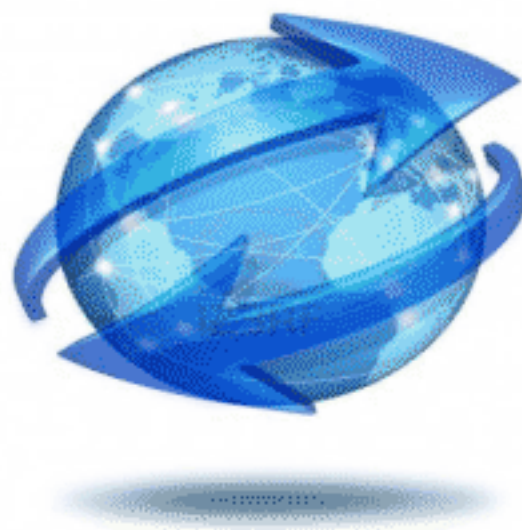


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 5 ч.1

2017

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

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Редакционный совет:

Главный редактор

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

Члены совета

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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 МГУ, заслуженный профессор МГУ, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Московский государственный университет, Россия

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ВЫСШАЯ ШКОЛА – ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ИГРОК НА ИННОВАЦИОННОМ ПОЛЕ

Анаева З.К., к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет

Аннотация: Экономика современного периода научно-технической революции требует других масштабов и темпов развития науки, быстрого внедрения ее результатов в производственную и социально-экологическую сферу, а также роста влияния исследовательских работ на материальную и духовную стороны жизни общества. В статье авторами показана роль высшей школы в укреплении той или иной социально-экономической системы в целом. Авторами последовательно описано, что именно сориентировав исследовательские университеты на развитие инновационной деятельности можно увеличить восприимчивость экономики к инновациям. Ключевые слова: слова: инновации, инновационная деятельность, инновационная политика, высшая школа, наука, образование, экономическое развитие.

Abstract: The economy of the modern period of the scientific and technological revolution requires other scales and rates of development of science, the rapid introduction of its results in the industrial and socio-environmental sphere, as well as the growth of the influence of research on the material and spiritual aspects of society.

In the article the authors show the role of the higher school in strengthening this or that socioeconomic system as a whole. The authors have consistently described that it is precisely by orienting research universities in the development of innovative activities that the susceptibility of the economy to innovations can be increased.

Keywords: Innovation, Innovation policy, higher education, science, education, economic development.

Наступившая инновационная эпоха стала серьезным экзаменом для многих стран, технологий, образовательных и социальных институтов. Инновации есть конечный результат интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, открытий, творческого процесса, рационализаций и изобретений. [1] В условиях современности эффективность любой сферы экономики, и в первую очередь отрасли промышленности, определяется уровнем НИОКР, сроками освоения достижений ученых и конструкторов на её предприятиях. С каждым годом все более увеличивается число наукоёмких отраслей, где успех любого крупного производственного объединения невозможен без включения в его состав мощных исследовательских подразделений. [3]

21 мая 2006 года Президент РФ утвердил перечень критических технологий Российской Федерации «Приоритетные направления развития науки, технологий и техники и перечень критических технологий Российской Федерации» (Пр-843). 9 июля 2011 года Д.А. Медведев подписал указ «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, техники и технологий в Российской Федерации». Был утвержден перечень критических технологий РФ, ставящих первоочередные задачи технологических инноваций в приоритетных направлениях развития науки, техники и технологий в РФ, имеющих важное значение для социально-экономического развития страны, а также для обороны и безопасности государства. Было названо 8 приоритетов и 27 критических технологий. [2]

Кроме того, Правительством РФ были выделены следующие меры по реализации проблем, возникающих при решении поставленных задач. Это, во-первых, существенное повышение финансирования научно-инновационных исследований. Во-вторых, возвращение уехавших из страны за рубеж ученых на родину. В-третьих, широкое вовлечение вузовского актива в инновационную деятельность. В-четвертых, смещение акцентов финансирования в сторону вузов со стороны НИИ. [4]

Практика показывает, что реализация этих мер столкнулась с большими трудностями, в основном связанными с финансированием научных исследований, начиная с рентабельности и эффективности расходования средств, заканчивая отсутствием механизмов защиты научных идей.

Направление инновационной деятельности российских вузов на сегодняшний день определены задачами модернизации экономики в рамках приоритетных направлений развития науки, техники, технологий и последующего курса индустриализации страны. Современной высшей школе предо-

ставлена неограниченная свобода действий в выборе направлений научно-инновационной и образовательной деятельности в рамках Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС). Основой служат приоритеты государства в кадрах высшей квалификации технической и научно-естественной сфер. Именно здесь формируется государственная поддержка инновационной деятельности, создание инфраструктуры и технической базы заведений высшей школы. Проблема определения четких приоритетов направления деятельности высшей школы требует как подготовки кадров с новыми компетенциями, так и формирования мощного источника инновационных идей и высокотехнологичных проектов в системе высшего образования. И именно этот критерий будет определять успешность деятельности вузов, которые стремятся занять ведущее место в системе образования и науки Российской Федерации.

Наиболее ценная и интересная основа для создания инновационной системы по принципу «снизу» – это исследовательские университеты. Они должны быть в достаточной степени сильными, эффективными, ориентированными на выполнение крупных наукоёмких проектов. Такие проекты высокого уровня должны в основном быть сконцентрированы вокруг первоклассных научных центров.

Однако одной лишь инновационной «питательной» среды мало. Система должна выстраиваться и «сверху». Необходимо четкое определение целей, приоритетов, мониторинг проводимых инновационных исследований. Активным научным центром, инновационным субъектом, в котором должна проводиться необходимая целенаправленная работа, должно стать Министерство образования и науки. Основная работа Министерства направлена на организацию работы в сфере инноваций и фундаментальных исследований. Инновационная активность должна была сконцентрирована в научных центрах, способных формировать и проводить самостоятельную научную политику, а не обслуживать случайные заказы.

Создание и продвижение серьезных инноваций и активная инновационная деятельность невозможно без национальных инновационных университетов, то есть наука должна развиваться на национальном уровне, а не на министерском. Наиболее эффективным станет выбор некоторого десятка исследовательских университетов из числа наиболее сильнейших в качестве ядра инноваций. Эти институты должны иметь опыт реализации крупных научно-технических проектов. В настоящее время ситуация изменилось и большинство институтов вовлекают в

инновационную работу активную молодежь, а это, естественно, проще всего делать в учебных заведениях высшей школы.

Выделим два момента влияния науки на экономику. Это запаздывание восприимчивости экономики к инновациям. Технологии, идеи и новые люди начинают свое влияние на макроэкономические показатели слишком поздно. Все это в значительной степени зависит от системы «наука + образование». Сориентировав высшую школу на развитие инновационной деятельности можно увеличить восприимчивость экономики к инновациям. Уменьшите время запаздывания экономики к технологичной продукции можно за счет повышения эффективности системы кадровой подготовки и переподготовки и формирования инновационной структуры штата.

В настоящее время в России проходит техническое перевооружение, основными направления которого являются:

- 1) выявление инновационных потребностей региона;
- 2) создание квалифицированных и энергичных кадров, которые будут тиражировать инновации;
- 3) подготовка «новых людей» высшими учебными заведениями;
- 4) создание инновационно-восприимчивой среды на национальном уровне.

Наиболее престижными в советское время считались теоретические исследования по фундаментальным наукам (например, физика), а также прикладные исследования. Конкретные работы, связанные с воплощением научных идей и образцами новых технологий, стояли только на третьем месте. Приоритеты отдавались только теории, однако героями инновационной эпохи должны стать не абстрактные теоретики, а инженеры, способные «думать». Российская система образования унаследовала этот недостаток, который и стал серьезной проблемой на пути к развертыванию инновационной активности. Его устранение требует пересмотра системы инновационных приоритетов и усилий в организации научно-исследовательской сфере. Развитие предусматривает вложения в будущее и стратегического видения перспективы. В России инновационное развитие требует перехода к «опережающему образованию». Нужны специалисты, которые потребуются завтра. Для этого необходимо принципиальные изменения в образовательной политике. В нынешних условиях развала большинства высокотехнологических предприятий есть два пути: во-первых, уровень образования связать с потребностями деградирующей экономики, и во-вторых, готовить специалистов для высокотехнологического сектора экономики. В свою очередь, это позволит повышению уровня высшей школы России. Следует отметить, что инновационное развитие связано со вторым путем, но он должен быть подкреплен профессионально-ориентированным активом молодежи, государственной поддержкой этой талантливой молодежи. [5]

Инновационная деятельность неотъемлемо связана с созданием самоподдерживающейся, устойчивой и восприимчивой к нововведениям и их коммерциализации инновационно-образовательной среды, а также с формированием и использованием бизнес-стратегий. Кроме того, инновационный сектор немислим без профессионалов и специалистов. Это требует подготовки людей нового типа, которые владеют в первую очередь практическими навыками научно-технической предприимчивости и инновационной деятельности.

Для реализации этих задач необходимы экономическая и социальная инфраструктура, механизмы и методы генерации специалистов, а также система поддержки этой работы государством. Отметим, что

мелкому бизнесу это не под силу, а высокотехнологичного крупного бизнеса в России практически нет. Поэтому роль государства и центра «образование + наука» в треугольнике бизнес-инновации-государство должна быть в ближайшее время существенно пересмотрена.

Реализуемые стабилизационные программы нуждаются в новых механизмах и ориентирах, которые содействуют ускорению преобразований. Это, в первую очередь, касается молодежной инновационной политикой, социальных институтов в сфере науки и образования, воспроизводством профессиональных кадров науки, образования и бизнеса, а также Государственной поддержки талантливой молодежи.

Наивно надеется, что в России в обозримом будущем само собой сформируется инновационный класс. Российский средний класс, который занял свое место случайно в неразберихе реформ, не в своем большинстве не имеет ни естественного места в социуме, ни ясных перспектив. Но именно средний класс очень важен для социальной стабильности в стране и экономического развития.

Молодому будущему специалисту безусловно необходимо. Научно-практический потенциал для решения поставленных задач и понимания по существу экономическую логику бизнеса и рынка. Научно-исследовательская работа и вся цепочка ее реализации, конечно, требует очень продуманной организации всей инновационной работы и взаимосвязи ее с персонализированным учебным процессом, наличия высококлассных и опытных педагогов, исследовательский коллектив и предпринимательскую структуру в сфере инновационной и научной деятельности.

В современных условиях профессиональная и трудовая деятельность студенческой молодежи на рынке труда не пользуется успехом. Нынешние условия формирования рыночных отношений требуют новые формы и механизмы адаптации науки, образования и научно-технического предпринимательства. Эффективная взаимосвязь науки и производства возможна лишь при разработке и внедрении новых организационных форм и методов управления как на уровне государства, так и на уровне низовой хозяйственной структуры. Анализ функционирования западных инновационных моделей позволяет сделать заключение, что специфика капиталистического производства накладывает отпечаток практически на все элементы инновационного процесса. В основе одного из самых основных критериев экономической эффективности деятельности создания нового продукта (технологии, услуги) лежит рыночная востребованность. Вроде бы новый удачный товар может оказаться для фирмы (организации) тяжелым бременем или источником убытков, а косметическая имитация какого-либо изобретения или улучшение качества товара могут стать источником больших прибылей. Вот что должно являться определяющим в процессе выработки инновационной политики той или иной хозяйственной структуры. Однако, при этом не стоит забывать о последствиях социального и экологического характера инновационной деятельности. Ведь зачастую именно эти факторы и могут оказаться определяющими при принятии (отклонении) определенного инновационного проекта. [3]

Проблема привлечения студенческой молодежи к научным исследованиям требует наличия в научно-исследовательских организациях современного научного оборудования, технических лабораторий, способных изготавливать образцы, опытных производителей и т. д. К тому же права молодого исследователя должны быть защищены от заимствования его результатов.

Таким образом, на сегодняшний день в России остро стоит проблема создания малых и крупных инновационных предприятий по выпуску трудоемкой продукции. Россия на рынке инновационной продукции составляет 0,3-0,5 % от ВВП, что в сотни

раз меньше показателя в развитых странах. Повышение конкурентоспособности российской промышленности на пути к дальнейшей индустриализации возможно только через развитие инновационных предприятий.

Библиографический список

1. Общее определение инновации. Википедия. [Интернет-ресурс]. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Приоритетные направления развития науки, технологий и техники и перечень критических технологий Российской Федерации. Указ Президента Российской Федерации В. Путина от 21 мая 2006 г. Пр-843. [Интернет-ресурс]. <https://ru.wikisource.org/wiki/>
3. Джабраилова Л.Х., Темиров Х.В., Анаева З.К. Инновационная развитие экономики. Известия Чеченского государственного педагогического института. 2015. Т. 3. № 3 (11). С. 107-11
4. Концепция развития исследовательской и инновационной деятельности в российских вузах. [Интернет-ресурс]. <https://www.monographies.ru/>
5. Инновационная деятельность в высшей школе. [Интернет-ресурс]. <http://cyberleninka.ru>

References

1. Obshchee opredelenie innovacii. Vikipediya. [Internet-resurs]. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Prioritetnye napravleniya razvitiya nauki, tehnologii i tekhniki i perechen' kriticheskikh tekhnologij Rossijskoj Federacii. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii V. Putina ot 21 maya 2006 g. Pr-843. [Internet-resurs]. <https://ru.wikisource.org/wiki/>
3. Dzhabrailova L.H., Temirov H.V., Anaeva Z.K. Innovacionnaya razvitie ehkonomiki. Izvestiya Chechenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo instituta. 2015. T. 3. № 3 (11). S. 107-11
4. Konceptiya razvitiya issledovatel'skoj i innovacionnoj deyatel'nosti vrossijskikh vuzah. [Internet-resurs]. <https://www.monographies.ru/>
5. Innovacionnaya deyatel'nost' v vyshej shkole. [Internet-resurs]. <http://cyberleninka.ru>

К ВОПРОСУ ДЕНЕЖНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Анаева З.К., к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет

Асабаева Р.И., Чеченский государственный университет

Манцаева М.А., Чеченский государственный университет

Джабраилова Л.Х., к.э.н., доцент, Чеченский государственный педагогический университет

Аннотация: Денежная политика всегда занимала важное место в жизни общества. Она является частью монетарной политики, куда входят кредитная и валютная политика. Среди валютной и кредитной политики важное место занимает кредитная, содержание которой состоит в регулировании условий кредитования экономики для достижения ее сбалансированного развития. Нацелена денежная политика на то, чтобы обеспечить экономический оборот необходимой денежной массой.

