оборудования.

Процентная ставка и сумма кредита определяется банком на основании запрошенной заемщиком суммы кредита, оценки его кредитоспособности и наличия необходимого обеспечения возврата кредита. Уплата процентов и основного долга по кредиту осуществляется ежемесячными или ежеквартальными платежами.

Обеспечением по кредиту может быть [4]:

- залог ликвидного имущества, в т.ч.: залог биомассы выращенной рыбы;
- залог катеров, лодок и иных плавсредств, машин и оборудования;
- иные виды обеспечения (поручительство, гарантии субъектов РФ и муниципальных образований).

Таким образом, проанализировав условия кредитования рыбной отрасли в Норвегии и России, можно сделать вывод, что Норвегия предоставляет займы на более длительные сроки, чем Россия (до 18 лет). Также в Норвегии ставка определяется в зависимости от срока погашения займа и от валюты, в которой выдается кредит, в то время как в России ставка определяется банком на основании определенных критериев.

Кредитованием рыбохозяйственной отрасли банковские организации занимаются неохотно, так как считают, что финансировать будущий объем улова нецелесообразно. Следует отметить, что при кредитовании рыбной отрасли существует ряд рисков, как и при любой выдаче займа. Риски, связанные с финансированием рыбохозяйственной отрасли, вывают следующие [2]:

1. Предприятие не сможет выловить необходимое количество рыбы в следствие колебания популяции рыбы каждый год. Также плохие погодные условия, например, штормы, не позволяют осуществлять необходимый улов;
2. Утрата (гибель) судна, а также его поломка из-за высокого износа всех групп судов;
3. Снижение качества работы оборудования.

Международное сотрудничество для Норвегии играет большую роль, особенно со странами Европейского континента, так как здесь находятся основные ближайшие рынки сбыта норвежской рыбной продукции, а также необходимость в совместном управлении мигрирующими сырьевыми ресурсами.

В рыболовной отрасли Норвегии уделяется внимание сотрудничеству с Россией по эффективному использованию рыбных запасов, прежде всего в Баренцевом море. В связи с этим ставится задача в долгосрочной перспективе поддерживать сотрудничество с

Россией в научных исследованиях и управлении морскими живыми ресурсами, а также по контролю за рыболовной промышленностью. На ряду с этим планируется наращивать устойчивые деловые, стратегические связи между норвежскими и российскими предприятиями рыбной индустрии, делая долгосрочную ставку на экспорт норвежской рыбной продукции на российский рынок.

Долгосрочная рыболовная политика Норвегии в социальном плане нацелена на придание привлекательности рыбохозяйственной отрасли, а с экономической точки зрения для работников этой отрасли создание новых рабочих мест как в добывающих, так и в обрабатывающих секторах.

Библиографический список

1. Зеленцов А.В. Принципы распределения рыбных ресурсов в Норвегии / А.В. Зеленцов // Рыбное хозяйство. – 2001. – №6. – С. 54-57.
2. Поливанова Е.В. Кредитование рыбной отрасли: быть или не быть / Е.В. Поливанова // Банковское кредитование. – 2006. – №4.
3. Ассоциация добытчиков минтая Биржевая торговля ВБР. Мировой опыт: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://doc.knigi-x.ru/22raznoe/446845-1-associaciya-dobitnikov-mintaya-birzhevaya-torgovlya-vbr-mirovov-opit-vladivostok-2010.php>.
4. Россельхозбанк: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rshb.ru/legal/credit/current/fishery/>.
5. Рыбная биржа Норвегии: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nfa.no/>.
6. ExportcreditNorway: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eksportkredit.no/en/rates/>.
7. Fishnews: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fishnews.ru/rubric/gazeta-rylbak-sahalina/10494>.
8. StatisticsNorway: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ssb.no/291822/catch-by-fish-species.tonnes-sy-364>.

References

1. Zelencov A.V. Principy raspredeleniya rybnyh resursov v Norvegi / A.V. Zelencov // Rybnoe hozyajstvo. – 2001. – №6. – S. 54-57.
2. Polivanova E.V. Kreditovanie rybnovj otrasil: byt' ili ne byt' / E.V. Polivanova // Bankovskoe kreditovanie. – 2006. – №4.
3. Associaciya dobytchikov mintaya Birzhevaya trgovlya VBR. Mirovoj opyt: [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://doc.knigi-x.ru/22raznoe/446845-1-associaciya-dobitnikov-mintaya-birzhevaya-torgovlya-vbr-mirovov-opit-vladivostok-2010.php>.
4. Rosseľ'hozbank: [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://rshb.ru/legal/credit/current/fishery/>.
5. Rybnaya birzha Norvegi: [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.nfa.no/>.
6. ExportcreditNorway: [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.eksportkredit.no/en/rates/>.
7. Fishnews: [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://fishnews.ru/rubric/gazeta-rylbak-sahalina/10494>.
8. StatisticsNorway: [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.ssb.no/291822/catch-by-fish-species.tonnes-sy-364>.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК КЛЮЧЕВОЕ УСЛОВИЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Стецюк В.В., к.э.н., старший научный сотрудник, Владивостокский филиал Российской таможенной академии

Правиков О.В., к.э.н., доцент, Дальневосточный Федеральный Университет

Аннотация: В статье рассмотрены и исследованы основные направления реализации инвестиционной политики в рамках преодоления финансово-экономического кризиса. Помимо этого, исследованы критерии, основные уровни и инструментарий реализации инвестиционной политики. Выявлена специфика и основные проблемы применения инвестиционной политики Российской Федерации в условиях преодоления системного экономического кризиса.

Ключевые слова: инвестиционная политика, экономический кризис, механизм инвестиционной политики, развитие социально-экономических систем.

Abstract: The article reviews and considers the main directions of implementing investment policy in the framework of overcoming the financial and economic crisis. In addition, the criteria, the main levels and tools for implementing investment policy were reviewed. The specifics and main problems of applying the investment policy of the Russian Federation in the conditions of overcoming the systemic economic crisis are revealed.

Keywords: investment policy, economic crisis, investment policy mechanism, development of socio-economic systems.

Современный финансово-экономический кризис в экономике Российской Федерации, обуславливается не только общими тенденциями, но также консервативной структурой национальной экономики. Современные тенденции и модификации российской экономики к изменению приоритетных направлений структурных преобразований в экономике Российской Федерации, являются основой формирования эффективной конъюнктуры национальной экономики с конкурентоспособным развитым периметром.

Важность исследования вопросов обеспечения устойчивых темпов развития социально-экономических систем обусловлена такими современными тенденциями, как нарастание и сокращение по времени циклов кризисных тенденций, обострение конкуренции на национальном и международном рынках, ограниченность используемых факторов роста. «Определяя факторы поступательного развития, исследователи единодушны в одном, что основным условием экономического роста любой социально-экономической системы является развитая, постоянно обновляемая материально-техническая база производства» [9].

Современный мировой кризис вскрыл необходимость сдвига акцента в сторону развития политики импортозамещения. «Обусловленная кризисом ориентация развития промышленных предприятий на краткосрочные программы развития не способна обеспечить их экономической рост, поскольку направлена исключительно на выживание предприятия, локализацию потерь в период кризиса» [1, 2].

Таким образом, необходимость разработки стратегической инвестиционной политики предприятий обусловлена реализацией антикризисных мероприятий на уровне предприятия. По определению Ахмедова Н.А., мировой экономической кризис «существенно усложняет процесс формирования и реализации перспективной инвестиционной политики экономического роста российских промышленных предприятий, которые во многом растеряли свой производственный потенциал и поэтому утратили конкурентоспособность на мировом рынке» [1].

Модернизация и реструктуризация национальной экономики, модифицируя функционирование и развитие хозяйствующих субъектов, обуславливает необходимость проработки и реализации конкурентных стратегий, сопряжены с инвестиционной деятельностью, формированием национальных механизмов инвестиционно-го обеспечения устойчивого позиционирования на национальных рынках.

«В настоящее время основным направлением реализации структурно-инвестиционной политики государства является модернизация оборудования или обновление производственных основных фондов на качественно

новой технологической основе» [8]. В рамках стратегического планирования ключевыми факторами, оказывающими основное влияние на формирование структурно-инвестиционной политики государства, в российской экономике выступают высокий износ и необходимость обновления. Высокая стоимость привлекаемых долгосрочных кредитов, при низком уровне бюджетного финансирования обуславливают неэффективность инвестиций в модернизацию отечественных предприятий.

В свою очередь, снижение показателей обновления производственных фондов обуславливает стагнацию технологической структуры национальной экономики, что приводит к снижению эффективности основных факторов производства. Как следствие, консервация низкого уровня качества производственного аппарата приводит к росту инфляции издержек производства, увеличению доли топливно-сырьевого сектора в структуре ВВП, моральному и физическому устареванию основных фондов национальной обрабатывающей промышленности.

В рамках системного подхода, инвестиционная политика – это связующее звено, обеспечивающее бесперебойную работу основных элементов и системы в целом.

Связь концепции инвестиционного управления в обновление основных фондов со стратегическим развитием национальной экономики выступает ключевым фактором в рамках обеспечения высокой эффективности реализации государственных программ, а также разработки инвестиционной политики.

Помимо этого, немаловажным фактором инвестиционной политики является паритет интересов инвестора и системы национальной экономики. Преобладание роли национальных интересов над интересами инвестора позволяет повысить социально-экономическую эффективность инвестиционного процесса, преобразовать цели и задачи управления данным процессом, а также модифицировать структурные взаимосвязи.

Современная тенденция преобладания и роста морального и физического износа основных фондов в национальной экономике «актуализирует проблему реализации стратегии нормализации процесса воспроизводства материальных активов реального сектора региональных хозяйственных комплексов путем выхода на достояние для этого объемы инвестирования» [3], при этом «главный путь – это саморазвитие регионов на основе использования собственного потенциала и конкурентных преимуществ» [8]. Что обуславливает, в свою очередь необходимость реализации в Российской Федерации долгосрочной инвестиционной политики, которая в стратегическом будущем позволит обеспечить модернизацию основных фондов усилиями субъектов национальной экономики, т.е. «снизу». «Для реализации этой

задачи необходимо направление на инвестиции сбережений, в первую очередь сбережений населения» [3].

Повышение эффективности трансформации сбережений в инвестиции, рост инвестиций выступают ключевыми факторами в создании механизма финансовых рынков, позволяющего мобилизовать капитал в необходимых масштабах и обеспечить их оптимальное использование. В работе Князевой С.Н. [6], представлен данный механизм в рамках стимулирования частных инвестиций в рыбопромышленный комплекс Российской Федерации.

Модернизация основных фондов национальной экономики обусловлена привлечением значительных финансовых активов, при этом «удорожание более прогрессивных видов оборудования рассматривается как обусловленная значительным эффектом экономия ресурсов, а удорожание традиционных видов считается экономически необоснованным» [4], но «в условиях современного состояния российской экономики инфляционные процессы действуют в отношении практической всех составляющих основного капитала» [5].

Увеличение доли и усиление роли предпринимательского капитала в национальной экономике «обуславливает стремление к замене изношенной части производительного капитала на сооружение, оборудование, компьютерные сети, объекты инфраструктуры с качественно новыми техническими, технологическими и информационными возможностями, что повышает инновационные параметры вводимых в действие основных средств» [5], при этом «для реализации таких принципов необходима готовность самих предприятий и других структур к технико-технологическим преобразованиям. Для повышения такой готовности в процессе регулирования обновления основного капитала целесообразно задействование программно-целевого метода. Применение данного метода в системе организационного регулирования процесса обновления основного капитала обусловлено постоянным усложнением его структуры, многовариантностью решений в выборе темпов технологических и структурных изменений, многоцелевой направленностью» [10].

Таким образом, программно-целевой подход является ключевым и единственным применимым в рамках комплексного обновления производственного потенциала национальной экономики.

Как результат, экономический механизм принятия управленческих решений, основу которого составляют экономические отношения, базирующиеся на паритете интересов региональных органов управления и субъектов национальной экономики, обуславливает эффективность системы реализации и регулирования рыночной стратегии.

«Для достижения нормального для рыночной экономики среднего возраста основного капитала, его эффективной структуры, обеспечивающей необходимый уровень конкурентоспособности производства, в российских регионах необходима политика модернизации производственного потенциала. В условиях ограниченности финансовых, инвестиционных и технологических ресурсов активное обновление основного капитала рационально осуществлять в приоритетных для региона сферах и производствах» [9]. В свою очередь производство инновационной конкурентоспособной продукции позволит достигнуть мультипликативный эффект экономики субъектов национального хозяйства.

«Возможен мультипликативный эффект технологического развития, представляющий собой результат процесса, при котором предварительно выбирается «точка роста», т.е. технологическая совокупность, находящаяся в узле связей межотраслевых взаимодействий и имеющая достаточный внутренний резерв развития, основанный на интеллектуальном уровне, относительно не только современного оборудования и ресурсного потенциала, но и возможностей его улучшения» [8]. Далее формируется благоприятный инвестиционный климат

технологической совокупности, т.е. оказывается помощь в рамках технологической программы развития. Помимо этого, следует учитывать, в результате обновления основных фондов ресурсосберегающий фактор производства позволит минимизировать себестоимость выпускаемой национальными предприятиями продукции. «При разработке программы развития, основанной на мультипликативном эффекте, должно быть оценено состояние не только данной технологической совокупности региона, но и экономически взаимосвязанных с ней технологических совокупностей, конкурентоспособность выпускаемой ими продукции, качество ресурсов, их взаиморасположение и т.д.» [5].

Так как экономика Российской Федерации на современном этапе характеризуется системным кризисом, в том числе и в области инвестирования, на первый план «выходит задача стимулирования накопления национального капитала для обеспечения устойчивого развития всех отраслей национального хозяйства» [9].

Модернизация экономики, направленная на достижение современного уровня технологического уклада национальной экономики, является ключевым стратегическим направлением развития Российской Федерации, в нынешних реалиях геэкономии и геополитике, следовательно, «основное направление решения данной задачи – преимущественное использование в развитии экономики инновационных техники и технологии, а также инновационных форм организации производства» [11]. При этом, «важнейшим средством обеспечения условий динамичной модернизации любой хозяйственной системы, улучшения количественных и качественных показателей хозяйственной деятельности на всех уровнях, в том числе на уровне предприятий, становятся инвестиции» [7]. Важно отметить, что прежде всего это инвестиции в реальные активы.

Инвестиции играют ключевую роль в увеличении и возобновлении факторов производства, соответственно в обеспечении высоких темпов экономического роста. Таким образом, «если представить общественное воспроизводство как систему производства, распределения, обмена и потребления, то инвестиции главным образом касаются первого звена – производства и, можно сказать, составляют материальную основу его развития» [8].

Доля реальных инвестиций должна быть достаточно высокой, для обеспечения своевременного обновления и модернизации основного капитала в промышленности, при этом, «современный кризис снизил долю инвестиций в структуре капитала в большинстве отраслей российской экономики, их реальный объем не соответствует потребностям обновления основных фондов, о чем свидетельствуют низкие показатели технического перевооружения предприятий, замены и модернизации оборудования, ввода новых мощностей» [7]. Присутствие системного спада в экономике России объясняет низкие темпы обновления основных фондов. Важнейшим условием преодоления данного спада выступает внедрение инвестиционно-инновационного механизма модернизации предприятий, который ориентирован на коренное обновление технико-технологического строя производства.

При этом нельзя не согласиться, что «финансово-экономические кризисы оказывают, как правило, негативное воздействие на потенциал промышленных предприятий: сокращаются инвестиции в процессные и продуктовые инновации, стареет и изнашивается основной капитал, истощаются научно-технические заделы, уходят наиболее квалифицированные и молодые работники и т.д.» [3].

Разрушение потенциала предприятия, как главного фактора жизнедеятельности, является ключевым, критическим фактором в кризисные периоды развития. В таких условиях хозяйствования не обеспечивается способность потенциала к воспроизводству. При этом, источниками ресурсов предприятия выступают только

результаты финансовой деятельности самого предприятия и займы средства. Но следует отметить, что «Оба эти источника инвестиций в кризисной ситуации для предприятия, как правило, оказываются недоступны» [3].

Большинство российских промышленных предприятий в современных условиях функционируют в условиях спада производства. Ключевые причины депрессивного развития «кроются в инерции сложившейся структуры производства, его технологической отсталости и физическом износе основных фондов, в отсутствии приоритетов государственной научно-промышленной политики, определении которых позволило бы провести необходимую реструктуризацию мощностей, в условиях хозяйствования, сложившихся в результате неэффективных, с точки зрения реального сектора экономики, преобразований, не позволяющих предприятиям зарабатывать средства на модернизацию» [3].

Помимо этого, на современном этапе развития национальной экономики наблюдается «чрезвычайно выраженная тенденция утраты промышленными предприятиями способности производить сложной и наукоемкой продукции, причём не только новой, но и выпускавшейся ими ранее в условиях стабильного развития экономики» [3]. Что свидетельствует об угрозе нахождения технического

переоснащение производственного аппарата ключевых базовых отраслей национальной экономики.