В данной научной работе мы рассмотрим теоретические основы денежной политики.

Ключевые слова: денежная политика, кредитно-денежные отношения, стимулирующая политика, ограничивающая политика.

Abstract: Monetary policy has always occupied an important place in the life of society. It is part of the monetary policy, which includes credit and foreign exchange policy. Among the monetary and credit policies, an important place is taken by credit, whose content is to regulate the conditions for lending the economy to achieve its balanced development. A monetary policy is aimed at ensuring the economic circulation with the necessary money supply.

In this scientific work we will consider the theoretical foundations of monetary policy.

Keywords: monetary policy, monetary relations, stimulating policies, restrictive policies.

Денежная политика является частью экономической политики, которая в системе экономической политики взаимодействует с другими ее частями. Это прежде всего валютная и бюджетно-налоговая политика. Это политика реализуется путем регулирования денежных и кредитных отношений в экономике.

Кредитно-денежная политика – совокупность мероприятий, которые предпринимаются правительством в кредитно-денежной сфере, цель которой регулирование экономики. [1]

Кредитно-денежная политика – это особая экономическая деятельность любого государства, которая состоит в разработке и осуществлении комплекса мероприятий по регулированию денежно-кредитных процессов страны. В общем виде кредитно-денежную политику можно определить, как действия, проводимые в области денежного и кредитного обращения специальными институтами.

Выделим главные задачи кредитно-денежной политики: [3]

1) обеспечивает стабильность и устойчивость национальной денежной единицы в целях эффективности осуществления расчетов;

2) вырабатывает правила и порядок денежного обращения, регулирования и контроля за их выполнением;

3) воздействует на экономику путем изменения денежного обращения.

Данная политика осуществляется общими усилиями Правительства Российской Федерации и Центробанка России. Основным субъектом этой политики при этом остается именно ЦБ РФ, который свою деятельность строит по двум важнейшим направлениям: [3]

1) направлено на обеспечение нормальной работы валютной системы страны в целом и поддерживает стабильность национальной валюты;

2) обеспечивает кредитную деятельность коммерческих банковских учреждений, и к тому же строится так, чтобы максимально обеспечивались интересы государства. Таким образом, ЦБ РФ призван, с одной стороны, регулировать, управлять, корректировать денежные и кредитные потоки внутри национальной страны и на мировом уровне, а с другой, с помощью денежных потоков и инструментов регулировать макроэкономические пропорции в экономике. Денежно-кредитное регулирование – это необходимая подсистема государственно-

го регулирования рыночной экономики. Оно может приобретать особую значимость при господстве фидуциарных денежных систем, которые основаны на кредитных (условных) деньгах.

Основной целью государственного управления экономики является достижение макроэкономического равновесия при оптимальных темпах экономического роста. Особое значение в системе мер денежно-кредитного регулирования приобрело регулирование ставки процента, так как эмиссионный механизм кредитных денег носит характер депозитно-кредитного мультипликатора. При этом денежная масса функционирует на основе предложения денег и спроса на деньги. В свою очередь спрос на денежную массу определяется как реальным сектором экономики, которые производят материальные товары и услуги, так и финансовым сектором. Развитие фидуциарных денежных систем показало, что в нынешней экономике, спрос на денежную массу во все большей степени определяется финансовым сектором (т. е. рынком). [2]

Не мало важно и то, что денежная политика может оказывать прямое влияние на такие макроэкономические показатели, как ВВП и уровень цен.

Что касается типов денежной политики, то в зависимости от состояния хозяйственной конъюнктуры выделяют два основных типа: стимулирующая и ограничивающая.

Стимулирующая политика (политика «дорогих денег») – это политика Центрального банка и правительства, которая направлена на сокращение объема денежной массы в стране. Одним словом, это политика используется для борьбы с инфляцией. Но, она используется также и для сглаживания циклических колебаний деловой активности. Основной целью политики «дорогих денег» являются снижение общих расходов и подавление инфляции с помощью сокращения предложения денег и удорожание кредита (т.е. денег). В результате уменьшения предложения денег, денежные ресурсы станут дорогими, подорожает кредит, повысится норма процента, снизится инвестиционный спрос в экономике, а также сократится производство и занятость.

Инструментами стимулирующей политики являются: [1]

1) понижение нормы резервных требований;

2) понижение учетной ставки процента;

3) покупка Центральным банком государственных ценных бумаг.

Основными направлениями кредитно-денежной политики в 2014-2016 годах являются: [3]

- 1) постепенное улучшение экономической ситуации в мировом масштабе и сохранение среднегодовой цены на нефть на уровне, близком к уровню 2013 года;
- 2) сдерживание структурных изменений на экономику;
- 3) постепенное улучшение инвестиционного климата;
- 4) сохранение повышенной экономической определенности и прибыльности российских компаний;
- 5) Постепенное снижение темпов роста потребительских цен. Ориентиры целевые темпов роста цен на потребительские товары установлены в размере 5% - 2016 год и 4% - 2015 год. (они определены с точностью 0,5%). Ограничивающая политика (политика «дешевых денег») – это политика правительства и Центрального банка, которая направлена на расширение банковского кредита посред-

ством снижения ставок кредитного процента, и приводит это политика к увеличению массы денег в обращении. [2]

Это политика осуществляется в период низкой конъюнктуры. Центральный банк увеличивает предложение денег через покупки ценных бумаг на открытом рынке, понижение учетной ставки и понижения резервной нормы. Тем самым понижается процентная ставка, достигается рост инвестиций, а также повышение деловой активности. Целью ограничительной политики является стимулировать рост производства и занятости с помощью расширения предложения денег и удешевления кредита.

Денежно-кредитная политика как стимулирующего, так и ограничивающего типа имеет или тотальный, или селективный характер. При тотальной монетарной политике мероприятия Центрального банка распространяются на все учреждения банковской системы. При селективной же – на отдельные кредитные институты, либо их группы или на какие-то определенные виды банковской деятельности.

Библиографический список

1. Матраева Л.В., Калинин Н.В., Денисов В.Н. /Деньги. Кредит. Банки: Учебник для бакалавров.- 2015.
2. Жухов Е.Ф./ Деньги. Кредит. Банки: Учеб.- М.: Издательство ЮНИТИ ДАНА, 2014.
3. Анаева З.К., Климух В.В. Параметры воздействия кредитно-денежной политики на экономический рост. FGU Science. 2016. № 1 (7). С. 8-12.

References

1. Matraeva L.V., Kalinin N.V., Denisov V.N. /Den'gi. Kredit. Banki: Uchebnik dlya bakal'vov.- 2015.
2. Zhukov E.F./ Den'gi. Kredit. Banki: Ucheb.- M.: Izdatel'stvo YUNITI DANA, 2014.
3. Anaeva Z.K., Klimuk V.V. Parametry vozdeystviya kreditno-denezhnoj politiki na ehkonomicheskiy rost. FGU Science. 2016. № 1 (7). S. 8-12.

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТА Г. ГРОЗНЫЙ ЗА 2012-2015 ГГ.

Анаева З.К., к.э.н., доцент, Чеченский государственный университет

Джабраилова Л.Х., к.э.н., доцент, Чеченский государственный педагогический университет

Базуркаева Ж.А., Чеченский государственный университет

Аннотация: Доходы бюджета – это безвозмездные и безвозвратные поступления денежных средств в бюджет. Они формируют доходную часть централизованного фонда денежных средств, поступаая в распоряжение органов государственной власти.

Ключевые слова: доходы бюджета, расходы бюджет, структура доходов, налоговые доходы, анализ доходов и расходов, совокупный доход.

Abstract: Budget revenues are gratuitous and irretrievable receipts of monetary funds to the budget. They form the revenue part of the centralized fund of money, entering the disposal of public authorities.

Keywords: Budget revenues, budget expenditures, revenue structure, tax revenues, income and expenditure analysis, total income.

В условиях прекращения действия федеральных целевых программ по созданию экономической инфраструктуры Чеченская Республика остро нуждается в денежных поступлениях. В настоящее время в Республике нет сложившегося среднего класса, обладающего достаточными финансами для вложения их в развитие экономики Чеченской Республики, следовательно, наблюдается инвестиционный голод. [2]

В целом при формировании проекта бюджета наряду с контрольными цифрами Министерства

финансов ЧР использовались промежуточные итоги исполнения бюджета в 2013 году, основные показатели проекта плана социально-экономического развития г. Грозного на 2014 год, заявки и расчеты потребностей учреждений и предприятий, финансируемых за счет городского бюджета по принципу их приоритетности, эффективности реализации, результативности и непосредственного соответствия стратегии социально-экономического развития г. Грозного. [5]

Таблица 1 – Структура доходов бюджета г. Грозный за 2012-2014гг., в руб.

Наименование	2012 г.	2013г.	2014г.	Удельный вес 2014 г. от 2013 г. (%)		Отклонение 2014 год. от (руб.)	
				2012	2013	2012	2013
Доходы, всего	7 858 665 337,5	8 785 904 332,7	7950893653,59	1,17	- 9,5	92228316,04	-835010679,11
Налоговые доходы	1 931 471 356	1 978 892 829,6	1672006 588,3	-13,4	-15,5	-259464767,63	-306886241,28
Налог на доходы физ. Лиц	1 813 446 686,8	1 803 556671,5	1453942946,64	-19,8	-19,5	-359503740,16	-349613724,9
Налоги на совокупный доход	59 876 213,2	64 778 937,4	78 113 328,56	30,4	20,6	28 237 115,36	13 334 391,16
Налоги на имущество	46 423 023,2	90 981 596,2	98 084 204,82	11,1	7,8	51 661 181,62	7 102 608,57
Неналоговые доходы	94 542 976	79 434 349,4	137 061560,30	44,9	72,5	42 518 584,3	57 627 210,81
Доходы от использования имущества	76 062 583,85	62 649 780,5	83 572 339,49	9,8	33,4	7 509 749,64	20 922 552,92
Доходы от оказ. пл. услуг	3 684 536,6	450 191,52	2 122 551,37	-42,4	+37,1	-1 561 985,23	1 672 359,85
Штрафы, санкции	10 744 198,9	11 711 498,52	19 501 941,23	81,5	66,5	8 757742,33	7 790442,71
Прочие неналоговые доходы	15 820	23 880	16 032	1,34	-32,8	212	-7848
Безвозмездные поступления	3 822 397 943	4 693 424597,7	4406472166,8	15,2	-6,11	584 074 223,81	-286 952 430,9

Проведя сравнительный анализ доходов бюджета г. Грозный видно, что в ходе исполнения бюджета в 2014г. в сравнении с 2012 г. доходы бюджета увеличились на 92 228 316,04 руб. или на 1,17%, а

в сравнении с 2013 годом, доходы бюджета уменьшились на 835 010 679,11 руб. или на 9,5%.

Налоговые доходы. Из таблицы 1. видно, что в 2014 г налоговые доходы бюджета уменьшились на

259 464 767,63 руб. или на 13,4%, в сравнении с аналогичным показателем в 2012 г. и наоборот, в 2014 году произошло уменьшение налоговых поступлений на 306 886 241,28 руб. или на 15,5% в сравнении с 2013 годом, это было связано с уменьшением поступлений по налогу на доходы физических лиц, которые сократились на 19,5%. [3]

Налог на доходы физических лиц. Налоговый потенциал по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) рассчитан исходя из оценки налогооблагаемой базы по налогу с 2012-2014 гг. Норматив отчисления в местный бюджет г.Грозный по налогу на доходы физических лиц предусмотрен в размере 30%. В 2012 году в бюджет г.Грозного поступило 1 813 446 686,8 руб., за 2013 год поступило 1 803 556 671 руб., и за 2014 год поступило 1 453 942 946 руб. [3] Исходя из этого, можно рассчитать процент изменения доходов бюджета в 2014г по отношению к 2012 г. по следующей формуле: факт 2014/факт 2012 (2013) гг. x 100-100.

Отсюда, рассчитаем процент изменения доходов за 2012 и 2014 гг.: $1\ 453\ 942\ 946 / 1\ 813\ 446\ 686,8 \times 100 - 100 = -19,8\%$

Мы видим, что сумма доходов в 2014 г. уменьшилась на 359 503 740,16 руб. или на 19,8%.

По такой же формуле рассчитаем динамику изменения доходов бюджета 2013- 2014гг.: $1\ 453\ 942\ 946 / 1\ 803\ 556\ 671 \times 100 - 100 = -19,4\%$

Исходя, из произведенного расчета мы видим, что сумма доходов в 2014г. в сравнении с 2013 г. уменьшилась на 349 613 724,9 руб. или на 19,4%.

Налоги на совокупный доход. Налоги на совокупный доход (ЕНВД, УСН, С/Х налог) для отдельных видов деятельности определен из оценки налогов на территории г. Грозный. Оценка налогов на совокупный доход в периоде с 2012-2014 гг. определена из расчета поступлений за 2012, 2013 и 2014 гг. Налог на данный вид дохода в 2014 г. в сравнении с 2012 г. увеличился на 28 237 115,36 руб. или на 30,4%, и на 13 334 391,16 руб. или на 20,6% в сравнении с 2013 г. [3]

Налоги на имущество. Налоговый потенциал по налогу на имущество рассчитан на основании данных по г.Грозный и коэффициента, предусматривающего увеличение количества собственников зарегистрированного имущества, являющихся плательщиками налога на имущество физических лиц, а также уровня инфляции на 2014 год.

Так в 2014 г по сравнению с 2012 годом налог на имущество увеличился на 51 661 181,62 или на 11,1%, и на 7 102 608,57 руб. или на 7,8% по сравнению с 2013 г. [3]

Таблица 2 – Сравнительная структура доходов бюджета г. Грозный за 2014-2015гг., в тыс. руб.

Наименование показателя	2014	2015	Отклонение 2015г. от 2014г.
Доходы	7 950 893	4 995 797	-2955096
Налоговые и неналоговые доходы	1 809 067	2 034 687	225620
Налоговые доходы	1 672 006	2 631 557	-40499
Налоги на совокупный доход	78 113	77 312	-801
Налоги на имущество	137 061	199 497	62436
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	83 572	57 506	-26066
Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	2 122	126	-1996
Безвозмездные поступления	4405472	2 961 110	-1445362

Как видно, по данным таблицы 3, доходы за 2015 год по сравнению с 2014 годом значительно снизились. Связано это, в первую очередь со значительным снижением безвозмездных платежей в бюджет города. Однако в целом, если брать налоговые и неналоговые доходы бюджета, то за 2015 год произошло увеличение поступлений в местный бюджет, хотя по некоторым видам налогов или неналоговых поступлений наблюдаются отрицательные показатели.

Расходы бюджета - это денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления.

Формирование расходов бюджетов всех уровней должно базироваться на единых методологических основах, нормативах минимальной бюджетной обеспеченности, финансовых затрат на оказание государственных услуг, устанавливаемых Правительством РФ. Структура расходов бюджета - это удельный вес каждого вида расходов к их общей сумме. [1]

Решением Совета депутатов г. Грозного от 27.12.2012г. № 95 «О бюджете муниципального

образования г. Грозный на 2012-2014 года» был утвержден бюджет муниципального образования г. Грозный на: [4]

- 2012г. по расходам в сумме 5 млрд. 977 млн. 903 тыс. 217 руб.,

- 2013 в сумме 6 млрд. 067 млн. 964 тыс. 540,7 руб.,

- 2014 год в сумме 5 млрд. 518 млн. 719 тыс. 112,9 руб.

В 2014 г. в бюджет поступило расходов в сумме 5 518 719 112,9 руб., что на 459 184 104,1 руб. или на 7,69% меньше чем в 2012 г. сумма, которая составляла 5 977 903 217 руб. и на 549 245 427,8 руб. или на 9,05% меньше чем в 2013 г. сумма расходов, которая составляла 6 067 964 540,7 руб. [4]

Из выше приведенного анализа можно сделать вывод, что расходы бюджета г. Грозный в 2014 году по сравнению с 2012 г. и 2013 г. сократились. Снижение общего объема расходов бюджета повлияло на снижение расходов по следующим статьям:

- национальная экономика;
- ЖКХ;
- здравоохранение уменьшились.

Таблица 3 – Структура расходов бюджета г. Грозный за 2012-2014 гг., в руб.

Наименование	2012г.	2013г.	2014г.	Удельный вес 2014 год: (%)		Отклонение 2014г. от 2013 (руб.)	
				2012	2013	2012	2013
Расходы, всего	5 977 903 217	6 067 964 540,7	5 518 719 112,9	-7,69	-9,05	-459 184 104,1	-549 245 427,8
Общегосударственные вопросы	361 555 012,0	405 154 518,4	51 891 357,90	-85,6	-87,2	-309 663 654,1	-353 263 160,5
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2 884 064,0	4 904 268,9	7 937 320,0	175	61,5	5 053 256	3 033 051,1
Национальная экономика	538 161 354,0	690 577 142,3	437 143 293,00	-18,8	-36,7	-101 018 061	-253 433 849,3
Жилищно-коммунальное хозяйство	1 455 545 195,0	1 473 262 341,7	1 455 154 891,0	-0,027	-1,23	-390,304	-18 107 450,7
Образование	2 030 442 513,0	2 707 831 527,9	2 204 157 407,0	-8,6	-18,6	173 714 894	-503 674 120,9
Культура и кинематография	616 661 865,0	513 494 934,6	691 852 623,00	12,2	34,7	75 190 758	178 357 688,4
Здравоохранение	3 648 357,0	4 896 567,0	2 513 333,00	-31,1	-48,7	-1 135 024	-2 383 234
Социальная политика	880 096 447,0	197 233 081,8	540 501 976,00	-38,6	174,04	-339 594 471	343 268 894,2
Физическая культура и спорт	87 878 377,0	20 736 158,3	46 291 217,00	-47,2	123,2	-41 387 160	25 555 058,7
Обслуживание государственного и муниципального долга	1 230 033,0	0,0	2 389 600,00	94,3	-	1 159 567	-
Межбюджетные трансферты	0,0	49 874 000,0	78 886 095,00	-	58,2	-	29 012 095

Источник: Положение об отделе доходов и экономического анализа Департамента финансов г. Грозного

Таблица 4 – Сравнительная структура расходов бюджета г. Грозный за 2014-2015гг., в тыс. руб.

Наименование показателя	2014	2015	Отклонение 2015г. от 2014г.
Расходы	5 518 719	5 051 302	-467417
Общегосударственные вопросы	51 891	335 539	283648
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	7 937	44 535	36598
Национальная экономика	437 143	32 010	-405133
Жилищно-коммунальное хозяйство	1 455 154	340 506	-1114 648
Образование	2 204 157	3 302 034	1097877
Культура и кинематография	691 852	119 611	-1996
Социальная политика	540 501	10 952	-529549
Физическая культура и спорт	46 291	20 660	-25631
Межбюджетные трансферты	78 886	845 454	766568

На основании данных таблицы 4, видно, что сократились расходы по таким статьям, как национальная экономика, ЖКХ, культура и кинематография, социальная политика. Но в то же время выросли расходы на национальную безопасность, общегосударственные расходы и образование.

С экономической точки зрения, в условиях сокращения доходной части крайне нецелесообразно

увеличивать расходы на отмеченные выше разделы, исключение составляет лишь образование.

На основе проведенного анализа по доходам и расходам можно сделать следующие выводы. Доходная часть бюджета г. Грозный на протяжении последних лет сокращается, особенно сильно это проявилось в 2015 году. Связано это, первую очередь, с сокращением безвозмездных перечислений из вышестоящих бюджетов.

По структуре расходов, можно сказать, что в условиях сокращения доходов бюджета г. Грозный, следовало бы оптимизировать расходы, прежде всего на общегосударственные расходы и национальную безопасность. Значительно выросли также рас-

ходы на образование, однако, по данной статье расходы оправдают себя, так как качественное образование способствует развитию экономическому росту и модернизации отраслевой структуры и развития новых технологий. [1]

Библиографический список

1. Анаева З.К. Анализ структуры расходов населения России в период экономической нестабильности 2013-2014 гг. Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2016. № 2. С. 127-133.
2. Анаева З.К. Общий анализ инвестиционной привлекательности Чеченской Республики. Вестник Чеченского государственного университета. 2016. №1. С. 91-94
3. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике. [Электронный ресурс]. URL: <http://chechenstat.gks.ru/>
4. Официальный сайт Министерства финансов Чеченской Республики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfinchc.ru/>
5. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.investchecny.ru/>

References

1. Anaeva Z.K. Analiz struktury raskhodov naseleniya Rossii v period ekonomicheskoy nestabil'nosti 2013-2014 gg. Vestnik Severo-Osetinskogo gosudarstvennogo universiteta imeni Kosta Levanovicha Hetagurova. 2016. № 2. S. 127-133.
2. Anaeva Z.K. Obshchij analiz investitsionnoj privlekatel'nosti Chechenskoj Respubliki. Vestnik Chechenskogo gosudarstvennogo universiteta. 2016. №1. S. 91-94
3. Oficial'nyj sajt Territorial'nogo organa Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Chechenskoj Respublike. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://chechenstat.gks.ru/>
4. Oficial'nyj sajt Ministerstva finansov Chechenskoj Respubliki. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.minfinchr.ru/>
5. Strategiya social'no-ekonomicheskogo razvitiya Chechenskoj Respubliki do 2025 goda. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.investchecny.ru/>

ВЛИЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВА (НА ПРИМЕРЕ ИТАЛИИ И ФРАНЦИИ)

Бадоев С.Х., к.э.н., доцент, Северо-Осетинский государственный университет имени Коста Левановича Хетагурова

Хугаева Д.И., Северо-Осетинский государственный университет имени Коста Левановича Хетагурова

Аннотация: статья посвящена изучению особенностей функционирования малого бизнеса в Италии и Франции, а также роли предприятий малого бизнеса на развитие экономики данных государств.

Ключевые слова: малый бизнес, экономика, конкуренция, налогообложение.

Abstract: the article is devoted to the study of the features of the functioning of small businesses in Italy and France, as well as their role of small businesses in the development of the economy of these states.

Keywords: small business, economy, competition, taxation.

Малое предпринимательство – это самостоятельный сектор рыночной экономики, который обеспечивает основные потребности национального хозяйства. [1] Малым предприятиям отводится важная роль во всех странах. В течение последних нескольких лет в государствах Западной Европы большую роль стало играть малое предпринимательство (где его представляют многочисленные малые и средние предприятия). Как правило, это очень небольшие фирмы число работников на которых не превышает 20 человек. Малыми предприятиями обеспечивается 2/3 прироста новых рабочих мест, что приводит к значительному сокращению безработицы в этих государствах.

Мировой опыт наглядно показывает, что, даже в государствах с развитой рыночной экономикой, малый бизнес существенным образом влияет на процессы развития народного хозяйства, решения проблем социального характера, увеличения числа занятости. С точки зрения числа работающих, объема производимой и реализуемой продукции субъектом малого бизнеса в некоторых государствах отводится ведущая роль. Большая степень развитости малого бизнеса – это необходимое условие эффективного существования рыночной экономики. Посредством малого бизнеса в развитых странах мира по большей части определяются темпы экономического роста, качество и структура валового национального продукта.

Эффективность малых предприятий проявляется не только в сфере потребления. Они производят отдельные узлы и малые механизмы, полуфабрикаты и другие элементы, необходимые для изготовления конечного товара, выпуск которых не является выгодным для крупных предприятий.

Все это говорит о необходимости комплексного подхода в плане определения роли и места малого бизнеса в экономике стран. Малое предпринимательство содержит в себе большой резерв для экономического развития.

Во Франции и Италии малое предпринимательство является одним из ведущих секторов экономики, и во многом определяет темп экономического роста, состояния занятости населения, структуры и качество валового национального продукта. Развитие малого предпринимательства отвечает общими тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйственности, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства.

Рассмотрим роль и место малого бизнеса в экономике Франции. Во Франции малыми являются организации с численностью рабочей силы, меньше 50 человек. В 2014г. из 3 млн. малых организаций

почти 1,5 млн. представляют индивидуальный или семейный бизнес и вообще не нанимают дополнительный персонал, а в 1200 тыс. организаций работает меньше чем по 10 рабочих. 1,5 млн. осуществляют деятельность в области услуг, 780 тыс. – в сфере торговли, 350 тыс. – в сфере строительства, 303 тыс. – в сфере промышленности. [3, с. 77] Это является классической структурой в постиндустриальной экономике. Каждый год в стране начинается работа около 250 тыс. малых организаций, а банкротами становятся 50 тыс. Причем 40–50% новых рабочих мест, которые здесь создаются, представлены именно предприятиями, осуществляющими малый бизнес. Это весьма существенный вклад в развитие Франции. [3, с. 77]

Прибыль предприятий и организаций, представляющих малый бизнес, не имеет четкого законодательного ограничения. Однако, известно что, в соответствии с налоговыми данными, в среднем прибыль предприятий малого бизнеса колеблется от 10 до 100 тыс. евро ежегодно. Малыми и средними фирмами Франции производится 40% валового национального продукта и половина валового продукта в частном секторе. В этих организациях занято 50% всех работающих в частном секторе людей. [3, с. 95].

За последние 25 лет в государствах создали внушительную государственную систему стимулирования малого предпринимательства. Вновь образованные малые организации на 2 года освобождаются от налога на акционерное общество и от местного налога. Для них производят снижение подоходного налога и налога с инвестируемой части дохода. Особая лояльность проявляется государством в отношении тех, кто решил открыть начать бизнес в экономически нестабильных регионах. По отношению к таким предпринимателям действует ряд скидок и отмена выплаты в фонды социального обеспечения (речь идет о здравоохранении, пенсионном фонде, фонде для многодетных, о кассе пособий для безработных). Для безработных, которые решили начать свой бизнес, существует особая система поддержки. Их освобождают от налоговых выплат уже не на два, а на три года, и в течение одного года они не выплачивают обязательные социальные выплаты в кассу соцстраха. Безработные, которые открыли свой бизнес, получают специальные книжки, отрывные чеки, которые они могут использовать для платы за консультацию в сфере менеджмента, юриспруденции, бухгалтерского учета и т.п. Практически всем владельцам малого бизнеса можно получить льготные кредиты, ссуды и субсидии [4, с. 63].

В поощрении формирования организаций и предотвращении их банкротства заключается, пожалуй, ключевая сфера сотрудничества между государством и бизнесом. Это входит в компетенции

специального учреждения – Национального агентства по формированию организаций (АНСЕ), которое не только оказывает содействие будущему частному предпринимательству, но и находит возможность для того, чтобы спудать предприятия, при возникновении угрозы банкротства.

Помимо АНСЕ, государственная помощь при формировании организаций оказывается органами министерств по обустройству территории, торгово-промышленными палатами, выборными органами местного самоуправления – региональными и генеральными советами, а также частными фондами, которые создали крупные корпорации, получающие в свою очередь ряд целевых налоговых льгот (фонды Жака Дуса, Жака Гийомарка и др.). В пределах всего государства существует определенное количество портовых и свободных экономических зон, где также занимаются созданием максимально благоприятных условий для формирования и развития малого предпринимательства.