Ключевые проблемы и основные причины современных негативных тенденций развития промышленных предприятий кроются в:

1. неостровременности продукции на внутреннем и внешнем рынках, в её низкой конкурентоспособности;
2. истощении инвестиционных ресурсов, усиленном финансовым кризисом, инфляцией, разрушением денежного обращения, издержками действующей системы налогообложения товаропроизводителей;
3. неэффективных способах институциональных преобразований, повлекших за собой фрагментацию многих некогда единых производственных комплексов на более мелкие, обособление последних и, как следствие, рост транзакционных издержек на каждом переделе не менее чем на 20% и соответствующее удорожание продукции. [3]

Таким образом, следует отметить, что глубоко проработанная программа, стратегический план инвестиционной деятельности являются основными инструментами выхода промышленных предприятий Российской Федерации из современной кризисной ситуации, т.е. инвестиционная политика выступает приоритетным стратегическим условием преодоления экономического кризиса.

Библиографический список

1. Ахмедов, Н.А. Методологические основы разработки стратегии перспективной инвестиционной политики экономического роста промышленных предприятий [Электронный ресурс] / Н.А. Ахмедов. – Электронные данные. – URL: http://www.morvesti.ru/publication/transport/anons.php?ELEMENT_ID=4807
2. Безруков, В.А. Стратегия инвестиционной привлекательности современного предприятия: / В.А. Безруков // Транспортное дело России. – 2008. – №4. – С. 14-18.
3. Бендиков, М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития: / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 25-31.
4. Гладышевский, А.И. Производственный аппарат России: основные характеристики и перспективы использования: / А.И. Гладышевский // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 1. – С. 77-85.
5. Кетова, Н.П. Обновление основного капитала: анализ и оценка возможностей / Н.П. Кетова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1. – № 1. – С. 77-85.
6. Князева, С.Н. Совершенствование механизма привлечения частных сбережений в технологическое обновление производства (на примере рыбной промышленности): Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: Владивосток. – 2002. – 167 с.
7. Кравченко, Т.Е. Инвестиционная стратегия модернизации экономики России: автореф. дисс. ... канд. экон. наук, Краснодар, 2009. – 27 с.
8. Правиков, О.В. Инвестиционная политика модернизации рыбоперерабатывающих предприятий (на примере Приморского края): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 Владивосток, 2009. – 181 с.
9. Правиков, О.В. Инвестиционная политика модернизации рыбоперерабатывающих предприятий (на примере Приморского края): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: Владивосток. – 2009. – 22 с.
10. Степанов, И.М. Теория и методология использования инновационного потенциала в промышленности региона: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2001. – 30 с.
11. Торобков, Н.А. Экономические проблемы модернизации коммунального хозяйства / Н.А. Торобков // Транспортное дело России. – №6. – 2008. – с. 26-31.

References

1. Ahmedov, N.A. Metodologicheskie osnovy razrabotki strategii perspektivnoy investitsionnoy politiki ehkonomicheskogo rosta promyshlennyykh predpriyatiy [EHlektronnyy resurs] / N.A. Ahmedov. – EHlektronnyye dannyye. – URL: http://www.morvesti.ru/publication/transport/anons.php?ELEMENT_ID=4807
2. Bezrukov, V.A. Strategiya investitsionnoy privlekatel'nosti sovremennogo predpriyatiya: / V.A. Bezrukov // Transportnoe delo Rossii. – 2008. – №4. – S. 14-18.
3. Bendikov, M.A. EHkonomicheskaya bezopasnost' promyshlennogo predpriyatiya v usloviyakh krizisnogo razvitiya: / M.A. Bendikov // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2000. – № 2. – S. 25-31.
4. Gladyshevskiy, A.I. Proizvodstvennyy apparat Rossii: osnovnyye harakteristiki i perspektivy ispol'zovaniya: / A.I. Gladyshevskiy // Problemy prognozirovaniya. – 2002. – № 1. – S. 77-85.
5. Ketova, N.P. Obnovlenie osnovnogo kapitala: analiz i ocenka vozmozhnostey / N.P. Ketova // EHkonomicheskij vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2003. – T. 1. – № 1. – S. 77-85.
6. Knyazeva, S.N. Sovershenstvovanie mekhanizma privlecheniya chastykh sberazheniy v tekhnologicheskoe obnovenie proizvodstva (na primere rybnoy promyshlennosti): Dis. ... kand. ehkon. nauk: 08.00.05: Vladivostok. – 2002. – 167 s.
7. Kravchenko, T.E. Investitsionnaya strategiya modernizatsii ehkonomiki Rossii: avtoref. diss. ... kand. ehkon. nauk, Krasnodar, 2009. – 27 s.
8. Pravikov, O.V. Investitsionnaya politika modernizatsii rybopererabatyvayushchikh predpriyatiy (na primere Primorskogo kraya): dis. ... kand. ehkon. nauk: 08.00.05 Vladivostok, 2009. – 181 s.
9. Pravikov, O.V. Investitsionnaya politika modernizatsii rybopererabatyvayushchikh predpriyatiy (na primere Primorskogo kraya): avtoref. dis. ... kand. ehkon. nauk: 08.00.05: Vladivostok. – 2009. – 22 s.
10. Stepanov, I.M. Teoriya i metodologiya ispol'zovaniya innovatsionnogo potentsiala v promyshlennosti regiona: Avtoref. dis. ... d-na ehkon. nauk. SPb., 2001. – 30 s.
11. Torobkov, N.A. EHkonomicheskie problemy modernizatsii kommunaln'nogo hozyajstva / N.A. Torobkov // Transportnoe delo Rossii. – №6. – 2008. – s. 26-31.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНА КАК ОСНОВА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

Сумина Е.В., к.э.н., доцент, Сибирский государственный университет науки и технологий им. акад. М.Ф. Решетнева

Аннотация: Статья посвящена раскрытию сущности инновационных процессов в экономике региона с учетом его специализации. Определены особенности и возможности инновационного развития регионов с сырьевой направленностью экономики. Актуализируется вопрос о развитии концептуальных положений к формированию стратегии инновационного развития региона, включающих селективный подход в определении приоритетов в выборе направлений научно-технологического и отраслевого развития, промышленную диверсификацию региона с учетом модернизационных технологических приоритетов. Целью данной работы является разработка методологической основы управления инновационными процессами, позволяющей учесть специфику и негативные эффекты сырьевой ориентации экономики, сформировать гибкий механизм определения приоритетов инновационного развития, обеспечивающий результативность и эффективность инновационных процессов в регионах с сырьевой направленностью экономики. Методологическая основа исследования и подготовки данной работы включает фундаментальные исследования российских и зарубежных ученых в области региональной экономики, инновационного развития. В результате анализа определена роль и влияние сырьевой специализации на инновационные процессы, представлены методологические принципы управления инновационными процессами с возможностью выбора направлений диверсифицированного роста экономики и обеспечения инновационной результативности.

Ключевые слова: инновационные процессы, сырьевая специализация экономики региона, отраслевые и научно-технологические приоритеты, методологические принципы управления.

Abstract: The article is devoted to disclosure of essence of innovative processes in the economy of the region, taking into account its specialization. The features and possibilities of innovative development of regions with raw material orientation of the economy. Actualized the issue of development of conceptual provisions of formation of strategy of innovative development of the region, including selective approach in defining priorities in the choice of directions of scientific-technological and industrial development, industrial diversification in the region with the modernization of technological priorities. The aim of this work is to develop methodological bases of management of innovative processes that take into account the specificity and the negative effects of raw material orientation of the economy, to create flexible mechanism for determining the priorities of innovation development, ensuring the effectiveness and efficiency of innovation processes in regions with raw material orientation of the economy. The methodological basis of the research and preparation of this work includes fundamental studies of Russian and foreign scientists in the field of regional economy, innovative development. The analysis identifies the role and influence of commodity specialisation in innovation processes, presents the methodological principles of innovative process management with a choice of areas of diversified economic growth and provision of innovative performance.

Keywords: innovative processes, raw material specialization of economy of region, industry and scientific and technological priorities, and methodological principles of management.

Введение. Актуальность новых методологических подходов к управлению инновационной деятельностью региона обусловлена фундаментальной сложностью и неравномерностью результативности инновационных процессов. Более 60% всей инновационной продукции России производится в двух федеральных округах – Центральном и Приволжском. Статистический анализ распределения расходов на НИОКР в промышленном секторе по штатам США показывает, что за некоторые периоды времени две трети объема данных расходов приходится на 10 штатов, а расходы штата Калифорния, в общих расходах на НИОКР составила 22% [1].

Исследование в странах – участниках ОЭСР привело к похожей закономерности: порядка 13% регионов аккумулируют половину всех расходов на НИОКР [2]. Представленные исследования определяют необходимость методологии и инструментария, направленных на выявление и задействование факторов, влияющих на результативность инновационных процессов в системе регионального управления, позволяющих достичь превосходства региона по показателям инновационной деятельности, раскрыть инновационные возможности [3]. Современная ситуация в мировой экономике характеризуется многими экспертами и исследователями как сложная, связанная с новой формацией – цифровой экономикой, основанной на использовании информационно-коммуникационных цифровых технологиях и цифровых инновациях. В отличие от информационной экономики, отличающейся зависимостью от интернет-технологий, цифровая экономика более всеохватывающая и сложная стадия экономического развития,

представляющую новую экономическую реальность – «биты вместо атомов» . Данные условия выдвигают новые требования к уровню эффективности управления инновационной деятельностью территорий региона. В этой связи, возникает объективная необходимость, идентификации территорий, которые обладают инновационным потенциалом, могут стать ключевыми территориями, стимулирующими региональное развитие и снижающими уровень социально-экономических диспропорций и обеспечивающими инновационное развитие региона. Новой важной для экономического развития страны законодательной инициативой конца 2014 года следует назвать Федеральный закон № 473 «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» (ТОР). Закон предполагает формирование новых институциональных условий – особых территорий, так называемых экономических «локомотивов» [4, 5]. Реализация поставленных целей решения социально-экономических проблем и раскрытие содержания опережающего экономического развития ТОР и их потенциала, возможно только на основе новых методологических принципов формирования инновационной политики региона, позволяющей достичь показателей опережающего развития территории. Доминирующий подход к определению роли данных территорий как особых институциональных условий, созданных в целях решения социально-экономических проблем, является не состоятельным и не соответствующим современным приоритетам научно-технологического развития и экономической безопасности страны [6, 7]. Исследовательской задачей данной публикации является разработка нового под-

хода к управлению и оценки инновационной деятельности территорий опережающего развития, позволяющего раскрыть их инновационный потенциал. Постановлениями Правительства от 31 августа 2017 года №1046, №1047, №1048, №1049, №1050, №1051 увеличено бюджетное финансирование создания территорий опережающего социально-экономического развития на федеральном уровне в общем объеме более чем на 3 млрд рублей. Формирование инновационного потенциала TOP определяет важность нового методологического подхода к управлению инновационной деятельностью данных территорий, основанный на формировании в системе регионального управления компонентов инновационных преимуществ региона (ИПР).

Инновационные преимущества региона (ИПР). Предлагаемая автором новая категория «инновационные преимущества региона» открывает превосходство региона в формировании системы, обеспечивающей непрерывное инновационное развитие региона в условиях TOP [8]. Эволюция теоретических подходов к определению факторов успеха начинается и ранее 1990-х, но второй этап развития теорий о конкурентных преимуществах переводит фокус внимания исследователей от внешних факторов к их согласованию с внутренними, возникают теории позиционирования фирмы и теории заинтересованных сторон (stakeholders theory). М. Портер представляет свою модель конкуренции (Porter's Five Forces), также акцентируя внимание на конкурентных преимуществах. Представителями данного подхода, предшествующего ресурсному были также исследователи как М. Портер [9], Г. Минцберг [10] Р. Фримен [11]. Ресурсный подход выделился среди других подходов, так как более всего обосновал роль нематериальных активов, сложнокопируемых факторов внутренней среды. К ресурсам в рамках данного подхода относят организационные способности и компетенции, ключевые компетенции, организационные знания. Представителями ресурсного подхода являются С. Монтгомери, Дж. Барни [12].

На основе анализа показателей инновационного развития субъектов РФ, занимающих лидирующие позиции по результатам наиболее признанных рейтингов инновационного развития регионов (Л.М. Гохберг, Бортник И.М.), установлено, критерии сопоставления должны быть не результаты инновационной эффективности, а факторы, влияющие на результативность инновационной деятельности и системные характеристики, позволяющие их достигнуть [13]. Данные системные характеристики, гипотетически определяющие лидирующую позицию региона по эффективности инновационной деятельности, представляют собой новую экономическую категорию – инновационные преимущества региона (ИПР). Инновационные преимущества региона (ИПР) раскрываются как превосходство региональных экономических систем в организационном и институциональном обеспечении их непрерывного инновационного развития исходя из социальной и инновационной инфраструктуры, возможностей наукоемкого и предпринимательского сектора экономики региона. ИПР можно определить как наличие у субъекта федерации сформированной системы управления инновационной деятельностью, обеспечивающей использование инновационного потенциала территорий опережающего развития на основе инфраструктурного и институционального обеспечения их непрерывного инновационного развития, целенаправленно-формируемых компетенций участников инновационного процесса и организационных условий их взаимодействия, создающей превосходящие другие регионы результаты инновационной деятельности. Предлагаемое понятие развивает теоретические подходы к управлению инновационными процессами К. Павитта [3], Б. Твис-

са[14], формированию инновационных систем Н. И. Ивановой [15], А. А. Дынкина [16], Б.-А. Лундвалла [17], Ч. Эдквиста [18] и др. Элементы ИПР, выделенные на основе наиболее успешного опыта инновационного развития российских регионов, позволяют сформировать необходимую модель инновационной политики региона, включающую потенциал TOP, становятся необходимыми критериями формирования системы управления инновационной деятельностью в условиях TOP. ИПР – это целенаправленно формируемая система и управленческие механизмы, позволяющие задействовать инновационный потенциал территории. Регион в соответствии с политикой регионального развития рассматривается как часть территории Российской Федерации в границах территории субъекта федерации [19]. ИПР как новая категория отражает результативность инновационной деятельности региона и территорий региона.

Исследовательские рамки статьи ограничены разработкой методологического подхода к оценке инновационной деятельности территорий опережающего развития (TOP) в условиях недостаточного раскрытия в законодательных актах и научной литературе возможностей использования институциональных условий данных территорий в реализации инновационных приоритетов региона и ускоренного экономического развития его территорий. ИПР как новая категория в системе регионального управления позволяет интегрировать TOP в инновационное развитие региона. Например, европейский опыт разработки инновационной политики, основанный на концепции «умной специализации» (Д. Форей) опирается на оценку и селективный подход к выбору особых территорий, способных оказать влияние на другие территории региона и создание особых институциональных условий развития предпринимательской и инвестиционной инициативы. Используя международный опыт и учитывая особенности российской инновационной инфраструктуры и проблемы инновационного развития российских регионов, диспропорции их социально-экономического развития, следует исследовать возможности повышения эффективности реализации государственной политики развития TOP на основе новой парадигмы развития ИПР[20].

Постановка стратегических ориентиров опережающего развития территорий определяет исследовательскую задачу раскрытия и определения преимуществ региональных социально-экономических систем как экономической категории. Абсолютные преимущества А. Смита, сравнительные преимущества Д. Рикардо, связанные в производством в производственных затратах, в естественных природных факторах, традициях, необходимо отметить также в опыте и квалификации, других факторах, определяющих мировое разделение труда. Понятие «конкурентоспособность страны» впервые ввел М. Портер [9], также приводит детерминанты регионального конкурентного преимущества, определяя значимость местных условий для создания конкурентных преимуществ, определяя продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов, и в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами. Ряд российских исследователей Татаркин А.И., Селезнев А.Э., Шеховцева Л.С. [21, 22, 23] связывают конкурентоспособность с возможностью региона, в том числе, благодаря процессам саморегулирования и государственного регулирования экономики, достигать высокие социально-экономические показатели развития, обеспечивать высокий уровень жизни населения. Ресурсный подход выделился среди других подходов, так как более всего обосновал роль нематериальных активов, сложнокопируемых факторов внутренней среды. К ресурсам в рамках данного подхода относят организационные способности и компетенции, ключевые компетенции, организацион-

ные знания. Представителями ресурсного подхода являются С. Монгмери, Дж. Барни [12] и другие имена.