Контроль за частным бизнесом во Франции осуществляется через три основных канала – налоговый, банковский и уголовный. Осуществление налогового контроля происходит посредством выборочной проверки деклараций о доходах, которые подают все физические и юридические лица или ежегодно (в марте), или три раза в год с разбивкой выплаты. К декларациям прилагают ряд подтверждающих документов по каждому типу доходов. Их отправляют по почте каждому налогоплательщику. Регулярность таких проверок варьируется в зависимости от специальности или сферы. К примеру, за год выборочной проверке подвергаются 150 фермеров, 75 агентов по продаже недвижимости и т.д. С такой же регулярностью, но тоже на выборочной основе проверяется бухгалтерская отчетность в финансовых отделах компаний (примерно 50 тыс. ежегодно). [4] Контроль со стороны банка сводится к тому, что банкам – как государственным, так и частным – необходимо оповещать центральный банк Франции о всех значительных платежах, касающихся купли-продажи имущества (движимого и недвижимого), осуществлении переводов за рубеж.

Малое предпринимательство во Франции претерпело ряд существенных изменений в течение последних 20–30 лет. До этих пор среднего масштаба производственные организации являлись довольно архаичным сегментом рынка, потому что их владельцы могли приобрести только дешевое или устаревшее оборудование. На сегодняшний день ситуация в корне изменилась. Современными малыми предприятиями, в особенности в сфере производства, деятельность осуществляется с применением высоких технологий. Крупным предприятиям выгоднее закупать отдельные элементы у малых и средних предприятий. Они осуществляют сотрудничество на принципах подряда или субподряда с менее крупными организациями, которыми и выпускаются для промышленных гигантов ряд необходимых комплектующих. Причем крупными предприятиями на коммерческих основах предоставляется помощь мелким компаниям в виде оборудования, сырья, передачи технологий и т.п. Как и прежде, уверенные позиции занимают малые организации, осуществляющие деятельность в области обслуживания. Очень большое распространение получили комбинированные точки обслуживания. К примеру, включающие в себя кафе, табачную лавку и зал по распространению множества разновидностей лотерейных билетов. Популярны и комбинации, когда загородная бензозаправочная станция совмещается с маленьким магазином и кафе. Обычно таким небольшим комплексом владеет один хозяин [6. с. 52].

Рассмотрим роль и место малого бизнеса в экономике Италии. В государстве имеется такое понятие, как микрофирмы, в которых число работников до 20 человек, и малых – в которых работает от 20 до 100 сотрудников. Организации, на которых работают от 100 до 500 сотрудников, представляют категорию средних, а свыше 500 – крупных. В совокупности, в соответствии с официальными данными, на 2014 г. в государстве было зарегистрировано 4 млн. 800 тыс. организаций; число работников – до 100 человек. Более 50% из них имеют только одного сотрудника. На микрофирмах трудится 60% общей численности работающих и больше 40% объемов сбыта. По числу независимой рабочей силы свободных профессий Италия находится на первом месте в «Большой семерке».

Собственное дело для итальянцев – в какой бы области они ни работали – является в первую очередь инструментом для воплощения своих задумок. В обществе владельцев предприятий малого бизнеса традиционно уважают. Ничего удивительного в том, что большинство граждан с молодости стремятся попасть не в государственные учреждения или цеха больших организаций, а мечтают открыть собственное дело.

Малые организации производят обувь и кожаные изделия, одежду, фурнитуру, ювелирные украшения, текстиль, оптику, строительные и отделочные материалы, санитарно-техническое оборудование, бытовую и офисную технику, осуществляют деятельность в смежных сферах металлообработки и машиностроения, дизайна, а также в изготовлении пищевых продуктов, включая средиземноморскую гамму. Предприятия малого бизнеса принимают участие и в сфере инноваций. Каждый год предприятиями малого и среднего бизнеса привлекается в итальянский бюджет 70 млрд. евро.

Важным финансовым ресурсом для основной части малого бизнеса является кооперативное кредитование, традиции которого относятся еще к средним векам. Развитую форму кооперативное кредитование обрело на стыке XIX и XX веков. Именно тогда появились многочисленные сельские сберегательные кассы и городские народные банки, занимавшиеся обслуживанием в городе и деревне. На сегодняшний день на кооперативные банки приходится 61% всех банковских организаций государства. У них имеется разветвленная сеть местных отделов, которые составляют 22% общей численности обслуживающих «окон». Как правило, непосредственно кооперативные банки также являются малыми и средними финансовыми учреждениями. В общих объемах кредитов, которые предоставляются для частного сектора, доля этих банков все время увеличивается. В течение последних десяти лет она возросла с 20 до 33% [2 с. 15].

Представители малого предпринимательства в Италии придерживаются старой доброй традиции – не выплачивать налоги. Государство всегда характеризовалось развитой теневой экономикой. Особо это относится к югу Апеннинского полуострова. Стоит учесть и национальные особенности итальянского характера. К примеру, они не видят в хитрости порока. Напротив, для них хитрость означает креативность, гибкость и находчивость. Итальянскому предпринимателю просто приятно осознавать, что он сумел вывернуться, решить проблему с налогами, не заплатив их. Это не злое надувательство, а именно творческая сообразительность, доказывающая присутствие интереса к жизни. Между тем в промышленных округах все-таки стремятся вести бизнес честно. Правоохранительные органы, конечно, знают о массовости ухода от налогов, но серьезные карательных мер не предпринимают. В Италии к малому бизнесу относятся как к курочке, ко-

торая несет золотые яйца и оказывает самое благотворное действие на экономику страны.

Что касается основного экономического принципа промышленных округов, то он заключается в максимальном использовании местных ресурсов (имеются в виду природные, кадровые и т.д.). В этих округах сконцентрировано 45% всех работающих в сфере итальянской национальной промышленности, а их предприятиями выпускается 40% всей экспортной продукции государства. Эти округа представлены и мировыми лидерами в своей сфере. В частности, промышленным округом Сассуоло производится 80% национальных и 25% мировых объемов керамической плитки. Округом Прато производится 28% текстильного экспорта и 3,5% мирового экспорта текстиля.[8]

Концентрация большой численности малых организаций в этих округах совместно со специализацией, кооперированием и умелым маркетингом приносит такой же эффект, как и крупное производство. К примеру, Италия является ведущим в мире экспортером мебели. Однако в этом государстве отсутствуют крупные мебельные заводы.

С социальной точки зрения рассматриваемые округа выстраиваются на 3 основных принципах: самоуправление, ассоциативность, партнерство. Для того, чтобы ими управлять, существуют комитеты, в которые входят представители местных администраций, местных коммерческих и некоммерческих фирм, местной торговой палаты. Управленческим комитетом на основании предпринимательских проектов разрабатывается программа развития округов. Происходит объединение малых и средних предприятий округов в консорциумы либо ассоциа-

ции, контролирующие качество выпускаемого товара, соблюдение правила честной конкуренции, обеспечение технических баз производства, осуществляют сертификацию изделий и т.п. Всей этой структурой создается в округе атмосфера взаимного доверия и партнерства. Здесь термин «рынок» обладает значительно иным смыслом по сравнению с англо-саксонской традицией. Ведь итальянские промышленные округа больше отличаются солидарностью, нежели соперничеством. Присутствие здоровой конкуренции способствует развитию производства.

Кроме наличия значительной теневой экономики у малого бизнеса Италии есть две основные проблемы.

Первая заключается в усиливающейся конкуренции со стороны Китая и других стран Юго-Восточной Азии. Предприниматели этого региона копируют итальянские изделия и продают их на международном рынке по низким ценам. Итальянцы борются с этим явлением опять же с помощью своей креативности – постоянно изучают потребительский рынок и создают изделия с использованием новых материалов и дизайнерских разработок.

Вторая трудность связана с грядущей модернизацией европейской банковской сферы, что сулит введение более жестких правил кредитования.

Малые предприятия, по сравнению с крупными, в отдельных странах занимают доминирующее положение как по числу, так и по удельному весу в производстве товаров, выполнении работ, оказании услуг. Данные по вкладу малых и средних предприятий (МСП) в экономику Италии и Франции приведены в табл. 1.

Таблица 1 - Показатели, характеризующие состояние МСП в Италии и Франции*

Страны	Кол-во МСП (тыс.)	Кол-во МСП на 1000 жителей	Занято в МСП (млн чел)	Доля МСП в общей численности занятых (%)	Доля МСП в ВВП (%)
Италия	3920	68	16,8	73	57-60
Франция	19800	35	15,2	54	55-62

*Источник: составлено автором

Как видно из данной таблицы, вклад малых и средних предприятий в экономику трудно переоценить. Согласно зарубежной статистике, три четверти малых предприятий создаются на основе внутреннего предпринимательства, когда малое предприятие образуется при поддержке предприятий большого бизнеса.

В отношениях государства и бизнеса во Франции и Италии за последнее время произошли качественные изменения, связанные, прежде всего с укреплением бюрократических структур и снижением роли бизнес-сообщества при выработке государ-

ственной экономической политики. В последние годы отчетливо проявляется склонность к расширению сферы контроля государства над экономическими активами малого бизнеса.

Во Франции и Италии создан специфический механизм малого предпринимательства, который обеспечивает использование научных достижений государственных научных центров, оборонных технологий и предприятий военной сферы. Данное обстоятельство усиливает значение малого предпринимательства в наукоемких инновационных сферах.

Библиографический список

1. Бадоев С.Ж., Иванова И.Д. Особенности развития малого предпринимательства в РСО-Алания // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью "Центр развития научного сотрудничества" (Новосибирск).2015.№21. С.79-87.
2. Лебедева, С.Ю. Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС и России // Менеджмент в России и за рубежом.2014.№1.
3. Орлов, А. Перспективы Развития малого предпринимательства в России и ЕС. Вопросы статистики. 2014. №7.
4. Разумнова И. Мелкие предприятия в промышленности стран ЕС / Проблемы теории и практики управления, 2013.
5. Ходов Л. О структуре малого бизнеса и особенностях его мотивации / Вопросы статистики. 2013. №7.
6. Шулу А. Субъекты малого предпринимательства и система его государственной поддержки // Российский экономический журнал. 20145. №5 7.
7. Шулятьева Н.А. Малый бизнес в условиях рынка. Деньги и кредит. 2013. № 1.

8. Малый бизнес по-итальянски [электронный ресурс] // Деловая пресса/
http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_1_aId_342299.html.

References

1. Badoev S.H., Ivanova I.D. Osobennosti razvitiya malogo predprinimatel'stva v RSO-Alaniya // Ekonomika i upravlenie v XXI veke: tendencii razvitiya. Izdatel'stvo: Obshchestvo s ogranichennoj otvetstvennost'yu "Centr razvitiya nauchnogo sotrudnichestva" (Novosibirsk). 2015. №21. S. 79-87.
2. Lebedeva, S.YU. Regulirovanie i podderzhka malogo i srednego predprinimatel'stva v ES i Rossii / Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2014. №1.
3. Orlov, A. Perspektivy Razvitiya malogo predprinimatel'stva v Rossii i ES. Voprosy statistiki. 2014. №7.
4. Razumnoya I. Melkie predpriyatiya v promyshlennosti stran ES / Problemy teorii i praktiki upravleniya, 2013.
5. Hodov, L. O strukture malogo biznesa i osobennostyah ego motivacii / Voprosy statistiki. 2013. №7.
6. SHul'os A. Sub'ekty malogo predprinimatel'stva i sistema ego gosudarstvennoj podderzhki // Rossijskij ehkonomicheskij zhurnal. 20145. №5 7.
7. SHulyat'eva N.A. Malyj biznes v usloviyah rynka Den'gi i kredit. 2013. № 1.
8. Malyj biznes po-ital'yanski [электронный ресурс] // Delovaya pressa/
http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_1_aId_342299.html.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ТИПОВ

Бареева И.А., к.э.н., доцент, Пензенский государственный университет

Аннотация: Актуальность и цели исследования. Проблема конкурентоспособности носит очень универсальный, всемирный характер. Сегодня она затрагивает практически все страны мира, всех товаропроизводителей. В рыночных условиях особое значение приобретает усиление конкурентной позиции организации на рынке. Проблемы достижения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов не могут быть оптимально решены без учета особенностей развития конкретной отрасли народного хозяйства. Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что все организации в современных условиях рыночной экономики сталкиваются с конкуренцией, поэтому чтобы выжить и развиваться, необходимо анализировать сложившееся положение на рынке, а также принимать решения о выборе подходящей стратегии.

Материалы и методы. Реализация целей была достигнута за счет обработки официальной статистической информации. В работе были использованы следующие методы экономического исследования: анализ, синтез, модель стратегических типов, графический метод.

Результаты. В статье проведен анализ конкурентной позиции организаций с помощью «матрицы потребителя» и «матрицы производителя». Для построения «матрицы потребителя» были рассмотрены факторы ценовой и качественной конкурентоспособности, после чего, определен сегмент пространства, в котором находятся организации. Для построения «матрицы производителя» был проанализированы ключевые компетенции и те показатели, которые влияют на издержки.

Выводы. Проведя исходное позиционирование организаций на рынке, совместив «матрицу потребителя» и «матрицу производителя», было оценено экономическое положение организаций и разработаны направления действий по улучшению существующего положения.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентная позиция, матрица потребителя, матрица производителя.

Abstract: Background. The problem of competitiveness has very universal, world character. Today she mentions practically all countries of the world, all producers. In market conditions strengthening of a competitive position of the organization in the market is of particular importance. Problems of achievement of competitiveness of economic entities can't be optimum solved without features of development of concrete branch of a national economy. Relevance of the considered subject is that all organizations in modern conditions of market economy face the competition therefore to survive and develop, it is necessary to analyze the situation in the market, and also to make decisions on the choice of suitable strategy.