Иновационные преимущества региона (ИПР) содержат важнейший компетентный компонент, позволяющий работать институциональной и инфраструктурной основе инновационного развития региона. Категория «ключевые компетенции» применительно к социально-экономическим системам впервые была представлена как целостная концепция управления в работах Г. Хамела и К. К. Прахалада [24]. В целях формирования компонентов ИПР в управлении инновационной деятельностью ТОР автором вводится система взаимодействия «инновационный предприниматель-инновационный руководитель», складывающаяся в процессе инновационной деятельности включает взаимодействия инициаторов инновационных инициатив по внедрения новых технологических, организационных, маркетинговых решений, новых технологий производства, принципиально новых моделей продукции на региональных и международных рынках с руководящими кадрами, представляющими органы исполнительной власти, организации государственной и частной инфраструктуры поддержки предпринимательской и инновационной деятельности региона.

Территориальная дифференциация и оценка эффективности системы управления инновационной деятельностью территорий опережающего развития. В проекте ТОР учтены недостатки реализации политики формирования свободных экономических зон, особых или специальных экономических зон (ОЭЗ и СЭЗ), которые в большинстве своем оказались не столь эффективными из-за отсутствия ряда механизмов согласования целей их формирования с региональной инновационной политикой и стратегией повышения инвестиционной привлекательности экономики региона, не прозрачной не эффективной системы и критериев их отбора [25].

Иновационный процесс не является предсказуемым по результативности и экономической эффективности в краткосрочном периоде, поэтому - не является финансово привлекательным для инвестиций предпринимательского сектора. Таким образом, необходимость участия государства в инновационных процессах обусловлена объективными причинами и связана с особенностью инновационной деятельности как объекта для частного инвестирования. Это подтверждается теоретическими обобщениями и успешной практикой государственно-частного партнерства некоторых странах, позволившего им достигнуть значительных результатов в формировании конкурентоспособного бизнеса и реализации инновационной политики региона» [10]. В соответствии со стратегией инновационного развития страны поставлены ориентиры достижения уровня «инновационного чиновника», «инновационного предпринимателя», непрерывного процесса обучения и наращивания организационных знаний, постоянного совершенствования и развития стратегической гибкости, стремление к новому; способность к критическому мышлению, что является основой научного поиска решения проблем; формирование особого отношения к предпринимательскому риску, креативность и предприимчивость, умение работать самостоятельно и готовность к работе в команде, готовность к работе в конкурентной среде; практические компетенции. Данные ориентиры выдвигают новые требования к формированию системы управления инновационной деятельностью региона и его территорий, включая компетентный компонент ИПР, организационные условия взаимодействия участников предлагаемой автором системы «инновационный предприниматель-инновационный руководитель» встроить данные ориентиры инновационного развития на уровень стратегии региона.

Оценка эффективности системы управления инновационной деятельностью ТОР основывается с позиции нового методологического подхода на основе показателей формирования и развития ИПР, находящихся в иерархической взаимосвязи между собой как результирующие показатели формирования ИПР (показатели эффективности) и показатели-факторы (показатели развития компонентов ИПР) (рисунок 1). В целях оценки инновационных преимуществ региона, по мнению авторов, целесообразно производить путем расчета следующих показателей:

- экономической инновационной эффективности – как суммы затрат на технологические и (или) организационные инновации, объемы реализации инновационной продукции, удельный вес инновационных товаров, отношение результативности инновационной деятельности к затратам (ресурсам) на ее осуществление, отношение объемов реализации инновационной продукции к количеству экономически активного населения и организации, осуществляющих инновационную деятельность; валовый региональный продукт на душу населения;

- эффективности организационных условий инновационной деятельности - доля организаций, осуществляющих инновационную деятельность, количество и результативность объектов инновационной инфраструктуры, инфраструктуры поддержки предпринимательской деятельности, затраты на научные исследования и разработки, и другие показатели;

- показатели формирования инновационных компетенций – показатели владения инновационными компетенциями, включающими уровень владения чиновниками новыми управленческими и организационными навыками и знаниями, как в определенной функциональной области, так и навыками, знаниями инициации и управления инновационным процессом (управления человеческими ресурсами, организации работ, качество инновационной политики в регионе); коммуникационные компетенции, личные компетенции руководителей и глав, системные и динамические компетенции, характеризующие возможности технологического развития региона на основе наиболее передовых технологических решений.

- показатели эффективности использования ресурсного потенциала – показатели, позволяющих определить эффективность использования естественного природно-ресурсного потенциала региона, географического и трансграничного положения.

Целевые значения данных показателей как ключевые показатели достижения инновационных преимуществ региона, позволяют определить значение показателя, позволяющее отнести регион к регионам с лидирующими позициями по результативности инновационной деятельности. Такие регионы составляют группу регионов-лидеров в рейтингах инновационной активности и результативности субъектов Российской Федерации. Помимо количественных показателей оценки ИПР необходимы качественные показатели оценки ИПР, позволяющие оценить уровень организационной среды, инфраструктуры развития ИПР, роль руководящих кадров и работу органов исполнительной власти. Экспертные оценки позволяют определить уровень коммуникационных компетенций (например, качество инвестиционного портала), личные компетенции главы данного субъекта РФ, инновационные компетенции органов исполнительной власти, некоторые системные и исключительные компетенции. Достижение определенного уровня данных показателей (позволяющего отнести регион к регионам – инновационным лидерам) является логическим следствием достижения показателей развития факторов ИПР. В этой связи, важнейшим этапом определения наличия и оценки уровня развития ИПР является разграничение и определения количественных индикаторов перехода региона в лидирующую группу

с ИПР. Результирующие показатели рассчитываются на основе статистических данных и результатов важнейших российских исследований инновационного развития регионов. Показатели развития факторов формирования ИПР (ИКЗ, РИЗ, ЭОУИ) определяются на основе экспертных оценок с участием экспертов из

органов государственной власти, научно-исследовательских и образовательных учреждений, организаций, входящих в инфраструктуру поддержки инновационной и предпринимательской деятельности в регионе.

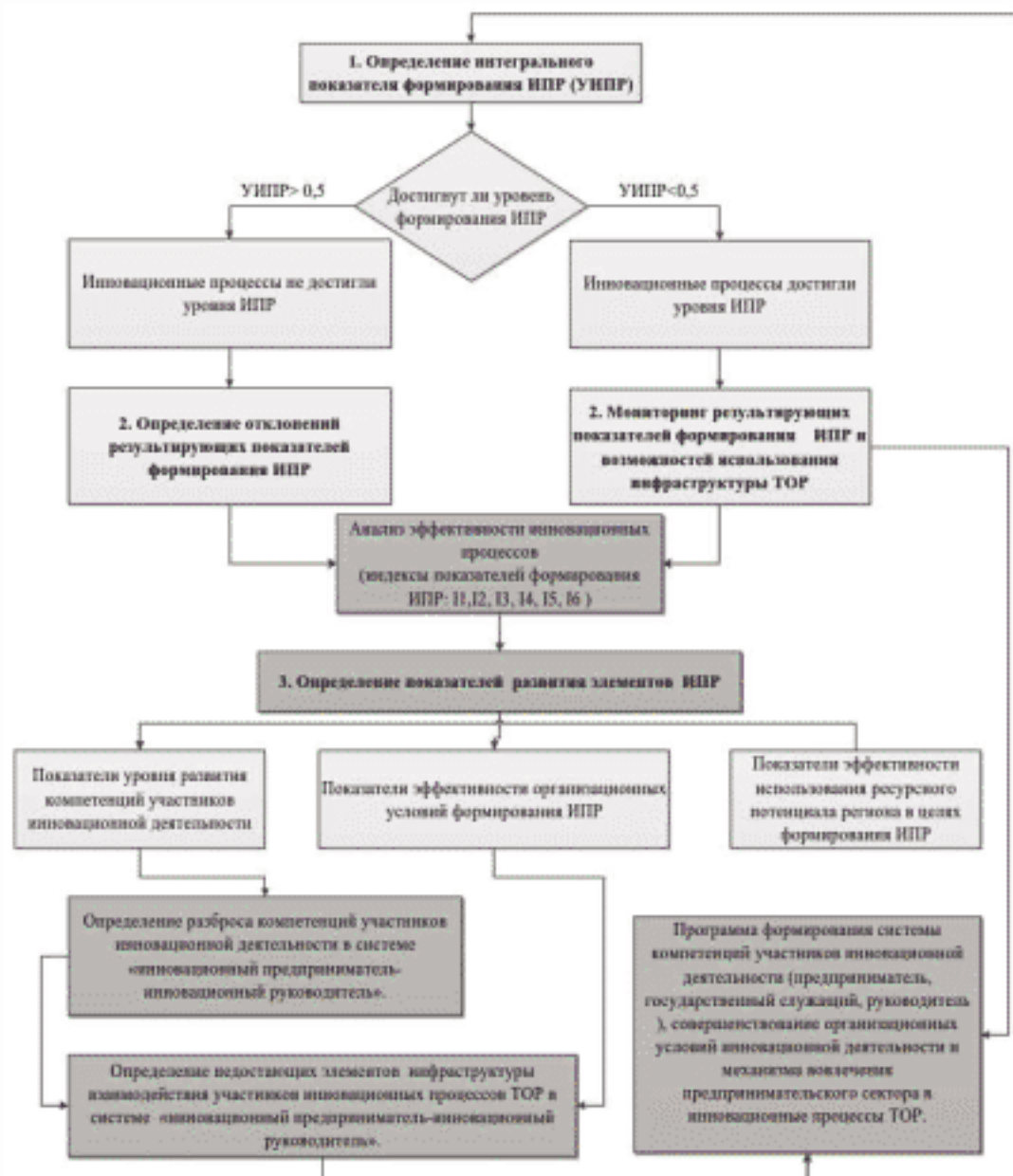


Рисунок 1 – Алгоритм оценки иновационной деятельности на территориях опережающего развития¹

Эксперты оценивают регионы по представленным показателям от 1 до 10 баллов, также определяют их весовые коэффициенты. Далее рассчитываются интегральные показатели ИКЗ и РИЗ, входящие в систему показателей оценки уровня развития ИПР. Показатели достижения уровня ИПР (результирующие показатели) приводятся к сравнимым величинам: интегральный показатель УИПР – уровень иновационных пре-

иущества региона (ИПР); УВИ (11) – удельный вес иновационных товаров, %; ЗТИ (12) – затраты на технологические инновации, д.е.; ЗМО (13) – затраты на приобретение машин и оборудования в общей сумме затрат на технологические инновации, %; УТИ (14) – удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, %; ИП (15) – исследовательский потенциал, включающий число исследова-

лей на 1 тыс. занятых в экономике; РИД (I6) - результативность инновационной деятельности, включающее число выданных патентов, шт. Расчет показателей оценки уровня развития ИПР включает расчет индексов региона по шести блокам показателей оценки путем нормирования и сопоставления показателей инновационной эффективности и результативности территорий региона. Показатели развития факторов формирования ИПР достижения ИПР, представляющих абсолютные и относительные оценки, основывается на количественных оценках и с целью приводится к сравнимым показателям по разным регионам. Интегрированный показатель формирования ИПР (УИПР) рассчитывается как среднее значение индексов формирования ИПР j-го региона по определенному блоку показателей оценки, включающих показатели производства инновационной продукции, удельный вес инновационно-активных предприятий, затраты на технологические инновации и другие показатели. На рисунке 1 представлен алгоритм оценки инновационной деятельности на территориях опережающего развития (ТОР), включающий этап определения данного показателя. Вывод относительно того, достигли ли инновационные процессы уровня развития ИПР или нет, позволяет оценивать как результативность инновационной деятельности, так и систему управления инновационной деятельностью в условиях ТОР. Модель инновационной политики на основе ИПР состоит не в том, чтобы начать процесс планирования заново или на совершенно других принципах, а запустить новые действенные механизмы и дополнить недостающими элементами существующие стратегические архитектуры. В оценке системы управления инновационной деятельностью на основе ИПР также используется показатель динамики изменений (ДИПР), раскрывающий сущность ИПР как динамических способностей региональных социально-экономических систем в достижении показателей опережающего развития территорий региона. ДИПР и УИПР в методике методики оценки уровня формирования системы управления инновационной деятельностью территорий опережающего развития выше 0,5 свидетельствуют о положительной динамике изменений показателей инновационной результативности и о том, что значение индексируемых показателей в выбранной группе регионов и территорий – более 0,5, то есть входят в половину регионов в выборке с более высоким ими показателями. В представленной системе показателей I₁ выбраны показатели, отражающие эффективность технологических инноваций и промышленной модернизации территории.

Инновационные преимущества региона как основа результативности инновационной деятельности территорий опережающего развития. Инновационная политика на основе ИПР имеет отличия и методологические принципы, квинтэссенция которых заключается в том, что региональное инновационное развитие не должно быть ориентировано на преимущества промышленного развития в определенной отраслевой направленности, например, сырьевой (с высокой долей ВРП в отраслях с ориентацией на добычу и технологии не глубокой переработки сырья), а на стратегически верно определенных приоритетах и способности региональных управленческих систем определять и реализовывать новые отраслевые и технологические потенциальные преимущества. ИПР связаны со способностью региональной системы к внедрению новых преимуществ в приоритетных технологических направлениях и отраслевой специализации. изменяющиеся преимущества экономики региона, новые внедряемые приоритеты научно-технологического развития и его отраслевой специализации. Таким образом, необходим новый инструментарий – методика формирования ИПР, позволяющая интегрировать и реализовать в системе

регионального управления и развития модель инновационной политики на основе принципов концепции ИПР с задействованием необходимых рабочих механизмов и организационных условий.

Методика формирования ИПР состоит из системы взаимосвязанных регламентаций по задействованию и координации участников инновационного процесса, использованию инструментария, обеспечению организационных условий определения и реализации направлений научно-технического развития и отраслевой специализации, обладающих наибольшим социально-экономическим эффектом для региона. Методика состоит из взаимосвязанных блоков, состоящих из последовательности процедур определения инновационных приоритетов региона и формирование организационных условий формирования ИПР, развитие ключевых компетенций ИПР. Методика формирования ИПР основывается на следующих категориях:

Инновационные приоритеты – это ключевые направления научно-технологического развития региона в целях развития выбранной специализации (отраслевых приоритетов), обеспечивающие наиболее высокие социально-экономические эффекты инновационной деятельности.

Организационные условия формирования ИПР – организационные условия формирование ИПР – это система ресурсного, кадрового, инфраструктурного обеспечения взаимодействующих участников инновационной деятельности в процессе реализации управленческого механизма достижения целевых показателей опережающего инновационного развития региона.

Ключевые компетенции формирования ИПР – «способности определять лучшее новое и достигать его»; способности социально-экономической системы развиваться, включающие на уровне участников инновационного процесса навыки, знания, умения в области инновационной деятельности. Ключевые компетенции ИПР делятся на следующие виды: управленческие компетенции в инновационной деятельности, компетенции организации инновационной предпринимательской деятельности, компетенции проведения научно-исследовательской и информационно-аналитической работы, знания юридических аспектов управления инновационной деятельностью, знание институциональных возможностей и организационных механизмов государственной поддержки инновационной предпринимательской деятельности.

Территории опережающего развития (ТОР), являясь закономерным и объективно необходимым явлением, обладают значительным потенциалом экономического роста и инновационного развития, требуют специальных управленческих подходов и методологического инструментария реализации новых стратегических инициатив и региональной политики. ТОР как новая инфраструктурная основа социально-экономического развития страны принципиально отличается определением новых критериев отбора и территориального деления с учетом возможностей обеспечения инвестиционной привлекательности экономики на основе согласования интересов инвестора и региона; конкурентоспособности территорий на международной арене и роли данных территорий в качестве центров региональной специализации и развития; лидирующей позиции социально-экономического развития с учетом имеющегося потенциала. Реализация поставленных целей опережающего экономического развития ТОР и их потенциала, возможно только на основе новых методологических принципов формирования инновационной политики региона, позволяющей достичь показателей опережающего развития территории. Элементы ИПР, выделенные на основе наиболее успешного опыта инновационного развития российских регионов, позволяют сформировать необходимую модель инноваци-

онной политики региона, инструментарий формирования ТОР.

ИПР как определенные управленческие механизмы и подходы в системе регионального управления направлены на активизацию факторов инновационного развития региона и его территорий, что является основой достижения высоких показателей социально-экономического развития. Территории опережающего

развития представляют собой наилучшие условия инновационного развития региона, но необходимы элементы ИПР для достижения необходимого уровня результативности инновационных процессов.

На рисунке 2 представлена взаимосвязь организационных условий и возможностей ТОР и составляющих ИПР.

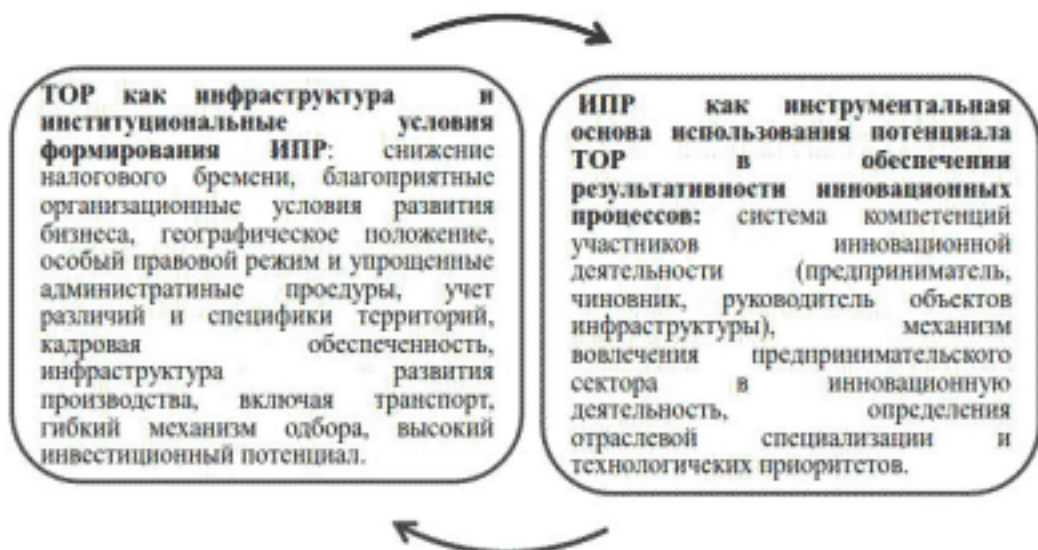


Рисунок 2 – Роль ИПР в управлении инновационными процессами на территориях опережающего развития

В проекте ТОР учтены недостатки реализации политики формирования свободных экономических зон, особых или специальных экономических зон (ОЭЗ и СЭЗ), которые в большинстве своем оказались не столь эффективными из-за отсутствия ряда механизмов согласования целей их формирования с региональной инновационной политикой и стратегией повышения инвестиционной привлекательности экономики региона, не прозрачной и не эффективной системы и критериев их отбора. Внедрение таких моделей регионального развития, начавшееся в 1990-х годах, не привело в должной мере к реализации курса на форсированное включение страны в мировую экономику, повышение уровня международной конкурентоспособности экономики на региональном и федеральном уровне, при том, что имело место существенное и устойчивое отставание социально-экономического развития региона (территории) от среднего по стране (региону) уровня.

Заключение. Таким образом, анализ результативности инновационной деятельности территорий опережающего развития, регионов по ключевым показателям формирования ИПР является новым методологическим подходом к оценке инновационной деятельности ТОР, что подтверждает определенные в исследовании факторы инновационного развития региона как составляющие ИПР. В системе показателей они представлены как показатели факторов формирования ИПР (показатели уровня развития компетенций участников инновационной деятельности, показатели эффективности организационных условий формирования ИПР, показатели эффективности использования ресурсного потенциала региона в целях формирования ИПР). Регионы, занимающие лидирующее положение по результативности инновационной деятельности имеют высокие оценки показателей факторов формирования ИПР. Необходим проактивный под-

ход в управлении социально-экономическими системами. В условиях глобализации и ускорения инновационных процессов, услужения конкуренции на международных рынках для представления и отраслевого позиционирования региона, региональной конкуренции в достижении лучших показателей инновационной активности и социально-экономического развития основными приоритетами становится «идейное» лидерство и способность системы обеспечивать организационные изменения в приоритетном направлении, отраслевой и технологической специализации региона. В условиях ограниченности ресурсов и возможностей инновационного развития региона необходим селективный подход и определение приоритетов в выборе направлений научно-технологического и отраслевого развития региона. Региональная инновационная политика в условиях ТОР должна основываться на следующих основных процессах:

- мониторинге уровня технологического, инновационного развития территорий, регионов, стран, и научно-технологическом прогнозировании;
- организации системы отбора инновационных инициатив и организационных, технологических решений, инновационных проектов, бизнес-инициатив в различных сферах и отраслях на основе комплекса показателей их инвестиционной привлекательности, рыночного потенциала и социальной эффективности, направленности на проблематику данного региона;
- формирования организационных условий коммерциализации новых знаний, реализации инновационных предпринимательских инициатив, включая инфраструктурные условия, финансовые и нефинансовые инструменты поддержки, их активизацию, согласование с этапами и уровнями инновационного процесса;

- формирование предпринимательской культуры, готовности и понимания возможностей реализации инновационных инициатив, реализации бизнес-проекта в приоритетных отраслях, технологических направлениях. При этом, в условиях реализации междисциплинарных проектов, как дополняющие продукты и услуги к приоритетным отраслевым направлениям на основе выбора предпринимателя может быть отнесены и не наукоемкие сферы деятельности;

- мотивация предпринимательского сектора экономики к инвестированию в сферу НИОКР, организации бизнеса в наукоемких и сопутствующих отраслях экономики региона; осуществлению маркетинговых исследований, мониторинга и технологического прогнозирования развития отраслей.

Децентрализованная система управления на всех уровнях социально-экономических систем обеспечивает гибкость, быстроту реакции на факторы внешней среды с сопутствующим ресурсным обеспечением и согласованием институциональной поддержки, программ, мероприятий, направленных на поддержку различных субъектов инновационной деятельности. Наиболее целесообразно сконцентрировать полномочия в области научно-технической промышленной политики на федеральном уровне и максимально делегировать полномочия с возможностями ресурсного обеспечения для поддержки малого и среднего предпринимательства на уровень регионов и муниципалитетов.

При всей обоснованности неравномерности инновационного развития в региональном или территориальном разрезе малоэффективно выравнивание уровня инновационного развития между регионами. Дифференциация регионов по уровню инновационной активности и результативности не является основой принятия решений в сторону перераспределения государственных инвестиций и дотаций, финансирования «достройки» инновационной инфраструктуры.

Инновации многообразны в своем проявлении, масштабах и уровнях. Инновации могут проявляться как усовершенствованный процесс или продукт. Инновации могут зарождаться не только в наукоемких отраслях и сферах деятельности, поэтому, приоритет-

ными сферами инновационного развития региона могут быть не только высокотехнологичные и наукоемкие отрасли экономики.

Основой инновационной политики региона является способность к определению и реализации технологических и отраслевых приоритетов, обеспечение необходимых организационных условий и управленческих механизмов. Наиболее передовые и наукоемкие технологии выступают в роли возможных приоритетов инновационного развития региона, но не основным критерием их выбора. Имеющийся промышленный и научно-технологический потенциал региона также является одним из факторов определения приоритетов. Система взаимодействия «инновационный предприниматель-инновационный руководитель», складывающаяся в процессе инновационной деятельности включает взаимодействие инициаторов инновационных инициатив по внедрения новых технологических, организационных, маркетинговых решений, новых технологий производства, принципиально новых моделей продукции на региональных и международных рынках с руководящими кадрами, представляющими органы исполнительной власти, организации государственной и частной инфраструктуры поддержки предпринимательской и инновационной деятельности региона, в том числе представителей венчурных компаний, фондов, банковских структур. Разброс компетенций в системе «инновационный предприниматель-инновационный руководитель» позволяет сделать вывод относительно недостающих элементов инновационной инфраструктуры. Новый методологический подход к оценке инновационной деятельности TOP на основе компонентов ИПР является необходимым условием включения инновационного потенциала TOP в инновационное развитие региона. Практическая и теоретическая значимость работы состоит развитии теоретических положений инновационной деятельности в региональных социально-экономических системах на формирование инновационных преимуществ региона, в том, что полученные результаты исследования могут быть востребованы в управлении инновационными процессами в условиях территорий опережающего развития.

¹ Алгоритм разработан автором статьи как часть методики оценки уровня формирования системы управления инновационной деятельностью территорий опережающего развития, включающий оценку изменения показателей формирования инновационных преимуществ региона, что раскрывает сущность инновационных преимуществ региона как динамических способностей региональных социально-экономических систем в достижении показателей опережающего развития и позволяет дифференцировать регионы по уровню формирования системы управления инновационной деятельностью региона и его территорий.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 N 473-ФЗ. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=200767#0> (дата обращения: 20.10.2016).
2. OECD Reviews of Regional Innovation: Regions and Innovation Policy. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.oecd.org/gov/oecdreviews/regionalinnovationregionsandinnovationpolicy.htm> (дата обращения: 12.10.2017)
3. Pavitt, K. The Process of Innovation. SPRU Electronic Working Paper Series, Paper No. 89, 2003.
4. Сумина Е.В., Белякова Г.Я., Зябликов Д.В. Организационные условия формирования инновационных преимуществ территорий опережающего развития / Е.В. Сумина, Г.Я. Белякова, Д.В. Зябликов // *Фундаментальные исследования*. - 2017. - № 2. - С. 208-213 [Электронный ресурс] URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41383> (дата обращения: 24.11.2017).
5. Сумина Е.В. Методологические принципы управления инновационными процессами на территориях опережающего развития / Е.В. Сумина // *Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LXIX-LXX междунар. науч.-практ. конф. № 2(65)*. - Новосибирск: СибАК, 2017. - С. 66-70.
6. Указ Президента РФ от 01.12.2016 N 642. О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс] - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207967/(дата обращения: 06.08.2016)
7. Указ Президента РФ от 13.05.2017 N 208. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года. [Электронный ресурс] - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/(дата обращения: 06.08.2016)
8. Сумина Е.В. «Инновационные преимущества региона в условиях реиндустриализации» / Е.В. Сумина // *Актуальные проблемы экономики и права*. <http://hdl.handle.net/11435/2115>, № 2, 2015. - С. 109-117

9. Портер, М. Конкуренция / Майкл Портер; Пер. с англ.: Уч. пос. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. — 495 с.
10. Минцберг Г., Альстренд Б., Лампал Дж. Школы стратегий / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб: издательство «Питер», 2000. — 336с
11. Freeman R. Strategic Management: Stakeholder Approach. Boston: Pitman 1984.; Freeman R. E., Evan W.M. Corporate Governance: Stakeholder Interpretation // Journal of Behavioral Economics. 1990. N 19(4). P. 337–359
12. Barney, J. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management, 1991, 17 (1). P. 99–120.
13. Гохберг Л.М. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 3. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ, 2015. — 248 с. — 450 экз.
14. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 271 с.; 22. Mensh, G. Stalemate in Technology / G. Mensh. — N.Y., 1979. — 73 с.
15. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. — М.: Наука, 2002, 244 с.
16. Дынкин, А.А. Конкурентоспособность России в глобальной экономике [Текст] / А.А. Дынкин, Ю.В. Куренков и др. — М.: Междунар. отношения, 2003. 376 с.
17. Edquist, C. Systems Of Innovation: Perspectives And Challenges/ The Oxford Handbook Of Innovation/Eds. by J. Fagerberg, D.C. Mowery, R. Nelson. - New York.: Oxford University Press, 2005, P. 181-208.
18. Lundvall, B.A. National Innovation Systems: analytical focusing device and policy learning tool. Sweden: ITPS, 2007. - 59 p.
19. Foray, D., David, P.A., Hall, B. Smart Specialization: The Concept //Knowledge for Growth. Prospects for Science, Technology, and Innovation. Selected papers from Research Commissioner Janez Potochnk's Expert Group. November 2009. P. 20–24
20. Указ Президента Российской Федерации. Об утверждении основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2015 г. [Электронный ресурс] - URL: [http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201701160039\(дата обращения: 06.08.2016\)](http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201701160039(дата обращения: 06.08.2016))
21. Татаркин А.И. Конкурентоспособность региона: новые тенденции и вызовы / под ред. чл.-кор. АН А.И. Татаркина. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2003. 208 с.
22. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. - М.: Юристъ, 1999. - 139 с.
23. Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — № 4. — С. 11–16.
24. Хэмел Г., Прахалад К. К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня: пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2002. — 288 с.
25. Медведева Л. М. Территории опережающего социально-экономического развития как инструмент государственной политики // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. — 2015. — № 3 (30). — С. 59–67.

References

1. Federal'nyj zakon «O territoriyah opereshayushchego social'no-ehkonomicheskogo razvitiya v Rossijskoj Federacii» ot 29.12.2014 N 473-FZ. [EHlektronnyj resurs] - URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=200767#0> (data obrashcheniya: 20.10.2016).
2. OECD Reviews of Regional Innovation: Regions and Innovation Policy. [EHlektronnyj resurs] - URL: <http://www.oecd.org/gov/oecdreviews/regionalinnovationregionsandinnovationpolicy.htm> (data obrashcheniya: 12.10.2017)
3. Pavitt, K. The Process of Innovation. SPRU Electronic Working Paper Series, Paper No. 89, 2003.
4. Sumina E.V., Belyakova G.YA., Zyblikov D.V. Organizatsionnye usloviya formirovaniya innovatsionnyh preimushchestv territorij opereshayushchego razvitiya / E.V. Sumina, G.YA. Belyakova, D.V. Zyblikov // Fundamental'nye issledovaniya. — 2017. — № 2. — С. 208–213 [EHlektronnyj resurs] URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41383> (data obrashcheniya: 24.11.2017).
5. Sumina E.V. Metodologicheskie principy upravleniya innovatsionnymi processami na territoriyah opereshayushchego razvitiya / E.V. Sumina // EHkonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika: sb. st. po mater. LXIX-LXX mezhdunar. nauch.-prakt. konf. № 2(65). — Novosibirsk: SibAK, 2017. — С. 66–70.
6. Ukaz Prezidenta RF ot 01.12.2016 N 642. O Strategii nauchno-tehnologicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii. [EHlektronnyj resurs] - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207967/(data obrashcheniya: 06.08.2016)
7. Ukaz Prezidenta RF ot 13.05.2017 N 208. O Strategii ehkonomicheskoy bezopasnosti Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda. [EHlektronnyj resurs]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/(data obrashcheniya: 06.08.2016)
8. Sumina E.V. «Innovatsionnye preimushchestva regiona v usloviyah reindustrializatsii» / E.V. Sumina // Aktual'nye problemy ehkonomiki i prava. <http://hdl.handle.net/11435/2115>, № 2, 2015. - С. 109–117
9. Porter, M. Konkurenciya / Majkl Porter; Per. s ang.: Uch. pos. — М.: Izdatel'skij dom «Vil'yams», 2000. — 495 s.
10. Minzberg G., Al'strends B., Lempehl Dzh. SHkoly strategij / Per. s angl. pod red. YU.N. Kaptur'evskogo. — Spb: Izdatel'stvo «Piter», 2000. — 336s
11. Freeman R. Strategic Management: Stakeholder Approach. Boston: Pitman 1984.; Freeman R. E., Evan W.M. Corporate Governance: Stakeholder Interpretation // Journal of Behavioral Economics. 1990. N 19(4). P. 337–359
12. Barney, J. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management, 1991, 17 (1). R. 99–120.
13. Gohberg L.M. Rejting innovatsionnogo razvitiya sub'ektov Rossijskoj Federacii. Vypusk 3. Nac. issled. un-t «Vysshaya shkola ehkonomiki». — М.: NIU VSHEH, 2015. — 248 s. — 450 ehkz.
14. Twiss B. Upravlenie nauchno-tehnicheskimi novovvedeniyami: Per. s angl. — М.: EHkonomika, 1989. — 271 s.; 22. Mensh, G. Stalemate in Technology / G. Mensh. — N.Y., 1979. — 73 s.
15. Ivanova N.I. Nacional'nye innovatsionnye sistemy. — М.: Nauka, 2002, 244 s.

16. Dynkin, A.A. Konkurentosposobnost' Rossii v global'noj ehkonomie [Tekst] / A.A. Dynkin, YU.V Kurenkov i dr. – M.: Mezhdunar. otnosheniya, 2003. 376 s.
17. Edquist, S. Systems Of Innovation: Perspectives And Challenges/ The Oxford Handbook Of Innovation/Eds. by J. Fagerberg, D.C. Mowery, R. Nelson. – New York.: Oxford University Press, 2005, P. 181-208.
18. Lundvall, B.A. National Innovation Systems: analytical focusing device and policy learning tool. Sweden: ITPS, 2007. – 59 p.
19. Foray, D., David, P.A., Hall, B. Smart Specialization: The Concept //Knowledge for Growth. Prospects for Science, Technology, and Innovation. Selected papers from Research Commissioner Janez Potochnik's Expert Group. November 2009. R. 20-24
20. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii. Ob utverzhenii osnov gosudarstvennoj politiki regional'nogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2015 g. [Elektronnyj resurs] - URL: [http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201701160039\(data obrashcheniya: 06.08.2016\)](http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201701160039(data obrashcheniya: 06.08.2016))
21. Tatarkin A.I. Konkurentosposobnost' regiona: novye tendencii i vyzovy / pod red. chl.-kor. AN A.I. Tatarkina. Ekaterinburg: IEH UrO RAN, 2003. 208 s.
22. Seleznev A.Z. Konkurentnyye pozicii i infrastruktura rynka Rossii. – M.: Yurist, 1999. – 139 s.
23. Shekhovceva L.S. Konkurentosposobnost' regiona: faktory i metod sozdaniya // Marketing v Rossii i za rubezhom. – 2001. – № 4. – S. 11-16.
24. Hehmel G., Prahalad K. K.. Konkuriруя za budushchee. Sozdanie rynkov zavtrashnego dnya: per. s angl. – M.: Olimp-Biznes, 2002. – 288 s.
25. Medvedeva L. M. Territorii operezhayushchego social'no-ehkonomicheskogo razvitiya kak instrument gosudarstvennoj politiki // Vestnik Vladivostokskogo gosudarstvennogo universiteta ehkonomiki i servisa. – 2015. – № 3 (30). – S. 59-67.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОЙ СЕЦЕССИИ КАТАЛОНИИ ИЗ СОСТАВА ИСПАНИИ

Федосенко Д.В., Российский Университет Дружбы Народов

Аннотация: Данная статья посвящена анализу экономических последствий вероятной сецессии Каталонии из состава Испании, которая может произойти уже при жизни текущего поколения. В рамках данного исследования автор сделал попытку выявить основные принципы экономической взаимозависимости, исторически сложившейся между Каталонией и остальной частью Испании, а также просчитать возможные риски для обеих сторон в случае реализации сценария обретения Каталонией статуса независимого государства. Для достижения этой цели автором применены следующие методы экономической науки: метод анализа, метод синтеза, метод аналогии и, наконец, метод антиномии, являющийся ключевым при выработке автором основных выводов исследования.