Materials and methods. Realization of the targets was reached due to processing of official statistical information. In work the following methods of economic research were used: analysis, synthesis, model of strategic types, graphic method.

Results. In article the analysis of a competitive position of «Akvaprom» and «Alvin» by means of «the consumer's matrix» and «matrixes of the producer» is carried out. For creation of «the consumer's matrix» factors of price and qualitative competitiveness then, the segment of space in which there are organizations is defined have been considered. For creation of «a matrix of the producer» I was key competences and those indicators which influence expenses are analysed.

Conclusions. Having carried out initial positioning of the organizations in the market, having combined «the consumer's matrix» and «a matrix of the producer», we could estimate an economic situation of the organizations and develop the directions of actions for improvement of the current situation.

Keywords: competitiveness, competitive position, consumer's matrix, matrix of the producer.

Введение

Эффективность деятельности любой предпринимательской организации отражается в ее конкурентоспособности на рынке. Положительная динамика конкурентоспособности дает возможность привлекать долгосрочные финансовые ресурсы, что является особенно актуальным для большинства российских организаций [8].

Проблема обеспечения конкурентоспособности не может быть решена без оценки конкурентной позиции организации на рынке. Только по ее итогам могут быть сделаны выводы об уровне конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и разработаны мероприятия по его повышению.

При анализе публикаций в области конкурентоспособности организации [1,3,7] становится понятно, что каждый автор в зависимости от целей и задач исследования, изучаемых объектов, требований субъектов рыночных отношений дает свое определение конкурентной позиции. Так, в результате изучения литературы по данной тематике М.Ю. Дикановым было обнаружено более 30 определений «конкурентной позиции», некоторые из них приведены в таблице 1 [6].

Анализируя представленные в таблице определения, можно заметить, что отдельные авторы рассматривают понятие «конкурентная позиция» как некий набор отличительных характеристик, очевидно, что под этим термином подразумевается набор конкурентных преимуществ. Другие же утверждают, что конкурентная позиция обязательно разделяет эффективные стратегии в области бизнеса [6].

Интересно, что ни одно определение не учитывает временную компоненту в определении конкурентной позиции. Отметим, что данное понятие может менять свое положение в различные промежутки времени. Например, на конкретную дату организация может иметь сильную конкурентную позицию, и под воздействием возможных негативных внутренних и внешних факторов потерять ее.

Таким образом, становится очевидным, что дефиниция «конкурентная позиция» – понятие сложносоставное.

Таблица 1 «Определения категории «конкурентная позиция»

Автор	Определение
Азбев Г.Л.	Степень доминирования на рынке
Портер М.	Набор отличительных характеристик организации от конкурентов
Ансофф И.	Позиционирование организации на различных рынках и сегментах рынка с учетом ценовой и неценовой конкуренции. Разделяет будущие возможности и эффективные стратегии области бизнеса и исторически сложившуюся стратегию организации
Карлофф И.	Положение, которое то или иное организация занимает в своей отрасли в соответствии с результатами своей деятельности и своими преимуществами и недостатками по сравнению с другими
Мирецкий А.П.	Положение, которое организация занимает на рынке сбыта своих товаров и услуг в соответствии с результатами своей деятельности и со своими преимуществами и недостатками по сравнению с другими организациями, предлагающими товары и услуги на том же рынке
Смирнова О.О.	Отражение сравнительного положения объекта управления на ограниченном товарном рынке относительно отечественных и иностранных производителей характеризует эффективность внутренних и внешних управленческих действий
Щелчкова Е.С.	Положение, занимаемое рассматриваемым организациям на рынке относительно своих конкурентов

Основная часть. Оценка конкурентного положения организаций на рынке

Российский рынок замороженной рыбы и морепродуктов на данный момент развивается по достаточно интересному вектору.

В связи с продовольственным эмбарго, введенным 7 августа 2014 года, приостановлен импорт рыбы из стран Евросоюза, в том числе Норвегии и Исландии – лидеров импорта этого ценного продукта.

Запрет на ввоз продуктов из США, Австралии, Канады, Евросоюза и Норвегии стал причиной отсутствия на прилавках норвежской сельди, лососевых рыб, морепродуктов, их место стала занимать рыба местного улова. По информации web-издания «Биофайл», рыбная промышленность в России ориентирована на океанический вылов рыбы. Добывающие объемы существенно превышают показатели прибрежного лова, также вылов во внутренних водоемах. Именно такое распределение стало причиной географических очагов локации отраслевых хозяйствований – они в большинстве своем расположены в 4-х приморских экономических районах: Дальневосточный (35% вылова); Прибалтийский, включая Калининградскую область (23% вылова); Северо-Западный (19%); Южный (более 8%).

В целом рынок замороженной рыбы и морепродуктов находится в начальной стадии развития и обладает существенным потенциалом.

С целью оценки конкурентной позиции организаций на рынке замороженной рыбы Пензенской области нами был проведен экспертный опрос. В целях соблюдения требований конфиденциальности, прав собственности и коммерческой тайны названия организаций не приводятся.

В состав экспертной группы вошли руководители анализируемых организаций, их заместители, менеджеры по развитию бизнеса.

Выбор состава группы экспертов происходил с учетом ряда профессиональных характеристик. Среди них наиболее важными, с точки зрения специалистов по проведению экспертного опроса, являются: руководящая должность, занимаемая на протяжении длительного временного периода; уровень и специальность образования; значительный опыт работы на руководящей должности; высокая

трудовая активность, компетентность и личное желание участвовать в проведении исследования.

С целью исследования конкурентной позиции организаций была использована модель стратегических типов, принадлежащая профессору И.Б. Гуркову [5]. Стратегический тип фирмы представляет собой совмещение «матрицы потребителя» и «матрицы производителя».

«Матрица потребителя» представляет собой кривую «качество-цена». Построение происходило в три этапа:

а. Определение границ рынка; рассматривались женщины, 25-55 лет, с доходом средний и выше среднего, имеющие высшее или среднеспециальное образование, среднестатистические офисные работники или руководители среднего звена.

б. Определение качественных характеристик по 4 основным показателям, позволяющее прийти к следующему заключению:

- степень престижности – известность продукции, основанная на высокой оценке и уважении в обществе;
- свежесть предлагаемого продукта;
- упаковка – использующиеся для обеспечения сохранности продуктов к перемещению и хранению;

в. условия хранения – совокупность внешних воздействий окружающей среды, связанных с режимом хранения и размещением товаров в хранилище.

с. Оценка цены по следующим показателям:

- уровень цен – средневзвешенное значение цен на товары и услуги, рассчитанное путем сопоставления цен текущего периода с ценами базового периода;

- наличие системы скидок;
- эластичность спроса по цене – показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на 1 %;
- перекрестная эластичность с товарами – заместителями – характеризует относительное изменение объема спроса на один товар при изменении цены другого.

«Матрица производителя» позиционирует организацию в отрасли по двум переменным: удельные издержки и ключевые компетенции.

Удельные издержки включают в себя:

- условно-постоянные издержки – затраты, величина которых остается относительно неизменной при относительно незначительных колебаниях показателей объемов производства, продаж или деловой активности организации;

- переменные издержки – это та часть издержек, которая меняется в зависимости от уровня выпуска продукции;

- стоимость продукции;

- эффективность организации бизнес-процессов – представляет собой логическое следствие реализации основных функций управления бизнесом в хозяйственной сфере.

В качестве ключевых компетенций нами были рассмотрены:

- имидж – представление об организации, которое она создает, чтобы составить нужное впечатление о себе у партнеров, потребителей и конкурентов;

- продвижение продукции – мероприятия, направленные на повышение эффективности продаж через коммуникативное воздействие потребителей;

- широта ассортимента – определенное количество различных продуктовых линий, которое предлагается рынку, количество видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп;

- персонал – уровень образования, компетентность, обслуживание потребителей и послепродажный сервис.

Экспертным путем была определена важность каждого из указанных параметров (весомость показателя $\sum m_i = 1$) [4].

Данные анализа позволяют сделать вывод, что, по мнению экспертов, показатели, имеющие наибольшее значение:

а) для оценки товара по цене являются: уровень цен, наличие системы скидок

б) для оценки товара по качеству являются: престижность, свежесть

в) для оценки удельных издержек организации являются: стоимость, наличие экономии от масштаба; условно-постоянные издержки

г) для оценки конкурентоспособности организации являются: имидж, продвижение продукции

Также эксперты оценили фактическое состояние цены и качества товара, уровень удельных издержек и конкурентоспособности каждой организации по десятибалльной шкале.

В таблице 2 и 3 приведены результаты важности и экспертной оценки фактического состояния показателей цены и качества товара, уровень удельных издержек и конкурентоспособности каждой организации.

Таблица 2 – «Матрица потребителя»

Оценка товара по цене						Оценка товара по качеству					
Показатель оценки цены	весомость показателя $\sum m_i = 1$	Оценка, балл		\sum цена		Показатель оценки качества	весомость показателя $\sum m_i = 1$	Оценка, балл		\sum качество	
		Организация 1	Организация 2	Организация 1	Организация 2			Организация 1	Организация 2	Организация 1	Организация 2
Уровень цен	0,4	10	9	4	3,6	Престижность	0,3	6	9	1,8	2,7
Наличие системы скидок	0,3	4	10	1,2	3	Свежесть	0,3	9	10	2,7	3
Эластичность спроса по цене	0,2	7	6	1,4	1,2	Упаковка	0,2	10	8	1,2	1,6
Перекрестная эластичность с товарами - заменителями	0,1	6	7	0,6	0,7	Условия хранения	0,2	7	5	1,4	1
Всего:	1,0	27	32	7,2	8,5	Всего:	1,0	32	32	7,1	8,3

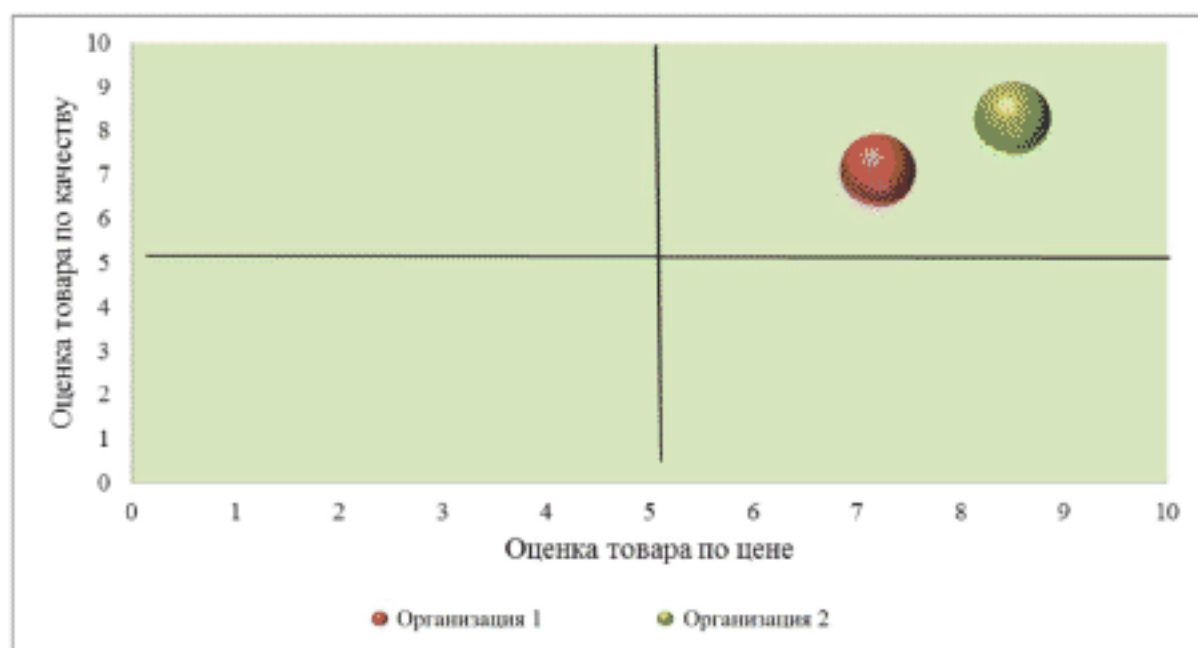
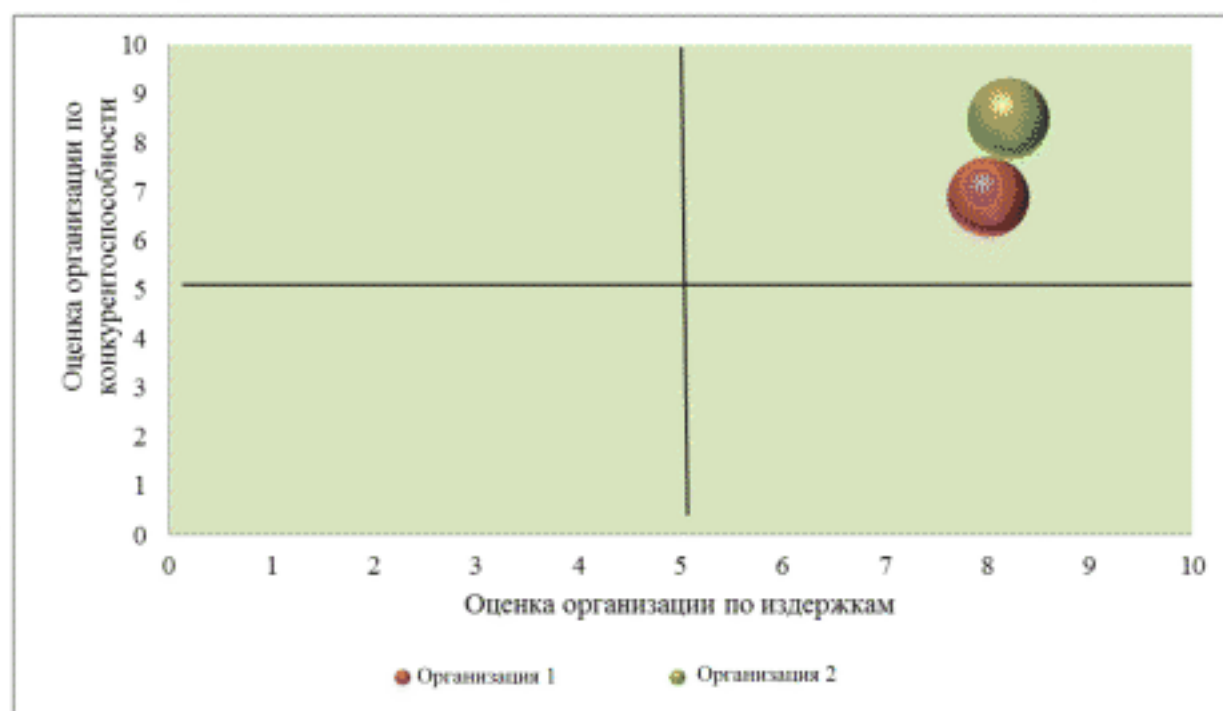