Ключевые слова: Каталония, Испания, референдум, экономика, политика, дотации, бизнес, сецессия, ЕС.

Abstract: The article is devoted to the analysis of the economic consequences of the possible secession of Catalonia from Spain, which can happen already during the lifetime of the current generation. The problem is aggravated by the fact that its backgrounds are much deeper than just the historical retrospective of the Spanish-Catalan contradictions. Since the second decade of the XXI century, the European Union as a cultural and, first of all, political organism, has suffered the deepest institutional and political crisis in its entire history. One of the leading economies of the region - Great Britain - has already left the ranks of the EU; the humanitarian problem of the reception and accommodation of refugees from Africa and the Middle East resulting in contradictions between the once united participants of the Common European Space have already risen in full force; the transatlantic contradictions are already more acute than ever before. All these factors are inevitably synthesized into an abstraction containing a colossal disintegrative potential.

Catalonia is the same for Spain as Bavaria for Germany, Liguria and Veneto for Italy, Wallonia and Flanders for Belgium. This list can be continued, but all these regions, seemingly so diverse in their cultural mentality, are united by one distinctive feature. Minding their high economic potential and also high standard of living that is observed there today, alone they are unlikely to be able to support at least the current economic indicators (not speaking of any growth) in case of hypothetical national independence. Ultimately, the internal economic ties that have been developing over the centuries in Spain, to a large extent, guarantee both Spain and Catalonia high standard of living and mutual economic prosperity. This approach is very multifactorial - the question is not just about the territory or even resources located on it, as about the integrated work of business structures and, finally, state subsidies, which inevitably stand out for a number of expenditure items budget (from defense to industrial infrastructure) granting also the prosperity of the region.

In this article we will try to identify the basic principles of economic interdependence of Catalonia and the rest of Spain, and also to calculate the possible risks for both parties in case of the implementation of the scenario of Catalonia becoming an independent state. To achieve this goal, the author used the following methods of economic science: the method of analysis, the method of synthesis, the method of analogy, and, finally, the method of antinomy, which is key for the authors' main conclusions of the study.

Keywords: Catalonia, Spain, referendum, economy, politics, subsidies, business, secession, EU.

Введение

Проблема вероятной сецессии Каталонии из состава Испании усугубляется тем, что корень ее кроется существенно глубже, нежели в исторической ретроспективе испано-каталонских противоречий. Начиная со второй декады XXI столетия Европейский союз как культурный и, прежде всего, политический организм, испытывает наиболее глубокий институциональный и политический кризис за всю свою историю. Уже покинула ряды ЕС одна из ведущих экономик региона - Великобритания; уже во весь рост встала гуманитарная проблема приема и размещения беженцев из Африки и Ближнего востока и порожденные ею противоречия между некогда едиными участниками Единого европейского пространства; уже наиболее остро, чем когда-либо, дают себя знать трансатлантические противоречия. Все эти факторы неизбежно синтезируются в абстракцию, содержащую в себе колоссальный дезинтеграционный потенциал.

Каталония является для Испании тем же, что Бавария для ФРГ, что Лигурия и Венето для Италии, что Валлония и Фландрия для Бельгии. Этот список можно продолжать, но все эти, казалось бы, столь различные по своей культурной ментальности регионы, объединяет одна отличительная особенность. При всем своем высоком экономическом потенциале и столь же высоком уровне жизни, наблюдаемом там сегодня, сами по себе они едва ли способны поддерживать хотя бы текущие экономические показатели (не говоря уже о росте) в случае гипотетического обретения национальной независимости. В конечном итоге, внутригосударственные хозяйственно-экономические связи, сложившиеся в течение веков в той же Испании, в значительной степени гарантируют как высокий уровень жизни Каталонии, так и обильное экономическое процветание. Этот подход весьма

многofакторный - речь идет не только и не столько о территории или даже ресурсах, расположенных на ней, сколько об интегрированной работе бизнес-структур и, наконец, государственных дотациях, которые, при всем благополучии региона, неизбежно выделяются на целый ряд расходных статей бюджета (от обороны до индустриально-промышленной инфраструктуры).

Рассмотрим, что представляет собой Каталония как административно-территориальная, культурная и политическая единица в составе Испании. С культурно-исторической точки зрения Каталонию характеризуют два взаимоисключающих аспекта. С одной стороны идеи национализма были традиционно сильны в этом регионе практически на протяжении всей его истории. С другой стороны, собственного национального государства в политическом понимании этого слова Каталония никогда не имела. Более того, как отмечает российский исследователь-испанист П.П. Яковлев, «доминантой в позиции большей части каталонских элит оставалась борьба за максимально широкую автономию, но все же в составе Королевства Испании. Данная политическая линия была полностью нивелирована в период франкистской диктатуры (1939 - 1975 гг.), когда жесткий курс на централизацию лишил Каталонию даже номинальной самостоятельности. В то же время, благодаря значительным государственным инвестициям и развитию инфраструктуры, регион получил сильный импульс экономического роста. После смерти Франко в процессе демократизации испанского общества унитарное государство превратилось в государство автономий (некий аналог федеративного устройства в условиях монархического государственного строя). Испанская конституция 1978 г. и принятый на ее основе автономный статут (1979 г.) предоставили Каталонии

сравнительно широкие права и свободы. Регион получил собственный парламент и правительство, полицию (так называемые *Mossos d'Esquadra*), радио и телевидение, расширенную финансовую самостоятельность, а каталонский язык был признан официальным» [18].

С обретением широких прав в рамках автономии каталонские власти не остановились на достигнутом и продолжили курс на культурно-политическую обособленность региона. Например, в большинстве городских школ учебный процесс был переведен на каталонский язык, а испанский язык получил статус едва ли ни иностранного, наряду с английским или французским. П.П. Яковлев указывает даже на более жесткие шаги, предпринятые каталонским руководством в течение последнего десятилетия XX – первой декады XXI столетия: «Местных предпринимателей начали штрафовать за документооборот на испанском языке. В административных органах и силовых структурах автономии концентрировались сторонники выхода Каталонии из состава Испании. Под их прямым давлением в 2002 г. в региональном парламенте прошли дебаты, по итогам которых законодатели приняли решение начать процедуру пересмотра автономного статута с тем, чтобы новый документ гарантировал большую финансовую и налоговую независимость от Мадрида (вплоть до учреждения собственного налогового агентства, обеспечивающего сбор всех фискальных поступлений на территории региона). Кроме того, в проекте статута предусматривалось наделение верховного суда Каталонии высшими полномочиями, независимыми от центральной власти, что, по сути, означало самостоятельность в судебно-правоохранительной сфере. При этом ряд статей проекта, по мнению авторитетных юристов, нарушал конституцию Испании» [9]. И хотя по большей части подобные притязания со стороны националистических элит Каталонии были отвергнуты испанским правительством, на сегодняшний день Каталония является одним и наиболее автономных регионов не только внутри Испании, но и в рамках ЕС.

Прогресс, достигнутый Испанией в социально-экономической сфере за более чем сорокалетний период развития в условиях демократии, также впечатляет. Даже принимая во внимание серьезный экономический спад, имевший место в течение почти что целого десятилетия (с момента начала международного кризиса 2008 г. и до конца второго квартала 2017 г., по итогам которого экономика страны по индексу производства и паритету покупательной способности вышла на докризисный уровень) и высокий объем внешнего долга, Испания демонстрирует вполне стабильные макроэкономические показатели. В этой связи интересные цифры приводит У. Числетт, ведущий аналитик испанского Королевского института Эльканно. Отслеживая динамику экономического развития Испании в постфранкистский период, он отмечает: «За сорок лет душевой ВВП увеличился почти в 15 раз (с 1,7 до 25 тыс. евро), инфляция снизилась с 26 до 1,5%, экспорт товаров и услуг вырос с 13 до 33% ВВП, прямые иностранные инвестиции, составившие в 1977 г. скромную сумму в размере 608 млн долл., в 2016 г. превысили 26 млрд. Значительно улучшилось социальное положение испанского населения. Средняя ожидаемая продолжительность жизни увеличилась с 74 до 82 лет, доля испанцев, имеющих высшее образование, выросла с 4 до 28%, а количество неграмотных в возрасте свыше 65 лет сократилось с 30 до 5,4%». [1].

Отдельно стоит упомянуть развитие демократических институтов в Испании. Наиболее красноречивым свидетельством успехов страны в этом направлении служит рейтинг, составленный таким авторитетным источником, как «The Economist Intelligence Unit». Согласно его «индексу демократии» к концу 2016 г.

страна занимала 17-ю строчку в рейтинге наиболее демократически развитых государств, сохраняющих высокие темпы развития демократических институтов. Характерно, что в этом рейтинге Испания опередила 150 государств мира, включая Японию, США, Италию, Францию, Португалию, Бельгию и др. [8]. Все эти цифры свидетельствуют о том, что практически по всем ключевым экономическим и социальным индикаторам Испания в течение постфранкистского периода истории успешно прошла путь демократизации и модернизации, преодолев пережитки диктаторского прошлого.

Как отмечает отечественный исследователь С.М. Хенкин, «большое значение имел тот факт, что испанский политический класс сумел найти и воплотить в жизнь своеобразную формулу территориально-административной организации страны, так называемое государство автономий, состоящее из 17 автономных областей (сообществ) и двух автономных городов на побережье Северной Африки. Такое государственное устройство совмещает централизованное управление с весьма широкими полномочиями отдельных регионов (автономий)» [16].

Таким образом, как указывает уже упоминавшийся нами исследователь региона П.П. Яковлев, «Каталония, исторически выделявшаяся своей самостоятельностью и стремлением к максимально полной автономии, в условиях демократии стала пользоваться самыми широкими правами в социально-политической и финансово-экономической сферах за всю свою историю» [17]. Тем не менее, именно экономическое благополучие региона, как ни парадоксально, в течение последнего десятилетия последовательно играет с Каталонией злую шутку. Рассмотрим экономический аспект каталонского сепаратизма более подробно.

Экономическая аргументация сепаратизма со стороны Каталонии

Как отмечает испанский экономист Карлос Молина, «подобно другим испанским регионам, Каталония испытала на себе разрушительные последствия кризиса 2008 – 2009 гг. и пережила длительную рецессию. Данное обстоятельство сыграло роль катализатора недовольства многих каталонцев состоянием финансово-экономических связей с Мадридом. Широкое распространение получили тезисы типа «Испания нас грабит», «Каталония кормит другие регионы» и т.д. Правда состояла в том, что автономия отчисляла в консолидированный бюджет около 10 млрд евро в год (порядка 5% ВВП), которые шли на поддержку менее экономически развитых автономий. Но и Каталония пользовалась важными преимуществами единого общенационального рынка, куда направлялось (в разные годы) от 40 до 50% товарного экспорта каталонских предприятий, что существенно расширяло их производственные возможности» [5].

Каталония – один из богатейших регионов Испании, как уточняет П.П. Яковлев, «ее доля в испанском ВВП в 2016 году составила 19%, при этом доход на душу населения – 28 600 евро, четвертое место в стране после Мадрида, Страны басков и Наварры. Средний доход на душу населения в Испании – 24 тысячи евро в год» [14]. На Каталонию приходится 14% от всех инвестиций, вкладываемых зарубежными партнерами в Испанию. Впрочем, на первом месте по этому показателю находится, все же, Мадрид, который получает 64% совокупных инвестиционных вложений в страну.

По такому важному аспекту, как безработица Каталония демонстрирует в целом лучшие показатели, чем остальные регионы Испании. В то время как усредненный показатель количества безработных (от трудоспособного населения) по Испании колеблется от 17 до 17,2%, Каталония показывает порядка 13-13,2%. Впрочем, у Каталонии имеется некий бонус, позволяющий эффективно снижать процент населе-

ния, не занятого трудовой деятельностью: это туристический сектор региона. В 2017 году Каталонию посетили 20 миллионов туристов (всего Испанию – 77,2 миллиона), аэропорт Барселоны Эль-Прат перевез 45 млн пассажиров.

Но туризм отнюдь не является единственным источником дохода каталонской экономики. Среди доходных статей каталонского бюджета назовем также сельское хозяйство, промышленность (особенно химическую), машиностроение и автомобилестроение. А с точки зрения инфраструктуры достаточно сказать, что крупнейшие порты Испании сосредоточены на территории Каталонии. Порт Барселоны занимает по объемам грузоперевозок третье место по стране, уступая лишь портам Альхесираса и Валенсии. А по числу принимаемых, приписанных и обслуживаемых круизных лайнеров порт Барселоны вне конкуренции в Испании и также один из крупнейших на Средиземном море (наряду с Марселем, Генуей и Хайфой).

С другой стороны: чем богаче регион в составе того или иного государства – тем больше его отчисления в федеральную казну. Исходя из этого принципа, при расчетах министерства финансов Испании выходит, что в абсолютных показателях дифференция между отчислениями Каталонии в бюджет Испании и субсидиями автономии из испанского бюджета, составляет порядка 10 миллиардов евро (3% ВВП Каталонии, упомянутые нами выше). Женералитет Каталонии приводит цифру существенно выше – 16 миллиардов, но она представляется завышенной.

В то же время, финансовое руководство Каталонии не принимает во внимание некоторые иные цифры. Например, реципиентом порядка 30% отчислений, выделенных Мадридом на поддержание экономики в условиях кризисного спада, являлась именно Каталония. Общая сумма отчислений в тогда составила 67,4 миллиарда евро.

Долг Каталонии составляет сегодня более 35% ВВП (в 2017 году ВВП составил 250 млрд. евро), что является это третьим показателем по стране после Валенсии и Кастилии-Ла-Манчи. При этом, дефицит в бюджете Каталонии растет из года в год. Российский деловой журнал РБК приводит следующие цифры: «в 2007 году долг составлял 15,8 миллиарда, за 10 лет он вырос на 378%, достигнув в последнем квартале минувшего 2017 года 75,4 миллиарда евро» [11].

На вопрос долга Каталонии следует остановиться особо, поскольку он является одним из краеугольных факторов финансово-политического торга между Барселоной и Мадридом.

Фактор финансового долга в политическом дискурсе Испании и Каталонии

В настоящий момент Каталония больше не имеет финансовых возможностей, чтобы самостоятельно обслуживать свой долг. Рейтинговое финансовое агентство Fitch впервые объявило в январе и позже подтвердило в июле 2017 года, что в Каталонии имеются «серьезные проблемы с ликвидностью, которые потребуют «упреждающего управления» и «тесного сотрудничества с центральным правительством» [2]. Кредитный рейтинг Каталонии при этом был снижен до «нужного» уровня, а экономический прогноз – до «негативного».

Однако нельзя не отметить и тот факт, что и госдолг самой Испании продолжает уверенно расти. К августу 2016 года он достиг критического показателя в 100% от ВВП [10]. Даже принимая во внимание самые низкие процентные ставки, когда-либо устанавливавшиеся Banco de España в истории страны, обслуживание обязательство по государственному долгу содержит в себе колоссальные долгосрочные макроэкономические риски. Например, только за период 2011-2015 гг. испанское правительство вынуждено было выделить 121 млрд евро (или 12% от ВВП стра-

ны в средних расчетах на год) на погашение процентов.

По мнению министра финансов Каталонии Ориола Жункераса, «правительство Рахоя уже прожгло профицит Фонда социального страхования в 65 млрд евро, получив его в наследство в 2011 г., и теперь использует «токсичное» сочетание налогов и госдолга для финансирования растущего дефицита пенсионной системы в стране, который прогнозируется на уровне 10-15 млрд евро в год» [13].