Рисунок 1 – «Матрица потребителя»

Таблица 3 – «Матрица производителя»

Оценка организации по издержкам						Оценка организации по конкурентоспособности					
Показатель оценки удельных издержек	весомость показателя $\sum m_i = 1$	Оценка, балл		Σ удельные издержки		Показатель оценки факторов конкурентоспособности	весомость показателя $\sum m_i = 1$	Оценка, балл		Σ конкурентоспособность	
		Организация 1	Организация 2	Организация 1	Организация 2			Организация 1	Организация 2	Организация 1	Организация 2
Условно-постоянные издержки	0,3	8	10	2,4	3	Имидж	0,3	10	9	3	2,7
Переменные издержки	0,2	9	7	1,8	1,4	Продвижение продукции	0,3	7	8	2,1	2,4
Стоимость. Наличие экономии от масштаба	0,4	7	8	2,8	3,2	Широта ассортимента	0,2	5	10	1	2
Эффективность организации и бизнес-процессов	0,1	10	6	1	0,6	Персонал	0,2	4	7	0,8	1,4
Всего:	1,0	34	31	8	8,2	Всего:	1,0	26	34	6,9	8,5



	Организация 1	Организация 2
Оценка организации по издержкам	8	8,2
Оценка организации по конкурентоспособности	6,9	8,5

Рисунок 2 – «Матрица производителя»

При сравнении результатов анализа организаций, в категории «оценка товара по цене», нужно отметить, что Организация 1 занимает приоритетную позицию по «уровню цен на продукцию» и отстаёт в показателе «наличие системы скидок». Самое низкое значение у анализируемых организаций, видимо, у такого показателя как «перекрестная эластичность с товарами-заменителями». В категории «оценка товара по качеству» почти по всем показателям лидирует Организация 2 (престижность, свежесть, упаковка). Организация 1 отличилась по показателю «условия хранения».

Анализируя представленные результаты таблицы 3 в категории «оценка организации по издержкам» можно заметить, что Организация 1 получил максимальный балл за «эффективность организации бизнес-процессов» и минимальный за «стоимость/наличие экономии от масштаба». В Организации 2 высокое значение приобретает показатель «условно-постоянные издержки», однако руководству организации необходимо обратить внимание на «эффективность организации бизнес-процессов».

В категории «оценка организации по конкурентоспособности» анализируемые организации оценены экспертами почти одинаковыми баллами за «имидж» и «продвижение продукции». Организация 2 лидирует по таким показателям, как «широта ассортимента» и «персонал».

Заключение

Результаты исследования показали, что недостаточный уровень развития показателей негативно влияет на стратегическое положение исследуемых организаций. Это подтверждает необходимость проведения ряда преобразований в организации, раз-

работки и реализации стратегии конкурентных преимуществ.

Разработка стратегий в данной организации чаще всего основана на тенденциях прошлых лет. Ожидаемые перспективы роста не учитывают вероятные «сюрпризы» и случайности. Под влиянием внешней среды могут возникнуть как новые возможности, так и новые угрозы. В этих условиях нужно быстро принять грамотное решение по снижению негативного влияния довлеющих факторов либо использованию благоприятных возможностей, открывающихся в условиях нестабильности. При этом действовать нужно несуетливо, увязывая решения друг с другом, обосновывая их с позиций принятой ранее стратегии [2].

Опираясь на результаты анализа, совмещив «матрицу потребителя» и «матрицу производителя», приходим к выводу, что для анализируемых организаций характерен стратегический тип 2 (Defender differentiation) «Защитник качества»: высокая цена, высокое качество, высокие издержки. В таком случае, для успешного дальнейшего развития организациям можно порекомендовать следующие действия:

1. Защита сегмента.
2. Кластеризация потребителей.
3. Продажа массовому производителю.

Из полученной информации можно сделать вывод о том, что организациям очень выгодно работать при имеющихся затратах и довольно высокой цене. Выручаемую прибыль необходимо направить на расширение производства, увеличение выпуска и, соответственно, объема продаж. Иными словами, компании следовало бы переходить к стратегии фирмы-диверсифицированного анализатора.

Библиографический список

1. Бондаренко В.В., Танина М.А., Юдина В.А. Стратегические подходы к управлению конкурентоспособностью филиалов территориальных образовательных систем высшего образования в регионе // Инноваци-

- новые процессы в условиях глобализации мировой экономики: проблемы, тенденции, перспективы (IPEC-2015): сборник научных трудов / под ред. П.А. Неверова. Прага: Vedecko-vydavateľské centrum «Sociosfera-CZ», 2015. С. 40 – 43.
2. Васин С.М. Природа и сущность понятия эффективности системы управления предприятием // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. №4(22). С. 229 – 233.
 3. Васин С. М. Проблемы стратегического планирования развития территорий // Управленческие науки. 2013. № 2 (7). С. 84 – 89.
 4. Васин С.М., Бареева И.А. К вопросу о совершенствовании системы управления общеобразовательным учреждением // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. 2011. № 24. С. 251 – 255.
 5. Гурков И.Б. Стратегия и структура корпорации: учеб. пособие. 2-е изд., пер. раб. М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. 288 с.
 6. Диканов, М.Ю. Конкурентная позиция организаций розничной торговли // Вестник ДГТУ. 2011. Т. 11. № 4(55). С. 525 – 529.
 7. Танина М. А. Разработка системы повышения конкурентоспособности образовательных услуг общеобразовательных учреждений на основе применения независимой системы их оценки // Экономика и управление: проблемы, решения. 2013. № 9 (21). С. 66 – 75.
 8. Vasin S.M., Bareeva I.A. Managing the Development of a Competitive Strategy for an Organization // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2016. T. 14. № 9. С. 5951– 5980.

References

1. Bondarenko V.V., Tanina M.A., Yudina V.A. Strategicheskie podhody k upravleniyu konkurentosposobnost'yu filialov territorial'nykh obrazovatel'nykh sistem vysshego obrazovaniya v regione // Innovacionnye processy v usloviyah globalizacii mirovoj ehkonomiki: problemy, tendencii, perspektivy (IPEC-2015): sbornik nauchnykh trudov / pod red. P.A. Neverova. Praga: Vedecko vydavatel'ske centrum «Sociosfera-CZ», 2015. S. 40 – 43.
2. Vasin S.M. Priroda i sushchnost' ponyatiya ehffektivnosti sistemy upravleniya predpriyatiem //Vektor nauki Tolyattinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2012. №4(22). S. 229 – 233.
3. Vasin S. M. Problemy strategicheskogo planirovaniya razvitiya territorij // Upravlencheskie nauki. 2013. № 2 (7). S. 84 – 89.
4. Vasin S.M., Bareeva I.A. K voprosu o sovershenstvovanii sistemy upravleniya obshcheobrazovatel'nykh uchrezhdeniem // Izvestiya Penzenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. V.G. Belinskogo. 2011. № 24. S. 251 – 255.
5. Gurkov I.B. Strategiya i struktura korporacii: ucheb. posobie. 2-e izd., per. rab. M.: Izdatel'stvo «Delo» ANH, 2008. 288 s.
6. Dikanov, M.YU. Konkurentnaya pozitsiya organizacii roznichnoj trgovli // Vestnik DGTU. 2011. T. 11. № 4(55). S. 525 – 529.
7. Tanina M. A. Razrabotka sistemy povysheniya konkurentosposobnosti obrazovatel'nykh uslug obshcheobrazovatel'nykh uchrezhdenij na osnove primeneniya nezavisimoy sistemy ih ocenki // EHkonomika i upravlenie: problemy, resheniya. 2013. № 9 (21). S. 66 – 75.
8. Vasin S.M., Bareeva I.A. Managing the Development of a Competitive Strategy for an Organization // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2016. T. 14. № 9. S. 5951– 5980.

ВЕКТОРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Батырев Д.Н., к.ф.н., доцент, Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова

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

Музуров О.Д., Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова

Сеитова А.Р., Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова

Аннотация: В статье рассматривается проблематика образовательной политики Российской Федерации, раскрывается роль государства в формировании приоритетов развития системы образования, подчеркивается необходимость определения системы образования как стратегической части развития государства, указываются тенденции современного развития образовательной сферы.

Ключевые слова: национальная доктрина образования, болонский процесс, система образования, европейское пространство, государственное управление.

Abstract: The article considers the problems of educational policy of the Russian Federation, the role of the state in shaping development priorities of the educational system, emphasizes the need to identify the education system as a strategic part of the development of the state, indicate the tendencies of modern development of the education sector. **Keywords:** national doctrine of education, the Bologna process, the education system, the European space governance.

Образование имеет глобальное влияние на все аспекты жизни и деятельности страны, социума, человеческой цивилизации в целом. В условиях современной научно-технической и информационной революции образование функционирует как сложный социально-экономический организм, играет важную роль в прогрессе человечества. Сфера образования является одной из весомых отраслей трудовой и познавательной жизнедеятельности.

На данном этапе позиция образования довольно противоречива. С одной стороны, образование стало одной из важнейших сфер человеческой деятельности, существенные успехи которой стали фундаментом социальных и научно-технологических преобразований. С другой стороны, при росте развития образования происходит процесс обострения проблем в этой сфере, который, в свою очередь, свидетельствует о кризисных явлениях в данной отрасли. В последние годы в процессе поисков новых путей развития образования происходят радикальные изменения в этой сфере и формирование новой современной образовательной системы. Сегодня область образования имеет стратегический приоритет государства, а потому проблема его формирования требует особого внимания. Государственная политика в области образования является неотъемлемой составляющей общегосударственной политики. Все, что происходит в развитии человеческой культуры, так или иначе, влияет на формирование и осуществление образовательной политики, функционирования системы образования в целом [5].

Образование испытывает значительное влияние социального климата, который проявляется в обществе экономических, политических, правовых, экологических, демографических, отраслевых, институциональных факторах. Поэтому при разработке и реализации государственной политики в области образования важно учитывать объективно субъективные, внутренние и внешние факторы, характер которых влияет на систему образования.

Это, безусловно, позволит учитывать тенденции и перспективы развития образования, потребности общества и государства, разрабатывать реалистичную образовательную политику, которая опиралась бы на отечественный опыт образовательно-педагогической деятельности. Исходя из этого, цель данного исследования заключается в рассмотрении основных вопросов формирования системы образо-

вания с учетом основных тенденций государственного развития.

Поэтапное развитие российского образования опирается на совокупность политико-правовых норм, решений, действий и т.д.

В ст. 1 Закона Российской Федерации «Об образовании», указывается, что образование является одним из основных приоритетов государственной политики Российской Федерации.

Механизм государства является основным «заказчиком» прогресса системы образования, так как это влечет за собой не только соблюдение конституционных норм, которые выступают гарантом прав и свобод человека и гражданина, но и непосредственное развитие экономической, политической и культурной сферы, развитие национальных интересов государства [3, ст. 34].

Реализация государственного курса приоритетности системы образования раскрывается в таких направлениях:

- формирование регулирования нормативно-правовой базы в сфере образования, как самостоятельной отрасли государственного законодательства;
- стабильная финансово-экономическая система, которая реализует развитие образования;
- формирование организационной и управленческой систем в сфере образования;
- формирование и обучение квалифицированных научно-педагогических кадров исключительно для сферы образования;
- развитие связей академической науки с системой образования;
- развитие связанности государственного образования с международными системами образовательных норм.

Национальная доктрина образования в Российской Федерации, утвержденная Постановлением Правительства РФ от 4 октября 2000 года № 751, является основной нормативно-правовой базой, которая разъясняет стратегические цели государства относительно образования. Данный документ определяет цели воспитания и обучения, пути реализации и достижения оптимальных результатов в сфере образования Российской Федерации в проекции получения результатов к 2025 году [6].

Так же немаловажную роль имеет Федеральная целевая программа развития образования, разработанная Правительством Российской Федерации, которая является основополагающим методическим механизмом в организации стратегий реформирова-

ния и определения целей политики государства в сфере образования.

В статье 3 Закона Российской Федерации «Об образовании» закреплены основные принципы, которыми должно руководствоваться государство в системе реформирования образования:

- принцип гуманизма в системе образования, соблюдение ценностей жизни человека, личностного развития, раскрытие гражданственности, формирование ценности прав и свобод человека и гражданина, формирование понимания и сохранности к семье, родине, окружающей среде. Данный принцип признает за любой личностью право на самообразование, оформление собственной позиции в системе государственного образования;

- оформление культурно-образовательного пространства;

- способствование системой образования развитию культурных особенностей, разности традиций в многонациональном государстве;

- один из главных принципов – адаптация образовательной системы к различным особенностям подготовительных уровней. Правовое регулирование образовательной системы обязует гарантировать реализацию конституционного права на образование для любого гражданина. Не секрет, что в некоторых случаях система образования должна быть адаптирована под своего ученика для соблюдения принципа общедоступности (было утверждено Постановлением Правительства РФ от 12 марта 1997 года № 288 «Типовое положение о специальном образовательном учреждении для обучающихся, воспитанников с отклонениями в развитии»); [8].

- принцип светскости образования. Данный принцип основан на положениях из ст. 14 Конституции Российской Федерации: «...Никакая религия не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной. Религиозные объединения отделены от государства и равны перед законом» [4]. Статья 4 Федерального Закона «О свободе совести и о религиозных объединениях» гласит, что государство есть гарант светскости образовательной системы и муниципальных образовательных учреждений в целом. Но право на получение религиозного образования прописано ст. 5. Федерального Закона «О свободе совести и о религиозных объединениях».

- принцип свободы образования. Формирование демократического общества невозможно без права на свободу взглядов и убеждений, и мнений. Но при всем вышесказанном, нормативно-правовая база не поощряет вседозволенности. В ст.3, п.3 ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» прописано, что самостоятельность в учебном заведении проявляется в форме самостоятельного выбора методов обучения, выборе тем научных исследований, право получать знания относительно своих академических потребностей [9].

Статья 44 Конституции РФ, конституирует «каждому гарантируется свобода литературного, художественного, научного, технического и других видов творчества, преподавания» [4]. В большинстве международно-правовых документах высших учебных заведений акцентируется внимание на предоставлении академических свобод высшим учебным заведениям.

- демократический принцип. Предоставление автономности образовательным учреждениям Российской Федерации. Данный принцип подразумевает предоставление право выборности органов управления учебного заведения, выбор управления коллегиальным способом (педагогические советы, ученые советы и т.д.), гласность и публичность принятия решений и т.д.

Событием, которое кардинально повлияло на образовательный процесс, стало принятие Болон-

ской конвенции. Болонский процесс – процесс структуризации и гармонизации систем образования при создании единого пространства европейского высшего образования [2, ст.49].

В сентябре 2003 года Российская Федерация присоединилась к Болонскому процессу. Реализации основных целей Болонского процесса являются:

- С целью развития мобильности и трудоустройства граждан создать единое европейское пространство для высшего образования;

- Сформировать культурно-социальные, интеллектуальные и научно-технический потенциалы Европейской зоны;

- Поднять престиж высшей школы в европейском мире, повысить конкурентоспособность вузов с другими системами образования;

- Значительное повышение качества образования.

Целью декларации является: повышение роли университетов в развитии европейских культурных ценностей, в которых университеты рассматриваются как носители европейского знания. Декларация содержит семь основных положений: «внедрение приложения к диплому, которое обеспечит способы трудоустройства европейских граждан; Ввод дополнительного (не менее трех лет) и послестепенного (возможность получить магистра и доктора) обучения. Содействие европейскому сотрудничеству в обеспечении качества при разработке критериев и методологий обучения; изменение систем контроля качества образования непосредственно в вузах, и привлечение работодателей к оцениванию; участие и непосредственная разработка всеобщих учебных планов, научных исследований, мобильность данных межвузовских программ [4].

Присоединение стран к Болонскому процессу происходит добровольно, притом действуют некоторые ограничения и обязательства: с 2005 года ВУЗы должны обеспечить выдачу выпускникам европейские приложения единого образца к дипломам бакалавра и магистра; в соответствии с базовыми положениями Болонского процесса.

На протяжении периода присоединения России к Болонскому процессу, Правительство не решило ряд задач, а в частности проблему в сфере финансирования учебных заведений и, конечно, оплаты за труд непосредственно самим работникам сферы образования. Хорошим решением данной проблемы будет создание не только условий финансирования со стороны государства и модернизации региональных систем школьного образования, но и формирование лицевых банковских счетов, которые обеспечат возможность снятия финансов только при обосновании целевого направления их использования.

Так же, некоторой проблемой государственного образования является то, что не проконтролирован государственный заказ на специалистов некоторых сфер, что влечет за собой не трудоустройство выпускников.

Крайней необходимостью также является обновление учебной базы системы образования. Первоначальным шагом в решении этой проблемы есть обновление учебников в соответствии с развитием и научных достижений для исключения заучивания устаревшей системы знаний. Данная работа должна происходить в короткие сроки, так как затягивание приведет к введению в работу уже застаревшей информации. Необходимо проводить различные семинары и тренинги для повышения квалификации педагогических коллективов.

Важным аспектом, который требует большого внимания, является коррумпированность системы образования. В наше время возможны варианты покупки любого места на факультете, курсовой или магистерской работы. Это все негативно влияет на качество

образования в целом. Быстрыми темпами избавиться от этой проблемы практически невозможно, но введение тестирования, проверок и ужесточение ответственности и наказаний при выявлении таких действий могут дать свои позитивные результаты.

Система управления образования должна являться подконтрольной общественному участию (создание органов попечительские, родительские советы и т.д.). К сожалению, нельзя сказать, что государство или другие общественные организации уделяют значительное внимание системе образования.

При формировании образовательной политики необходимо учитывать, что ее неотъемлемым элементом является знание. Тенденции развития информационного общества, свидетелями которого являемся мы, закрепляют по образованию особый статус, а формы и методы управления образованием нуждаются во взвешенной политике. В контексте новых социокультурных требований к образованию, учителя и специалисты образования, безусловно, должны обладать новыми технологиями, среди которых ведущее место занимают информационно-компьютерные [3, с. 53].

Освоение новейших технологий является путем к компьютерной грамотности, без которой молодому человеку сегодня трудно найти достойную работу; это средство для индивидуализации и интенсификации учебной деятельности, ведь компьютер в будущем может привести к изменению классно-урочной формы.

Формирование новой системы образования, ориентированной на вхождение в мировое образовательное пространство, требует существенных изме-

нений в педагогической теории и практике учебного процесса.

В частности переход на технологический уровень, в котором современный специалист, чтобы быть конкурентоспособным на рынке труда, вынужден постоянно расширять и углублять приобретение знаний, повышая на протяжении всего обучения и времени работы свою квалификацию, получать новые специализации, а иногда и менять направления.

Кроме того, сегодня образовательная политика Российской Федерации направлена на мировой рынок и формируется с учетом интеграционных процессов.

Преимущество образовательной политики, его полноценная бюджетная поддержка должна соответствовать реальным потребностям современного и будущего Российской Федерации. Именно данный спектр образовательной государственной политики может способствовать росту благосостояния каждого гражданина и конкурентоспособности всей страны. Эта политика будет эффективной только тогда, когда будет разрабатываться и проводиться в сочетании с активными прогрессивно-инновационными достижениями технологий.

Нами рассмотрены основные принципы политики государства в сфере образования. Данные принципы показывают специальное значение для практики их использования: в них прописаны основные направления и цели развития образовательного законодательства, с помощью данных принципов можно устранить противоречия образовательной сферы, но только при условии восполнения пропусков нормативно-правового регулирования.

Библиографический список

1. Адашев Р.Р. Государственная политика в сфере образования в Российской Федерации: анализ реформирования / Р.Р. Адашев, Т.И. Касьянова // Международный студенческий научный вестник. 2015 [режим доступа <https://www.scienceforum.ru/2015/808/8355/>].
2. Болонская конвенция 1998г. // Собр. законодательства РФ. – 2004 –С4170.
3. Комментарий к Закону РФ «Об образовании» / Под ред. А.Н. Козырина, В.В. Насонкина. – М., 2007, с. 120.
4. Конституция Российской Федерации [режим доступа: <http://www.constitution.ru/>].
5. Батырев Д.Н. Процесс интеграции образовательных систем Республики Крым и города федерального значения Севастополь в образовательное пространство Российской Федерации / Д.Н. Батырев, Т. Свиная // Современные проблемы науки и образования : Материалы IV Международной научно-практической конференции (30 июня 2015г.): сборник научных трудов. Москва, издательство «Перо», 2015. С. 93-95.
6. Постановление Правительства РФ от 4 октября 2000 г. №751 «О национальной доктрине образования в Российской Федерации», [режим доступа: <http://base.garant.ru//182563/>].
7. Сайт Министерства образования и науки [режим доступа <http://минобрнауки.рф/>].
8. Типовое положение о специальном (коррекционном) образовательном учреждении для обучающихся, воспитанников с отклонениями в развитии (утв. постановлением Правительства РФ от 10 марта 2000 г. № 212), [режим доступа: <http://base.garant.ru/181813/>].
9. Федеральный закон от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ г. Москва «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» [режим доступа: <https://rg.ru/1996/08/29/vysshee-obrazovanie-dok.html>].

References

1. Adal'shev R.R. Gosudarstvennaya politika v sfere obrazovaniya v Rossijskoj Federacii: analiz reformirovaniya / R.R. Adel'shaev, T.I. Kas'yanova // Mezhdunarodnyj studencheskij nauchnyj vestnik. 2015 [rezhim dostupa <https://www.scienceforum.ru/2015/808/8355/>].
2. Bolonskaya konvenciya 1998g. // Sobr. zakonodatel'stva RF. – 2004 –S4170.
3. Kommentarij k Zakonu RF «Ob obrazovanii» / Pod red. A.N. Kozyrina, V.V. Nasonkina. – M., 2007, s. 120.
4. Konstitucija Rossijskoj Federacii [rezhim dostupa: <http://www.constitution.ru/>].
5. Batyrev D.N. Process integracii obrazovatel'nyh sistem Respubliki Krym i goroda federal'nogo znacheniya, Sevastopol' v obrazovatel'noe prostranstvo Rossijskoj Federacii / D.N. Batyrev, T. Svinareva // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya : Materialy IV Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii (30 iyunya 2015g): sbornik nauchnyh trudov. Moskva, Izdatel'stvo «Pero», 2015. S. 93-95.
6. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 4 oktyabrya 2000 g. №751 «O nacional'noj doktrine obrazovaniya v Rossijskoj Federacii», [rezhim dostupa: <http://base.garant.ru//182563/>].
7. Sajt Ministerstva obrazovaniya i nauki [rezhim dostupa <http://minobrnauki.rf/>].
8. Tipovoe polozenie o special'nom (korrekcionnom) obrazovatel'nom uchrezhdenii dlya obuchayushchihся, vospitannikov s otkloneniyami v razvitii (utv. postanovleniem Pravitel'stva RF ot 10 marta 2000 g. № 212), [rezhim dostupa: <http://base.garant.ru/181813/>].
9. Federal'nyj zakon ot 22 avgusta 1996 g. № 125-FZ g. Moskva «O vysshem i poslevuzovskom professional'nom obrazovanii» [rezhim dostupa: <https://rg.ru/1996/08/29/vysshee-obrazovanie-dok.html>].

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА МЯСА СКОТА КАЛМЫЦКОЙ ПОРОДЫ

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

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

Батырева Р.Д., Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Болдырева Д.С., Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова

Аннотация: В статье рассмотрен рынок мяса племенного скота калмыцкой породы. При этом основное внимание уделяется анализу основных племрепродукторов Республики Калмыкия. Разработана Концепция для формирования экспортного потенциала развития мясного животноводства калмыцкой породы.

Ключевые слова: Рынок мяса, животноводство, калмыцкая порода, племенной скот.

Abstract: The article describes the meat market of pedigree cattle of Kalmyk breed. Thus the fundamental attention is given to the analysis of the main pedigree reproducer of the Republic of Kalmykia. The Concept for the formation of export potential of cattle breeding of Kalmyk breed is devised.

Keywords: Meat market, cattle breeding, Kalmyk breed, pedigree cattle.

Мясо – главный элемент рациона российских граждан. Усиление спроса соопутствует бурное формирование и реформирование индустрии отечественного мясного животноводства.

Среди лидеров отрасли мясного животноводства отмечается Республика Калмыкия, где разведением КРС занимаются в основном мелкие и средние фермерские хозяйства.

За 2012 – 2015 гг. экспорт КРС из РФ составляет 400 голов животных. На международный рынок КРС поставлялась только Калмыцкая порода.

Перспективным и прибыльным направлением в формировании мясной отрасли является импорт КРС племенных пород. В 2013 г. отмечен самый большой (до 75 процентов) прирост закупок крупного рогатого скота. Импорт за 6 месяцев 2015 года превысил этот показатель на 4 процента. Крупными покупателями, приобретающие КРС – это Брянский, Калининградский и Воронежский регионы.

Масштабные покупки и разведение племенных пород животных, являющиеся источником мясной продукции на отечественных рынках обеспечит РФ место на экспортном рынке мясной продукции.[3]

Главной негативной тенденцией, отличающей внутренний рынок КРС – это высокий уровень зависимости от импортной продукции, решение следующих проблем увеличит долю российских производителей[2]:

- Увеличение поголовья КРС.
- Расширение площади территорий, которые предназначены под выпас.
- Разведение племенных пород животных.

- Оказание господдержки хозяйствам, разводящим КРС.
- Внедрение программы целевого льготного кредитования, введение упрощенной системы налогообложения.

Племенной скот калмыцкой породы – предмет гордости Российского животноводства. Калмыцкий скот может круглогодично находиться на пастбищах, что способствует его выдержки в суровых условиях.

Технологические признаки калмыцкой породы характеризуются ценностью мяса, легкими отелами, низкими отходами телят в подсосный период и высокой оплодотворяемостью в небольшой промежуток осеменения в сезонах.

Мясо калмыцкой породы КРС отвечает требованиям мирового стандарта: тонковолокнистость, высокая энергетичность и биологическая ценность. 18-месячные коровы набирают массу 450 кг и дают живую массу до 220 кг. Мясо туши содержит до 19 % костей, 18% сала и 19,5% белковой ценности. Соответствует мировым стандартам кулинарных предпочтений.