Приведенные выше цифры убеждают нас в том, что бюджетный дефицит в Испании, является одним из самых высоких в еврозоне и на сегодняшний день нет серьезных предпосылок к тому, чтобы ситуация кардинально изменилась в сторону улучшения.

В этой связи интересно мнение профессора экономики Колумбийского университета и Хавьера Сала, являющегося, к слову, убежденным сторонником независимости Каталонии:

«Это долг Испании. У них уже есть долговая нагрузка в размере 100% от ВВП. Если Каталония объявит завтра о своей независимости, Испания заявит: «Убирайтесь из ЕС на ближайшие три поколения!» И на все, чем они угрожают нам, мы ответим: «Хорошо, вот вам эти маленькие долговые бумаги (облигации) на ближайшие три поколения». Внезапно у них обнаружится гораздо меньший ВВП и намного более высокая непогашенная задолженность (около 125%), а соотношения долга к ВВП в 125% невозможно. Испания не сможет выплатить долг, которым они обязаны испанским банкам, крупнейшим держателям испанских облигаций. Это уничтожило бы их, вызвав финансовое кровопролитие» [13].

Характерно, что, отнюдь не являясь сторонником независимости Каталонии, аналогичной позиции придерживается рейтинговое агентство США Moody's, подчеркивающее, что любой вероятный дефолт по долгу Каталонии будет автоматическим интерпретирован финансовыми рынками как испанский.

По данным, приведенным российским аналитическим порталом «VestFinance», ссылающимся на статистику Центробанка Испании, «национальный госдолг Испании в 2016 г. составил \$1,18 трлн. Между тем, у Каталонии один из самых кредитованных испанских регионов – как уже отмечалось, это примерно 75 млрд евро в 2017 г. Порядка 6 млрд евро приходится на долгосрочные ценные бумаги, остальное – различные кредиты от разных учреждений. Поэтому на долю Каталонии приходится 16,34% долга Испании, что не так уж мало. Этот аспект и потеря налоговых поступлений сильно ударит по экономике Испании» [12].

Рассмотрим теперь вероятные экономические потери обеих сторон в случае реализации сепарационного сценария.

Макроэкономические риски Испании и Каталонии в случае сепарации

На сегодняшний день население Каталонии составляет порядка 16% совокупного населения Испании. Само собой разумеется, что и вклад Каталонии в экономику Испании весьма существенен. Ежегодно Каталония пополняет государственную казну Испании примерно на 62 млрд. евро. На долю Каталонии приходится почти 20% ВВП страны и 25% испанского экспорта. Таким образом, ущерб, нанесенный ВВП Испании в случае отделения Каталонии составит около 2% ежегодно [12]. Серьезные потрясения могут ожидать и фондовый рынок страны. Именно в Каталонии расположено 6 компаний, которые входят в расчет ключевого индекса испанского фондового рынка – Ibex-35. Стремление к независимости Каталонии может, в частности, негативно отразиться на втором и третьем по величине банках страны Banco de Sabadell и CaixaBank соответственно, а также на основном операторе Испании Cellnex Teleco и производителе лекарств Grifol. Даже сам факт проведения референ-

дума о независимости 1 октября 2017 г. негативно отразился на акциях международных компаний. Интерес большинства иностранных компаний в Испании – от Airbnb до Nestle – также сосредоточен именно на Каталонии.

Впрочем, если на какие-либо политические дивиденды от обретения независимости сторонники отделения еще могут рассчитывать, то экономические последствия подобного шага представляются для Каталонии гораздо более тяжелыми, чем для Испании.

Если Каталония объявит независимость, она рискует потерять до 30% своего ВВП. Торговое сальдо вероятнее всего станет отрицательным вследствие падения экспорта. Безработица может удвоиться уже в течение первого же года независимости. По мнению министра экономики Испании Луиса де Гиндоса, «независимость Каталонии абсолютно бессмысленна с экономической точки зрения. Каталония не перестанет быть частью ЕС и еврозоны, поскольку она останется частью Испании. Другой сценарий абсолютно не рассматривают ни инвесторы, ни рынки» [14].

Объективен ли испанский министр в своей жесткой оценке ситуации? Здесь стоит отметить, что вне зависимости от того, сумеет ли Каталония реализовать на практике сепарацию из состава Испании или нет, сам факт столь жесткой борьбы за политическую самостоятельность, оказывает крайне негативное воздействие на бизнес-сообщество, заставляя их задуматься о собственных инвестиционных рисках. Поэтому здоровый скепсис деловых кругов в отношении перспектив их инвестиционных вложений и, главное, сопутствующих рисков, не выглядит чем-либо из ряда вон выходящим.

Объективная же картина следующая: эксперты отмечают, что уже в течение ряда лет сокращается число компаний, действующих в Каталонии. В частности, по данным К. Молины, «в первом квартале 2017 г. автономии покинули 405 предприятий. Эта тенденция в обозримом будущем может усилиться» [4]. Интересный пример приводит мадридское финансово-экономическое издание Cinco Días. В частности, оно отмечает: «решимость каталонских властей добиваться независимости и фронтальное столкновение Барселоны и Мадрида в ходе голосования 1 октября в значительной мере дестабилизировали политическую обстановку в автономии и вселили в предпринимательское сообщество страх перед неопределенным будущим, чреватая неприятными сюрпризами. Данное обстоятельство вызвало новую волну бегства компаний из Каталонии. Первой приняла решение о переводе своей штаб-квартиры из Барселоны в Мадрид сравнительно крупная каталонская биофармацевтическая фирма «Oryzon Genomics». Ее акции на бирже за два дня упали в цене на 10%, что с полным на то основанием было воспринято как признак ухудшения в автономии предпринимательского климата» [3].

Дальнейшие события в Каталонии усилили панические настроения в рядах бизнесменов. По данным агентства Fitch «только за один день 5 октября индекс мадридской фондовой биржи (Ibex-35) снизился на 2,85%, что явилось самым глубоким падением с момента провозглашения Brexit и было расценено в качестве сигнала к выводу активов за пределы каталонской автономии» [2]. Картину довершают цифры, приведенные экономическим аналитиком уже упоминавшегося нами финансово-экономическое издание Cinco Días, Juande Portillo, который указывает, что «за период с 1 по 11 октября 540 крупных местных и иностранных компаний, работающих в сфере промышленности и услуг, заявили о планах перевода своих штаб-квартир из Каталонии в другие регионы Испании, по большей части в Мадрид» [6].

Непонятная ситуация складывается также вокруг банковской системы Каталонии в случае ее отделения от Испании. По данным Банка Испании, «в марте 2017 г. на счетах каталонских отделений испанских банков находилось порядка 180 млрд евро. По этому показателю Каталония занимала второе место среди всех автономий, уступая только мадридскому региону (330 млрд)» [7]. Анализируя тренды, складывающиеся в каталонском регионе, российский исследователь П.П. Яковлев приводит мнение профессора экономики авторитетной в Европе «IE Business School» Рафаэля Пампильона. Он, в частности, подчеркнул: «Компании бегут из Каталонии, потому что верят, что центральное испанское правительство лучше защитит их интересы. Чтобы предприятия вернулись в автономию, каталонские политические институты должны не допустить ее отделения. Независимость приведет к всеобщему снижению уровня жизни, который будет сложно восстановить» [17].

Все указанные выше процессы наглядно свидетельствуют о том, что положительная деловая репутация формируется в течение многих лет упорного труда, но достаточно нескольких месяцев или даже дней, чтобы утратить ее. Восстановление же утраченной репутации также займет годы, прежде чем быстрое доверие вернется на прежний уровень.

В случае гипотетического разделения, двусторонняя торговля между независимой Каталонией и Испанией будет снижена на 20%-60%. ВВП региона упадет на 14,2%. «Независимая Каталония» будет находиться за пределами Испании, за пределами Европейского Союза и за пределами зоны евро. Она не сможет покрывать дефицит, который возникнет вследствие независимости и будет вынуждена выпустить свою собственную валюту. А этот процесс столь же дорогостоящий, сколь и длительный.

Чтобы вступить в Евросоюз на правах равноправного члена, по правилам ЕС надо получить единогласное согласие всех государств-членов ЕС. Само собой, это распространяется и на Испанию, и на ее «идейных союзников» по ЕС (таких, как Бельгия, ФРГ и Италия), которые едва ли стремятся Барселону к вступлению в ЕС. В этом случае Каталонии неизбежно пришлось бы ощутить на себе издержки переходного периода. Без членства в ЕС Каталония также лишится всех своих преимуществ в виде шенгенских виз для туристов, отсутствия тарифов и пошлин на товары, идущих на европейский рынок, и столкнется с новыми проблемами в виде необходимости выплачивать часть испанского долга, который, напомним, составляет сегодня порядка 1 трлн. долл. (т.е. при ВВП Каталонии в 250 млрд. ей придется выплачивать порядка 300 млрд. долл.). Наконец, Каталония окажется за пределами зоны свободной торговли. И это при том, что сегодня на страны Европейского Союза приходится, напомним 65,8% экспорта Каталонии. Помимо этого, Барселона вполне может также столкнуться с торговым бойкотом со стороны «остальной» Испании, которая при всех издержках сможет себе это позволить, по-прежнему находясь в зоне в единого европейского экономического пространства.

Таким образом, даже в случае прекращения выплат в испанскую казну, устранения налоговых обязательств и выхода из административно-правового пространства Испании, Каталония столкнется со столь существенными издержками, затрагивающими практически все сектора ее экономики и социально-экономические аспекты ее существования как независимого государства, что экономическая несостоятельность подобной независимости многократно перевесит любые политические амбиции.

Заключение

Какое же решение, оптимальное для обеих сторон и позволяющее в дальнейшем избежать экономической и политической дезинтеграцию может быть най-

дено? На сегодняшний день перспективы появления решения, удобного для обеих сторон, невелики. Заочный арест испанской прокуратурой К. Пучдемона (председателя Женералитета Каталонии) и проведение новых выборов в каталонский парламент 21 декабря 2017 г. едва ли улучшило ситуацию, хотя и купировало нынешний кризис. Однако, остается ряд нерешенных проблем, среди которых центральное место занимает теперь вопрос неопределенности статуса Каталонии. Это по-прежнему автономия или теперь провинция унитарной Испании? Так или иначе, но подобная неопределенность во внутренней политике Испании уже привела к оттоку из страны капиталов европейских партнеров (хотя характеризовать ситуацию как «бегство капиталов» в настоящий момент также преждевременно). Причем, эти процессы характерны не только для Каталонии, но и для Испании в целом – ведь непонятно, чем закончится текущий политический конфликт и не перерастет ли он в новую фазу гражданского неповиновения жителей Каталонии центральному правительству Испании. Как считает российский политолог Р.В. Ищенко «даже локальная военно-полицейская операция по подавлению народных волнений наносит стране серьезный экономический ущерб, требует огромных непродуктивных расходов и приводит к снижению деловой активности. Если тенденция сохранится к эскалации напряженности, то Испания, чье финансово-экономическое состояние и без того нельзя назвать безупречным, погрузится в очередной кризис, имеющий политический и экономический подтекст. При этом нарастание финансово-экономических проблем будет не только подрывать каталонский сепаратизм, но и ослаблять поддержку правительства лояльным испанским населением» [15].

Можно ли найти решение указанной проблемы? Представляется, что да. Для эффективного преодо-

ления политического и экономического кризиса Испании следует учесть позитивный опыт ряда зарубежных стран. К примеру, Британия позволила провести референдум о независимости Шотландии. Странники единства провели эффективную информационно-разъяснительную работу, одержали легитимную победу и сняли эту проблему на ближайшие годы.

Сербия, не признающая насильственное отделение Косово, тем не менее, признала результаты референдума о независимости Черногории. Государство разделилось, но в Черногории просербские настроения остаются серьезнейшим фактором внутренней политики и при благоприятных условиях восстановление единства возможно.

Р.В. Ищенко указывает также, что «Россия после двух разрушительных чеченских войн пошла на переговоры и заключила с адекватными чеченскими элитами компромиссный мир. Деньги, потраченные в результате на восстановление Чечни, не идут ни в какое сравнение с теми, которые тратились на бессмысленную разрушительную войну. При этом удалось стабилизировать весь Северный Кавказ, а сама Чечня из фактора дезинтеграции стала фактором стабилизации России» [15].

При всех различиях приведенных выше примеров их объединяет главное – неконфронтационная стратегия, позволившая существенно минимизировать экономические и политические издержки и также создать необходимые политические предпосылки для окончательного снятия проблемы сепаратизма в среднесрочной перспективе. Заимствование подобного позитивного опыта Испании точно не навредит, а возможно и позволит решить одну из сложнейших проблем, сопровождавших ее государственность на протяжении практически всей ее истории.

Библиографический список

1. Chislett W. Not everything has gone badly in Spain. 04.10.2017. – URL: <http://blog.realinstitutoelcano.org/en/> (дата обращения: 06.10.2017).
2. Fitch Affirms Catalonia at 'BB'; Outlook Negative <https://www.fitchratings.com/site/pr/1026233> ; Ibox-35. 5.10.2017. – URL: <http://ibox35.com/> (дата обращения: 14.10.2017).
3. La cotizada Oryzon Genomics saca su sede de Cataluña y la traslada a Madrid // Cinco Días. 03.10.2017.
4. Molina C. Los empresarios apelan al diálogo y temen por la seguridad jurídica // Cinco Días. 07.09.2017. – URL: http://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/09/06/companias/1504707559_630963.html (дата обращения: 14.10.2017).
5. Nota de Conjuntura Económica, 95. Barcelona. Juliol de 2017.
6. Portillo J. 340 empresas abandonan Cataluña tras el referéndum ilegal del 1-0 // Cinco Días. 13.10.2017. – URL: http://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/10/13/companias/1507906183_093173.html (дата обращения: 14.10.2017).
7. Salobral N. ¿Qué sucedería con los depósitos ante una declaración unilateral de independencia? // Cinco Días. 03.10.2017. – URL: http://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/10/02/midnero/1506934805_410689.html (дата обращения: 04.10.2017).
8. The Economist Intelligence Unit. Democracy Index 2016. – URL: <http://eiu.com/topic/democracy-index> (дата обращения: 07.10.2017).
9. Волкова Г.И. Испания: государство автономий и проблема территориальной целостности. М.: Макс Пресс, 2011. – 328 с.
10. Госдолг Испании в марте 2016 года впервые за последние сто лет превысил 100% ВВП <http://tass.ru/ekonomika/3291280> (дата обращения: 16.01.2018)
11. Каталония хочет независимости <https://www.rbc.ru/politics/21/09/2017/59c39719a79470819134775> (дата обращения: 16.01.2018)
12. Каталонский кризис похоронит экономику Испании? <http://www.vestifinance.ru/articles/91338> (дата обращения: 16.01.2018)
13. Независимость Каталонии – долговая бомба Испании <http://www.vestifinance.ru/articles/85887> (дата обращения: 16.01.2018)
14. Объявление независимости для Каталонии невыгодно, считают в Испании. РИА Новости <https://ria.ru/world/20170929/1505826952.html> (дата обращения: 16.01.2018)
15. Р.В. Ищенко. От разрыва проиграют все. Экономика испано-каталонского развода http://ruskline.ru/opp/2017/oktyabr/21/ot_razryva_proigrayut_vse_ekonomika_ishpanokatalonskogo_razvoda/ (дата обращения: 16.01.2018)
16. Хенкин С.М. Испания: испытание Каталонией // Перспективы. Научный портал. 14.01.2013. – URL: http://perspektivy.info/oykumena/eurpe/ishpanija_ishpytaniye_katalonije_2013-01-14.htm (дата обращения: 03.10.2017).

17. Яковлев П.П. «Brexit по-испански»: причины и последствия каталонского кризиса http://www.perspektivy.info/oykumena/europe/brexit_po-ispanski_prichiny_i_posledstviya_katalonskogo_krizisa_2017-10-18.htm (дата обращения: 16.01.2018)
18. Яковлев П.П. «Каталонский узел»: политические последствия экономического кризиса в Испании // Перспективы. Электронный журнал. 2015. № 4. С. 46-61. – URL: <http://journal.perspektivy.info> (дата обращения: 16.10.2017).

References

1. Chislett W. Not everything has gone badly in Spain. 04.10.2017. – URL: [http://blog.realinstitutoelcano.org/en/\(data obrashcheniya: 06.10.2017\)](http://blog.realinstitutoelcano.org/en/(data obrashcheniya: 06.10.2017)).
2. Fitch Affirms Catalonia at 'BB'; Outlook Negative <https://www.fitchratings.com/site/pr/1026233> ; Ibex-35. 5.10.2017. – URL: <http://ibex35.com/> (data obrashcheniya: 14.10.2017).
3. La cotizada Oryzon Genomics saca su sede de Cataluña y la traslada a Madrid // Cinco Días. 03.10.2017.
4. Molina C. Los empresarios apelan al diálogo y temen por la seguridad jurídica // Cinco Días. 07.09.2017. – URL: http://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/09/06/companias/1504707559_630963.html (data obrashcheniya: 14.10.2017).
5. Nota de Conjuntura Económica, 95. Barcelona. Juliol de 2017.
6. Portillo J. 540 empresas abandonan Cataluña tras el referéndum ilegal del 1-0 // Cinco Días. 13.10.2017. – URL: http://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/10/13/companias/1507906183_693173.html (data obrashcheniya: 14.10.2017).
7. Salobral N. ¿Qué sucedería con los depósitos ante una declaración unilateral de Independencia? // Cinco Días. 03.10.2017. – URL: http://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/10/02/midinerio/1506934805_410089.html (data obrashcheniya: 04.10.2017).
8. The Economist Intelligence Unit. Democracy Index 2016. – URL: <http://eiu.com/topic/democracy-index> (data obrashcheniya: 07.10.2017).
9. Volkova G.I. Ispaniya: gosudarstvo avtonomij i problema territorial'noj celostnosti. M.: Maks Press, 2011. – 328 с.
10. Gosdolg Ispanii v marte 2016 goda v pervye za poslednie sto let prevysil 100% VVP <http://tass.ru/ekonomika/3291280> (data obrashcheniya: 16.01.2018)
11. Kataloniya hochet nezavisimosti <https://www.rbc.ru/politics/21/09/2017/59c3971f9a79476819134775> (data obrashcheniya: 16.01.2018)
12. Katalonskij krizis pohoronil ehkonomiku Ispanii? <http://www.vestifinance.ru/articles/91338> (data obrashcheniya: 16.01.2018)
13. Nezavisimost' Katalonii - dolgovaya bomba Ispanii <http://www.vestifinance.ru/articles/83687> (data obrashcheniya: 16.01.2018)
14. Ob'yavlenie nezavisimosti dlya Katalonii nevygodno, schitayut v Ispanii. RIA Novosti <https://ria.ru/world/20170929/1505826952.html> (data obrashcheniya: 16.01.2018)
15. R.V. Ishchenko. Ot razryva proigrayut vse. EHkonomika Ispano-katalonskogo razvoda http://ruskline.ru/opp/2017/oktyabr/21/ot_razryva_proigrayut_vse_ekonomika_ishpanokatalonskogo_razvoda/ (data obrashcheniya: 16.01.2018)
16. Henkin S.M. Ispaniya: ispytanie Kataloniej // Perspektivy. Nauchnyj portal. 14.01.2013. – URL: http://perspektivy.info/oykumena/europe/Ispaniya_Ispytaniye_katalonijej_2013-01-14.htm (data obrashcheniya: 03.10.2017).
17. YAkovlev P.P. «Brexit po-ispanski»: prichiny i posledstviya katalonskogo krizisa http://www.perspektivy.info/oykumena/europe/brexit_po-ispanski_prichiny_i_posledstviya_katalonskogo_krizisa_2017-10-18.htm (data obrashcheniya: 16.01.2018)
18. YAkovlev P.P. «Katalonskij uzел»: politicheskie posledstviya ehkonomicheskogo krizisa v Ispanii // Perspektivy. EHlektronnyj zhurnal. 2015. № 4. С. 46-61. – URL: <http://journal.perspektivy.info> (data obrashcheniya: 16.10.2017).

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ В СЕВЕРНЫХ РЕГИОНАХ РФ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОГНОЗ

Швецова И.Н., к.э.н., доцент, Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина

Найденова Т.А., к.э.н., доцент, Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина

Аннотация: Статья нацелена на выявление факторов, способствующих росту объемов финансирования инноваций и обоснование драйверов расширения инновационной активности в северных регионах на современном этапе развития. Аргументировано, что актуальное для северных регионов развитие инноваций во много определяется объемами и инструментарием государственной финансовой поддержки. Сделан вывод о целесообразности использования комплексного подхода к решению проблем финансового обеспечения инновационного развития в северных регионах.

Ключевые слова: финансирование, регион, инновации.

Abstract: The article is aimed at identifying the factors contributing to the growth of volumes of financing of the innovation and justification of the drivers of the expansion of innovation activity in the Northern regions at the present stage of development. It is argued that a relevant for the Northern regions innovation development is largely determined by the volumes and instruments of state financial support. The conclusion about the feasibility of using an integrated approach to the solution of problems of financial provision of innovative development in the Northern regions.

Keywords: funding, region, innovations.

Введение

Современные императивы развития национальной экономики и ее регионов, обусловленные внутренними и внешними вызовами в условиях сложившейся геополитической напряженности, ставят задачу перехода на инновационный путь. Повышение инновационной активности является одним из показателей динамичного развития современной экономики, обеспечивает конкурентоспособность страны на мировом уровне, выступает одним из гарантов системы национальной безопасности. Однако процесс перехода на инновационный путь развития ограничивают незначительные объемы бюджетных ассигнований, выделяемые на разработку и внедрение инноваций из региональных бюджетов.

Действующий федеральный закон «Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» предопределяет участие субъектов РФ в финансировании государственной поддержки инновационной деятельности, определяет целевую ориентацию финансового обеспечения инновационной деятельности и множественность источников финансирования.

Разработанный Минокономразвития России «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» нацелен на увеличение объемов финансирования инноваций, в том числе существенно за счет внебюджетных источников.

Анализ удельного веса организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций в РФ за 2010-2016 гг. показал, что наибольшая инновационная активность приходилась на 2011 год, когда значение исследуемого показателя составляло 10,4%. В 2016 г. данный показатель снизился до уровня 8,4% [14]. В тоже время затраты на технологические инновации в 2016 году по сравнению с 2010 годом увеличились почти в 3,2 раза [14].

Росстат исследует инновационную активность в разрезе организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые и экологические инновации. Статистика свидетельствует, что удельный вес организаций, занимающихся технологическими инновациями, на протяжении анализируемого периода с 2010-2016 гг. в РФ был выше удельного веса организаций с организационными, маркетинговыми и экологическими инновациями и составлял в среднем 8,7%. Доля организаций, осуществляющих

маркетинговые инновации, в 2015 году составила 1,8%, организационные инновации осуществляли 2,7% общего числа обследованных организаций, а экологические инновации – 1,0% [14].

В тоже время, развитие инноваций в силу высокой рискованности требует существенных инвестиций. Важным становится вопрос территориальной концентрации инновационной активности и возможности децентрализации инновационных идей, возможностей их финансирования в тех или иных регионах РФ, в том числе северных.

Цель настоящего исследования состоит в том, чтобы выявить факторы, способствующие росту объемов финансирования инноваций и обосновать драйверы расширения инновационной активности в северных регионах на современном этапе развития.

Представленное исследование выполнено на материалах субъектов Северо-Западного федерального округа, территории которых полностью отнесены к северным субъектам: Республика Карелия, Республика Коми, Архангельская область, Мурманская область.

Результаты и обсуждение

Анализ объема динамики инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по анализируемым северным субъектам за 2010-2016 годы показал, что если в целом по РФ показатель объема инноваций за период вырос на 3,7%, то по северным субъектам однозначной положительной динамики не выявлено. По сравнению со средними показателями Северо-Западного округа и среднероссийскими показателями объемы инноваций в анализируемых северных регионах остаются на весьма низком уровне. Наилучший показатель в 2016 году был достигнут только Республикой Коми – 2,3% (таблица 1).

Необходимо выявить факторы, обуславливающие отставание выбранных северных субъектов от среднероссийских тенденций. Очевидно, что для осуществления инновационной деятельности необходимы достаточные финансовые, информационные, материально-технические и кадровые ресурсы, которыми, как правило, располагают преимущественно крупные организации. Важно доказать или опровергнуть гипотезу о значимости финансовых аспектов развития инноваций.

Статистическая информация по инновациям формирует четыре группы инноваций: технологические, организационные, маркетинговые и экологические.

Таблица 1 – Удельный вес объема инновационных товаров, работ, услуг в северных субъектах Северо-Западного федерального округа РФ в объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, в %%

Субъекты РФ/годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	изм. в 2016 по ср. с 2010
Российская Федерация	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7	8,4	8,5	3,7
Северо-Западный федеральный округ	4,1	5,2	7,3	9,3	8,1	6,3	5,1	1,0
Республика Карелия	1,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	-1,0
Республика Коми	3,2	7,8	5,4	5,1	5,3	3,3	2,3	-0,9
Архангельская область	0,4	0,2	11,3	28,9	1,4	2,7	0,5	0,1
Мурманская область	0,5	0,2	0,1	0,8	3,6	1,7	1,5	1,0

Источник: рассчитано авторами по данным Росстата [14]

Если рассматривать затраты на технологические инновации, то их изменение носит по регионам за

исследуемый период скачкообразный характер (таблица 2).

Таблица 2 – Темпы прироста затрат на технологические инновации по северным субъектам Северо-Западного федерального округа РФ, в %% (по сравнению с предыдущим годом)

Субъекты РФ / годы	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Российская Федерация	83,1	23,3	23,0	8,9	-0,7	6,7
Северо-Западный федеральный округ	118,2	5,5	98,2	-43,4	-5,4	31,2
Республика Карелия	-53,0	-53,9	-61,6	-62,3	93,3	5,0 р.
Республика Коми	1 402,4	-80,9	-47,6	14,4	-51,6	51,7
Архангельская область	484,1	158,4	-5,9	-56,4	-55,5	-28,6
Мурманская область	41,9	115,3	235,1	32,1	-44,9	2,4

Источник: рассчитано авторами по данным Росстата [14]

При этом количество передовых производственных технологий в 2016 году по Республике Коми составило всего 2 ед., в Карелии – 11 ед., в Архангельской области – 14 ед., Мурманской области – 0 ед. [14].

Затраты на технологические инновации в процентах к ВРП по исследуемым регионам составляют за

анализируемый период весьма низкую величину и не достигают даже 1 % в большинстве случаев, за исключением Архангельской области в 2012 и 2013 годах (таблица 3).

Таблица 3 – Удельный вес затрат на технологические инновации в ВРП северных субъектов Северо-Западного федерального округа РФ, в %%

Субъекты РФ / годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	1,06	1,62	1,81	2,06	2,05	1,85
Северо-Западный федеральный округ	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Республика Карелия	1,76	0,62	0,27	0,09	0,03	0,06
Республика Коми	0,29	3,54	0,61	0,32	0,36	0,16
Архангельская область	0,15	0,73	1,75	1,56	0,63	0,25
Мурманская область	0,07	0,09	0,18	0,56	0,69	0,32

Источник: рассчитано авторами по данным Росстата [14]

Если рассматривать специальные затраты, связанные с экологическими инновациями, то их изменение

по регионам за исследуемый период также носит неоднозначный характер (таблица 4).

Таблица 4 – Темпы прироста затрат на экологические инновации по северным субъектам Северо-Западного федерального округа РФ, в %% (по сравнению с предыдущим годом)

Субъекты РФ /годы	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	-9,3	15,1	-45,6	38,5	5,1
Северо-Западный федеральный округ	-26,2	-31,3	-21,9	102,4	8,2
Республика Карелия	14,7	-1,0	-0,5	-	-
Республика Коми	-0,8	1,1	-0,2	-0,2	-0,3
Архангельская область	-0,9	-	-	400 р.	3,6 р.
Мурманская область	-0,3	-0,6	-0,5	6 Р.	-0,3

Источник: рассчитано авторами по данным Росстата [14]

Удельный вес затрат на экологические инновации в ВРП по северным регионам Северо-Западного федерального округа составляют по расчетам автора нулевую величину.

Данные по структуре внутренних затрат на исследования и разработки в целом по РФ свидетельствуют, что в России по итогам 2014 года наибольшая

доля приходилась на средства государства (69,2%), в меньшей степени – средства предпринимательского сектора (27,1%), другие национальные источники (1,2%), иностранные источники (2,5%). Для сравнения в Беларуси на долю государства приходилось 48,3% инвестиций, а на средства предпринимательского сектора – 43,8% [14]. Подобная картина сохра-

няется и два года спустя в 2016 году. По итогам 2016 года структура источников финансирования инноваций в РФ изменилась несущественно: средства государства составили 68,2%, средства предпринимательского сектора 28,1%, иностранные инвестиции 2,7%, другие национальные источники 1,0% [14]. Практи-

чески во всех развитых странах, картина совершенно противоположная [14].

К сожалению, подобная статистика отсутствует в региональном разрезе.

Имеется возможность оценить динамику ассигнований из бюджетов субъектов на науку и инновации (таблица 5).

Таблица 5 – Расходы бюджетов и бюджетные ассигнования на финансовое обеспечение науки и инноваций за счет средств бюджетов северных субъектов РФ Северо-Западного федерального округа, тыс. руб.

Субъект РФ/годы	2017	2018	2019
Бюджетные ассигнования на науку и инновации			
Республика Карелия*	1 000,00	1 000,00	0
Республика Коми	6 106,9	6 565,5	6 565,5
Архангельская область	нет	нет	нет
Мурманская область	нет	нет	нет
Расходы бюджета			
Республика Карелия	33 617 480,0	32 094 855,7	2 324 153,6
Республика Коми	67 380 197,0	66 696 440,1	66 239 765,6
Архангельская область	61 705 897,0	63 140 156,7	66 013 248,6
Мурманская область	58 932 518,3	54 194 063,0	53 231 515,0
Доля бюджетных ассигнований на науку и инновации в расходах бюджетов, %			
Республика Карелия	0,002	0,002	0
Республика Коми	0,009	0,009	0,009
Архангельская область	нет	нет	нет
Мурманская область	нет	нет	нет

Источник: составлено авторами по данным законов о бюджетах субъектов на 2017 и плановый период 2018 и 2019 годов; рассчитано авторами по данным Росстата [14]

Как видно из данных таблицы 5, только в Республике Коми и с большим отставанием в Республике Карелия задана политика на развитие инноваций. Объем бюджетных ассигнований в Республике Коми превышает в плановом периоде 2017-2019 гг. бюджетные ассигнования Республики Карелия более чем в 6 раз. При этом, Постановлением Правительства РФ от 09.06.2015 № 570 утверждена Федеральная целевая программа «Развитие Республики Карелия на период до 2020 года», в которой сказано, что в регионе существуют проблемы инновационного и технологического развития (дефицит у организаций собствен-

ных средств на инновации, неразвитость инновационной инфраструктуры, недостаточное взаимодействие между наукой и бизнесом и др.). В Архангельской и Мурманской областях отдельных государственных программ (подпрограмм) в плановом периоде 2017-2019 годов, напрямую связанных с инновациями, в ходе исследования и мониторинга информации официальных интернет-порталов регионов не выявлено.

В связи с этим, интерес представляет сравнительный анализ государственного финансирования инноваций по регионам (таблица 6).

Таблица 6 – Сравнительный анализ инструментария государственной финансовой поддержки инноваций в Республике Карелия и Республике Коми на 2017 год

Критерии	Республика Карелия	Республика Коми
Нормативная база	Закон Республики Карелия «О государственной поддержке инновационной деятельности в Республике Карелия» Постановление Правительства Республики Карелия «Об утверждении государственной программы Республики Карелия "Экономическое развитие и инновационная экономика Республики Карелия"» Перечень приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Республике Карелия	Закон Республики Коми «О некоторых вопросах в сфере промышленной и инновационной политики в Республике Коми» Постановление Правительства Республики Коми «Об утверждении государственной программы Республики Коми «Развитие экономики» (Приложение 2.3. Порядок финансирования за счёт средств республиканского бюджета Республики Коми инновационных проектов, отобранных на конкурсной основе)
Способы поддержки	предоставление субсидий действующим инновационным компаниям	предоставление субсидий на реализацию инновационного проекта
Объем поддержки	н/д	субсидия предоставляется из расчета 3/4 произведенных ими фактических затрат, связанных с реализацией инновационного проекта, но не более 5 миллионов рублей
Ключевые условия поддержки	субсидии юридическим лицам – субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения затрат или недополученных доходов в связи с производством (реализацией) товаров, выполненных работ, оказанием услуг, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности	инновационные проект, отобранные на конкурсной основе

Источник: составлено авторами по результатам изучения нормативно-правовой базы с использованием системы СПС КонсультантПлюс

Заключение

В отношении инновационного развития роль финансовой составляющей имеет особое значение, поскольку существует проблема высоких инвестиционных рисков. Возврат инвестиционных средств может быть обеспечен при условии успешной коммерциализации инновационных разработок и соответствующих государственных гарантиях.

Актуальное для северных регионов развитие инноваций во много определяется объемами и инструментарием государственной финансовой поддержки, что является характерной чертой всей российской экономики. В то же время, государство делает акцент на развитии малого инновационного предпринимательства, что является драйвером развития малого бизнеса, но отнюдь не сможет изменить структуру финансирования инноваций и привести ее в соответствие со структурой финансирования, близкой развитым странам. Республика Коми положительно выделяется на фоне других северных регионов Северо-Западного федерального округа, реализуя и финансируя программу развития инноваций, следствием чего являются довольно высокие по сравнению с дру-

гими исследуемыми субъектами Северо-Западного федерального округа показатели инновационной активности.

В условиях ограниченности бюджетных средств для перевода экономики северных субъектов РФ на путь инновационного развития необходим комплексный подход к решению проблемы финансового обеспечения. Для расширения объемов финансирования инновационных процессов в северных регионах необходимо применять механизмы, обеспечивающие расширение источников финансовых средств, расширение проектного финансирования, формирование механизмов смешанного финансирования (государственно-частного партнерства), расширение грантового финансирования исследований и разработок, активное использование финансовых механизмов – венчурных, опционных, портфельных и т.п., согласование интересов участников научно-инновационного процесса [15, с. 66]. Использование названных механизмов одновременно с бюджетным финансированием, будет содействовать инновационному развитию северных субъектов РФ.

Библиографический список

1. О науке и государственной научно-технической политике: федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) URL <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 19.11.2017).
2. Об утверждении федеральной целевой программы «Развитие Республики Карелия на период до 2020 года»: Постановление Правительства РФ от 09.06.2015 № 570 (ред. от 25.05.2016) URL <http://esopolity.karelia.ru/action/4799/> (дата обращения 19.11.2017).
3. О бюджете Республики Карелия на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов Принят Законодательным Собранием 15 декабря 2016 года: закон Республики Карелия URL http://www.gov.karelia.ru/Legislation/s_z_121162.pdf (дата обращения 19.11.2017).
4. О республиканском бюджете Республики Коми на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов: закон Республики Коми от 20.12.2016 № 142-РЗ (ред. от 31.10.2017) // Сетевое издание «Перечень правовых актов, принятых органами государственной власти Республики Коми, иной официальной информации» <http://www.law.rkomi.ru>, 20.12.2016.
5. Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов: областной закон Архангельской области от 23.12.2016 №503-31-ОЗ URL <https://dvineland.ru/-10jkuhf/> (дата обращения 19.11.2017).
6. Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов: закон Мурманской области от 23.12.2016 № 2083-01-ЗМО (в редакции от 14.06.2017 № 2143-01-ЗМО) URL http://minfin.gov-murmansk.ru/open-budget/regional_budget/law_of_budget/ (дата обращения 19.11.2017).
7. О государственной поддержке инновационной деятельности в Республике Карелия: закон Республики Карелия от 09 октября 2012 года №1639-ЗРК.
8. Перечень приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Республике Карелия: распоряжение Правительства Республики Карелия от 25 декабря 2012 г. № 818 р-П.
9. Об утверждении государственной программы Республики Карелия «Экономическое развитие и инновационная экономика Республики Карелия» (с изменениями на 7 сентября 2017 года): постановление Правительства Республики Карелия от 3 марта 2014 года № 49-П URL <http://docs.cntd.ru/document/919511285> (дата обращения 19.11.2017).
10. О некоторых вопросах в сфере промышленной и инновационной политики в Республике Коми: закон Республики Коми от 31.10.2017 № 78-РЗ (принят ГС РК 26.10.2017) // Сетевое издание «Перечень правовых актов, принятых органами государственной власти Республики Коми, иной официальной информации» <http://www.law.rkomi.ru>, 31.10.2017, Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 02.11.2017, «Ведомости нормативных актов органов государственной власти Республики Коми», 07.11.2017, N 24, ст. 420.
11. Об утверждении Государственной программы Республики Коми «Развитие экономики»: постановление Правительства РК от 28.09.2012 № 418 (ред. от 07.08.2017) // Официальный Интернет-портал Республики Коми <http://www.rkomi.ru>, 26.10.2012, «Ведомости нормативных актов органов государственной власти Республики Коми», 31.10.2012, N 57(2), ст. 1209.
12. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года: разработан Минэкономразвития России // СПС Консультант Плюс.
13. Инновации: данные Росстата URL http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения 15.11.2017).
14. Наука, технологии, инновации: краткий статистический сборник. М. 2017 URL <https://www.hse.ru/data/2017/10/31/1158648883/NIIO%202017.pdf> (дата обращения 14.11.2017).
15. Сидорова Е.Н. Инновационное развитие как фактор эндогенного роста экономики региона // Проблемы региональной экономики. 2015. № 1-2. С. 58-67.

References

1. O nauke i gosudarstvennoj nauchno-tekhnicheskoy politike: federal'nyj zakon ot 23.08.1996 № 127-FZ (red. ot 23.05.2016) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2017) URL <http://www.consultant.ru/> (data obrashcheniya 19.11.2017).

2. Ob utverzhenii federal'noj celevoj programmy «Razvitie Respubliki Kareliya na period do 2020 goda»: Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 09.06.2015 № 570 (red. ot 25.05.2016) URL <http://economy.karelia.ru/action/4799/> (data obrashcheniya 19.11.2017).
3. O byudzhete Respubliki Kareliya na 2017 god i na planovyy period 2018 i 2019 godov Prinyat Zakonodatel'nym Sobranie 15 dekabrya 2016 goda: zakon Respubliki Kareliya URL http://www.gov.karelia.ru/Legislation/s_z_121162.pdf (data obrashcheniya 19.11.2017).
4. O respublikanskom byudzhete Respubliki Komi na 2017 god i planovyy period 2018 i 2019 godov: zakon Respubliki Komi ot 20.12.2016 № 142-RZ (red. ot 31.10.2017) // Setevoe izdanie «Perechen' pravovykh aktov, prinyatykh organami gosudarstvennoj vlasti Respubliki Komi, Inoj oficial'noj informacii» <http://www.law.rkomi.ru>, 20.12.2016.
5. Ob oblastnom byudzhete na 2017 god i na planovyy period 2018 i 2019 godov: oblastnoj zakon Arhangel'skoy oblasti ot 23.12.2016 №503-31-OZ URL <https://dvinaland.ru/-10jkuhjr> (data obrashcheniya 19.11.2017).
6. Ob oblastnom byudzhete na 2017 god i na planovyy period 2018 i 2019 godov: zakon Murmanskoy oblasti ot 23.12.2016 № 2083-01-ZMO (v redakcii ot 14.06.2017 № 2143-01-ZMO) URL http://minfin.gov-murman.ru/open-budget/regional_budget/law_of_budget/ (data obrashcheniya 19.11.2017).
7. O gosudarstvennoj podderzhke Innovacionnoj deyatel'nosti v Respublike Kareliya: zakon Respubliki Kareliya ot 09 oktyabrya 2012 goda №1639-ZRK.
8. Perechen' prioritetnykh napravlenij razvitiya nauki, tekhnologii i tekhniki v Respublike Kareliya: rasporyazhenie Pravitel'stva Respubliki Kareliya ot 25 dekabrya 2012 g. № 818 r-P.
9. Ob utverzhenii gosudarstvennoj programmy Respubliki Kareliya «EHkonomicheskoe razvitie i Innovacionnaya ehkonomika Respubliki Kareliya» (s izmeneniyami na 7 sentyabrya 2017 goda): postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kareliya ot 3 marta 2014 goda № 49-P URL <http://docs.cntd.ru/document/919511285> (data obrashcheniya 19.11.2017).
10. O nekotorykh voprosah v sfere promyshlennoj i innovacionnoj politiki v Respublike Komi: zakon Respubliki Komi ot 31.10.2017 № 79-RZ (prinyat GS RK 26.10.2017) // Setevoe izdanie «Perechen' pravovykh aktov, prinyatykh organami gosudarstvennoj vlasti Respubliki Komi, Inoj oficial'noj informacii» <http://www.law.rkomi.ru>, 31.10.2017, Oficial'nyj internet-portal pravovoj informacii <http://www.pravo.gov.ru>, 02.11.2017, «Vedomosti normativnykh aktov organov gosudarstvennoj vlasti Respubliki Komi», 07.11.2017, N 24, st. 420.
11. Ob utverzhenii Gosudarstvennoj programmy Respubliki Komi «Razvitie ehkonomiki»: postanovlenie Pravitel'stva RK ot 28.09.2012 № 418 (red. ot 07.08.2017) // Oficial'nyj Internet-portal Respubliki Komi <http://www.rkomi.ru>, 26.10.2012, «Vedomosti normativnykh aktov organov gosudarstvennoj vlasti Respubliki Komi», 31.10.2012, N 57(2), st. 1269.
12. Prognoz dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda: razrabotan Minekonomrazvitiya Rossii // SPS Konsultant Plus.
13. Innovacii: dannye Rosstat URL http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (data obrashcheniya 15.11.2017).
14. Nauka, tekhnologii, innovacii: kratkij statisticheskij sbornik. M. 2017 URL <https://www.hse.ru/data/2017/10/31/1158648883/NIO%202017.pdf> (data obrashcheniya 14.11.2017).
15. Sidorova E.N. Innovacionnoe razvitie kak faktor ehndogenogo rosta ehkonomiki regiona //Problemy regional'noj ehkonomiki. 2015. № 1-2. S. 58-67.

Содержание

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА Албеков Х.Н.	635
АНТИРОССИЙСКИЕ САНКЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РФ Балеевских А.С.	639
РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ БРЕНДОМ В ЭКОНОМИКЕ ВПЕЧАТЛЕНИЙ Балькина М.В., Мельников М.Д.	643
СЕМЕЙНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА Батырева Д.Б., Кекшаева У.В., Куокинова М.А., Бамдышев Н.А.	646
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОГО СЕКТОРА Буторин С.Н.	649
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЕ РАЗВИТИЕ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ Воронцова М.Г.	653
ИНСТРУМЕНТЫ И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СПОРТА В РЕГИОНЕ Добрынин А.С.	659
НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ Завгородняя В.В.	662
КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГРУЗОВЫХ КОМПАНИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕЙ ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ Зайцева О.Н.	666
ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ НЕЙРОМАРКЕТИНГОВЫХ И КОГНИТИВНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ (ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ) Зайцев А.Г., Ляпина И.Р., Машегов П.Н., Дудник Т.А., Токмакова Е.Н.	669
РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ Зотова М.О., Морозова И.А.	672
ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2014-2020 ГОДЫ» Индутенко А.Н., Рязанцева К.С.	675
ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОМПАНИЙ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В НИХ Кабш Р.Д.	682
АНАЛИЗ ИСПОЛНЕНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Калашников Г.М., Баян Э.В., Бурцев А.О.	687
УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ PULL- И PUSH- ТЕХНОЛОГИЙ Карникова М.О., Дудник Т.А.	690
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА АПК В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ Котенев А.Д., Власов А.В., Кравченко М.А.	692
ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ Крылова А.А., Шибилева О.В.	695
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА Магазинер Я.А.	698
ОСОБЕННОСТИ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НА НАУКОЕМКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Машина А.Р., Перерва О.Л.	704
ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ВИНОГРАДА Мусаев Т.И.	709
РОССИЯ И США: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА Науменко Т.В.	713
СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РАКЕТНО - КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Полежаева Н.В., Левко В.А., Зеленская Т.В., Лячин В.И.	716
КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА Рак А.В., Фурманчук Д.А.	721
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КООПЕРАТИВАМИ В АПК Резник Г.А., Молькин А.Н.	725
К ВОПРОСУ О СТРУКТУРЕ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ Рукина А.Ф., Анисимова Н.Н.	730
УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ В НОРВЕГИИ И РОССИИ Салтыков М.А., Барабаш И.А., Дегтяренко В.В.	734
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК КЛЮЧЕВОЕ УСЛОВИЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА Стецюк В.В., Правиков О.В.	737
ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНА КАК ОСНОВА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ	740

Сумина Е.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОЙ СЕЦЕССИИ КАТАЛОНИИ ИЗ СОСТАВА ИСПАНИИ	749
Федосенко Д.В. ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ В СЕВЕРНЫХ РЕГИОНАХ РФ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОГНОЗ Швецова И.Н., Найденова Т.А.	755

Contents

FEATURES OF RURAL DEVELOPMENT THE NORTH CAUCASUS FEDERAL DISTRICT Albekov H.N.	635
ANTI-RUSSIAN SANCTIONS AND THEIR IMPACT ON FOREIGN TRADE ACTIVITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION Baleevskih A.S.	639
DEVELOPMENT OF A MODEL FOR CREATING AND MANAGING A BRAND IN THE EXPERIENCE ECONOMY Balykina M.V., Mel'nikov M.D.	643
FAMILY POLICY AS ONE OF THE DIRECTIONS OF SOCIAL POLICY ON THE STATE Batyreva D.B., Kekshaeva U.V., Kuyukinova M.A., Bambyshev N.A.	646
SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ECONOMIC ENTITIES OF THE AGRARIAN SECTOR Butorin S.N.	649
SOCIO-CULTURAL DEVELOPMENT IN THE REGIONAL ECONOMY Voroncova M.G.	653
THE TOOLS AND MECHANISMS OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF SPORTS IN THE REGION Dobrynin A.S.	659
SCIENTIFIC APPROACHES AT THE STUDY OF THE FINANCIAL SYSTEM Zavgorodnyaya V.V.	662
A COMPREHENSIVE ANALYSIS OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF FREIGHT COMPANIES THAT ENHANCE THE COMPETITIVENESS OF TRANSPORT SERVICES Zajceva O.N.	666
ETHICAL ASPECTS OF CARRYING OUT NEUROMARKET AND COGNITIVE RESEARCHES (EUROPEAN EXPERIENCE OF THE INSTITUTIONALIZATION) Zajcev A.G., Lyapina I.R., Mashegov P.N., Dudnik T.A., Tokmakova E.N.	669
THE DEVELOPMENT OF SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS IN RUSSIA AS A FACTOR OF FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES Zotova M.O., Morozova I.A.	672
PROBLEMS OF REALIZATION OF THE PROGRAM "DEVELOPMENT OF PHYSICAL CULTURE AND SPORT IN BELGOROD REGION FOR THE PERIOD 2014-2020" Indutenko A.N., Ryazanceva K.S.	675
FINANCIAL STABILITY OF INVESTMENT FIRMS AND PARTICULARLY INVESTING IN THEM Kabsh R.D.	682
ANALYSIS OF PERFORMANCE REVENUE OF THE MUNICIPAL BUDGET Kalashnikov G.M., Balyan E.H.V., Burcev A.O.	687
THE MANAGEMENT OF LOGISTICS STAFF IN THE TERMS OF USE, PULL - AND PUSH - TECHNOLOGIES Karpikova M.O., Dudnik T.A.	690
DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF SUBJECTS OF THE REGIONAL MARKET APK IN THE FRAMEWORK OF THE POLICY OF IMPORT SUBSTITUTION Kotenev A.D., Vlasov A.V., Kravchenko M.A.	692
THE RATIONALE FOR THE ADDITIONAL FINANCING OF MUNICIPAL EDUCATIONAL INSTITUTION Krylova A.A., Shibleva O.V.	695
FOREIGN EXPERIENCE OF STATE-OWNED BANKS IN LENDING TO SMALL BUSINESS Magaziner YA.A.	698
PECULIARITIES OF NORMALIZATION OF LABOR ON SCIENTIFIC INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS Mashina A.R., Pererva O.L.	704
FACTOR ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS FROM THE SALE OF THE GRAPES Musaev T.I.	709
RUSSIA AND THE UNITED STATES: INSTITUTIONAL AND HISTORICAL FEATURES OF MARKETING DEVELOPMENT Naumenko T.V.	713
THE SYSTEM OF INDICATORS OF ASSESSMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISES IT IS ROCKET - THE SPACE INDUSTRY Polezhaeva N.V., Levko V.A., Zelenskaya T.V., Lyachin V.I.	716
PERSONNEL POLICY AS A FACTOR OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF COMMERCIAL BANK Rak A.V., Furmanchuk D.A.	721
FEATURES MANAGEMENT COOPERATIVES IN AGRICULTURE Reznik G.A., Mol'kin A.N.	725
TO THE QUESTION ABOUT THE STRUCTURE OF LOCAL GOVERNMENTS Rukina A.F., Antismova N.N.	730
CONDITIONS FOR LENDING TO THE FISHING INDUSTRY IN NORWAY AND RUSSIA Saltykov M.A., Barabash I.A., Degtyarenko V.V.	734
INVESTMENT POLICY AS A KEY CONDITION TO OVERCOME THE ECONOMIC CRISIS Stecyuk V.V., Pravikov O.V.	737
THE INNOVATIVE ADVANTAGES OF THE REGION AS A BASIS FOR ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE ACTIVITY OF TERRITORIES OF PRIORITY DEVELOPMENT Sumina E.V.	740
ECONOMIC ANALYSIS OF THE PROBABLE CATALIONIAN SESSION FROM SPAIN Fedosenko D.V.	749

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. 15,5.

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. 15,5.

Order 1

Printed in the publishing house PRIVATE COM-
PANY A.S. Lukin