У животных калмыцкой породы достаточно хорошо развиты органы пищеварения, что позволяет им поедать и использовать сравнительно большое количество объемных грубых кормов и пастбищной травы.[4]

Число голов и продуктивные качества КРС племенного скота калмыцкой породы показано в таблице 1.

Таблица 1 - Количество и продуктивные качества племенного скота калмыцкой породы по РФ

Показатель	Годы						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Пробонитировано, гол	106456	121671	138606	141571	152933	160211	168284
Из них коров, гол	46627	53115	60547	64010	62246	65320	58218
Класс элита-рекорд, %	14,4	12,6	16,5	14,8	18	20,2	21,4
Класс элита, %	28	27,8	33,5	29,1	36,9	38,5	47,5
Живая масса коров, в среднем 3-4-5 лет, кг	441	447	450	449	468	476,7	479,4
Выход телят на 100 маток, %	86,3	89,5	90,2	89,6	88,8	88,9	88,4
Живая масса телят при отъеме кг в возрасте:	6 мес	7 мес	7 мес	7 мес	7 мес	205 дн	7 мес
бычков	166,8	174,4	178,2	180,3	185	182,7	190,4
телок	157,1	161,8	164,3	166,5	171,3	169,8	179
Племпродажа:							
бычков, гол	1416	2418	3030	1886	1250	2405	1401
телок, гол	5056	8274	7573	8792	11466	13263	7091
Созданные:							
племзаводы	18	18	18	17	17	20	19
племрепродукторы	35	52	60	65	65	66	58

Племенная порода КРС – основное направление мясного производства.

Республика Калмыкия представлена калмыцкой породой в Открытом Акционерном Обществе ПлемЗавод имени Чапчаева составляет 5166 гол, Крестьянско-фермерский комбинат «Адучи» около 5151 гол. и Республиканское Государственное Унитарное Предприятие «Сарпа» около 3977 гол.

Самыми крупными племрепродукторами являются в Калмыкии Открытое Акционерное Общество «Шатта» – 3371 гол., Сельскохозяйственный Производственный Кооператив «Ханата» – 3042 гол., в Республике Бурятия – Сельскохозяйственный Производственный Кооператив «Мыла» –

1822 гол., в Ростовской обл. – колхоз имени Скиба – 1618 гол.

В 2015 г. изготовлено 5,35 млн тонн мясной продукции, это на 14,7 процентов больше, чем в 2014 г. (4,6 млн тонн). Импорт продуктов в 2015 г. уменьшился на 30,7 процентов и составляют 0,8 млн тонн, по сравнению с 2014 г. – 1,3 млн тонн. Это достигнуто путем применения Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг., региональным программам развития мясного скотоводства.

Численность КРС в РФ за 2010-2014 годы снизилась на 705,6 тыс. гол., что продемонстрировано в таблице 2.

Таблица 2 - Поголовье крупного рогатого скота и производство мяса КРС в хозяйствах всех категорий России за 2010 - 2014 гг.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2010 г.
Общее поголовье КРС, тыс. гол.	19970	20133,8	19997,1	19564	19264,3	96,5
В том числе поголовье мясного и помесного скота, тыс. гол.	1488,9	1831,7	2189,1	2185	2365	158,8
Производство мяса КРС в убойном весе – всего, тыс.т	1727	1625	1642	1633	1634,5	94,6

Источник: по данным МСХ РФ

Поголовье КРС, которое предназначено на убой постоянно снижается. В 2014 году КРС во всех категориях хозяйств составило 19264,3 тыс. гол., что на 1,6% (на 299,7 тыс. гол.) меньше, чем в 2013 году. Снижение поголовья КРС наблюдается в российских округах около 5 процентов. Исключение составляет

Северо-Западный ФО (+5,1 тыс.гол.), Северо-Кавказский ФО (+0,4 тыс.гол.) и Крымский ФО (+19,6 тыс. гол.). Приволжский федеральный округ максимально потерял поголовье в размере 158 тыс. гол.[1]

Таблица 3 - Породный состав скота мясных пород в Российской Федерации, %

Порода КРС	2009 г.	2014 г.
Калмыцкая	45,4	30,5
Абердин-ангусская	6	34,5
Герфордская	22,1	17,7
Казахская белоголовая	18,3	11,6
Другие породы	7,8	5,8

Спрос на калмыцкое мясо говядины в регионах РФ большой. С 2010 г. в РК реализуется крупный инвестиционный проект – откормочный комплекс на 5 тыс. гол. КРС с мясоперерабатывающим комбинатом Общество с ограниченной ответственностью «Мясо Калмыкии». Основной продукцией ООО «Мясо Калмыкии» является качественная мясо говядины, которая обладает отличным вкусом, называемое «мраморным мясом».

С 2010 г. эксплуатируется 1 – ая линия кормовой системы на 1500 гол., в 2011 г. – 2 линия на 1500 скотомест. Расходы при разведении 1 гол. составляют 26 тыс. руб., а стоимость съёма 1 гол. 42,8 тыс. руб. Доход на 1 гол. составляет 16,8 тыс. руб., а рентабельность составляет 64 процента. Чистый доход составляет 74 млн. руб.[2]

Третья линия ООО «Мясо Калмыкии» составляет в ценовом измерении около 15 млн. руб.[3]

В 2011 г. приобретена новая партия быков калмыцкой породы в размере 1700 гол. для убойного мяса, а еще 1300 гол. телок, которые в перспективе

отправятся со скотостоянки для разведения потомства стада.

Следующая организация, которая снабжает мясом говядины РК это Общество с ограниченной ответственностью ПлемЗавод «Агробизнес». На 1 января 2016 г. в нем было 1 865 гол. крупного рогатого скота, включая 834 коровы, а также 1317 овец и 200 лошадей. Чистый доход в 2015 г. составил 8 млн. руб., валовая продукция животноводства 20,3 млн руб. и валовое производство растениеводства 3,3 млн. руб.

Открытое Акционерное Общество ПЗ им. А. Чапчаева – это крупнейший в РФ изготовитель мяса говядины, который имеет крупный рогатый скот в размере 3633 гол. В 2015 г. реализовано мяса говядины в размере 181,6 тонн на стоимость 13 млн. руб.и племенная продажа составила 44 тонны на стоимость 4,9 млн. руб.. Чистый доход ОАО ПЗ «Чапчаева» равна 17,8 млн. руб.

Предлагается создать Концепцию для формирования экспортного потенциала развития мясного животноводства калмыцкой породы.

Таблица 4 – Племенная продажа КРС по РК за 2009-2015 гг.

Наименование региона	половозраст. группа	2009	2010	2011	2012	2013	2014	к.09.2015г.	Итого
По республике Калмыкия	Бычки	1247	460	242	362	211	28	24	2547
	Телки	3360	2269	1816	2464	1064	1056	360	12389
	Нетели					537	204		741
Итого		4607	2729	2058	2826	1812	1288	384	15704
Росагролизинг	Бычки	20							20
	Телки	50							50
	Нетели				300		200		500
Итого		70			300		200		570
Ближние страны зарубежья									
Азербайджан	Бычки					124	90	55	269
	Телки						10		10
Итого						124	100	55	279
Казахстан	Бычки				27				27
	Телки				415				415
Итого					442				442
Республики РФ									
Алания	Телки			137					137
Бурятия	Бычки					24	12		36
	Телки					600	600		1200
Итого						624	612		1236
Дагестан	Телки			740	346	55			1141
	Нетели			100					100
Итого				840	346	55			1241
Кабардино-Балкария	Телки				200	100			300
Карачаево-Черкессия	Телки				1080		130		1210
	Нетели					650			650
Итого					1080	650	130		1860
Марий Эл	Телки			101	316				417
Якутия	Бычки					18	5		23
	Нетели					382	595		977
Итого						400	600		1000
Края и области РФ									
Краснодарский край	Бычки	10	7	10				4	31
	Телки	236	296		20			1058	1610
Итого		246	303	10	20			1058	1641
Приморский край	Бычки					21			48
Ставропольский край	Бычки		21						21
	Телки		150						150
Итого			171						171
Астраханская область	Бычки	4	4	4	22				34
	Телки	500	885	1472	674	707	225		4238
Итого		504	889	1476	696	707	225		4272
Брянская область	Бычки			13					13
	Телки			144					144
Итого				157					157

Экспортный потенциал возможен при:

- развитии мясного животноводства в индустриальных условиях;
- повышения генотипа популяции мясного животноводства и продуктивности;
- введение инновационных технологий развития мясного животноводства;
- рациональное применение и коренное повышение пастбищ;
- развитие кормовой базы;
- развитие промышленного потенциала мясной продукции;
- снижение заболеваемости КРС в республике;
- господдержка мясного животноводства;
- привлечение финансовых вложений в мясное производство.

Если будет реализована данная Концепция развития, то результаты ожидаются следующими:

- формирование факторов развития экспортного потенциала мясного животноводства до 50 тыс. тонн к 2017 году и до 170 тыс. тонн к 2020 году;
- рост рабочих мест сельских жителей, примерно 10000 мест;
- повышение количества племполов КРС;
- повышение размеров изготовления говядины;
- повышение численности коров на основе селекционного процесса;
- формирование факторов круглогодичного выпаса;
- положительный смежный эффект от развития племенных хозяйств: производство кормов, переработка молока, шкуры, технологические процессы ремонта сельхозтехники;
- социальный результат в виде привлечения молодых специалистов на село;



Рисунок 1 - Модель взаимодействия развития экспорта сферы мясного животноводства

Основная содержательная идея Концепции – это формирование товарного животноводства, повышение генотипа и качества мясного направления.

Для повышения свойств мясного животноводства запланировано применение большого количества племенных животных. Учитывая, что на сегодняшний день эта линия развития хорошо, имеется материал для проведения исследований.

Путем применения коров получим нужное стадо продуктивных бычков-осеменителей для повышения продуктивности товарных животных.

Племенные репродукторы будут ориентированы на развитие бизнеса для реализации вывоза мяса, которое влияет на повышение качества основных товарных животных.

Использовать естественные сенокосы, луга, по вышая ориентир на улучшение генов животных путем осеменения бычками-производителями или применения искусственных путей оплодотворения, в результате чего получится нужный состав животных для откорма на убой.

Чтобы сформировать стадо коров численностью до 290 тыс. коров за 5 лет планируется сформировать поддержку КФХ различных объемов деятельности, которые заняты в разведении племенных животных.

КФХ будут иметь вероятность повысить численность коров путем предоставления кредитов, использовать продуктивных племенных бычков и качество племенного продукта, усовершенствовать продуктивность по показателям плода получаемого.

Приобретенные телки направляются на ремонтное стадо и для продажи сельскохозяйственным товаропроизводителям, быки станут направляться для откорма путем развития увеличения стада на убой.

Все эти мероприятия помогут создать сеть площадок по откорму с потенциалом на 140 тыс. мест параллельного откорма (коэффициент дойного оборота, который разрешит поставлять на откорм до 290 тыс. поголовья скота).

Задача площадок по откорму – заключительное кормление животных согласно современным техно-

логиям для развития больших линий готовой мясной продукции говядины на постоянный экспорт.

Мясная продукция станет доставляться на мясоперерабатывающий комбинат, который сформирует мясо на экспорт.[2]

Оперативный процесс производства животных, который задействован в Проекте, запланировано использовать путем создания Центра управления животными и консалтинговой службы в управлении стадом для привлечения зарубежных бизнес-партнеров ведущих производителей мясной продукции, и которые специализируются в генопроизводстве скота.

Функциями Центра будут:

- формирование и координация ИС управления животными в племенных хозяйствах, товарных хозяйств на базе распознавания животных, первого зоотехучета;
- применение программных продуктов по закреплению бычков, формирование генопрофиля создаваемого племенстада, контроль истинности путем применения ДНК-маркера;
- руководство ИС оплодотворения коров в племенных хозяйствах, постановка на поток данного процесса;
- мониторинг программ ветконтроля КРС;
- проведение мониторинга животных по селекционным индексам;
- отбор и доставка качественных потомков для создания станции искусственного оплодотворения;
- консалтинговые услуги по производству животных по новейшим технологиям учета;
- методическое управление оснащенности осеменителей для необходимого технического обслуживания путем результативного осеменения.[4]

Итак, если выстроится результативная цепь взаимоотношения членов рынка сбыта для формирования производственной линии и реализации мяса говядины на экспорт и повысится качество согласно общемировым нормам, то наши сельскохозяйственные предприятия будут получать только прибыль.

Осуществление оценивания и учета племенных животных нужно создать Ассоциацию собственников племенных КРС калмыцкой породы.[4]

Ассоциация станет вести индексирование и оценивать племенность калмыцкой породы.

Породность племяживотного будет подтверждать Племясертификат, который будет выдаваться Ассоциацией, а на рынке будет определяться стоимость мясной продукции.[3]

Для динамичного формирования мясной реализации продукции нужно внедрить и использовать современные инфраструктурные механизмы для создания факторов развития рыночного механизма по сбыту мяса говядины.

Биржи продажи животных существуют во всех сельскохозяйственных государствах и предполагают собою место, где покупают и продают животных. Члены биржи проходят этапы, которые определяют качественные и количественные показатели, породную, здоровую, стоимость, истории продавца и покупателя для того, чтобы утвердить участие в продаже.

Методами продажи, которая осуществляется в условиях рынка являются:

- Открытые торги племяскота;
- Индивидуальные сделки по продаже животных;
- Электронные продажи.

Помимо продажи животных рынок предлагает сопутствующие товары: кормовые растения, консультации, взвешивание, ветеринарные услуги, лизинг оборудования, кредитные финансы, страхование убытков и т.п.

Минсельхозу Республики Калмыкия рекомендуется предусмотреть следующие мероприятия по формированию мясного животноводства соотнесенной к кормовой базе:

- разумное применение и коренное повышение сельхозугодий;
- повышение орошаемой земли, формирование севооборота и уход за пастбищами;

- помочь товаропроизводителям с обеспечением водных ресурсов, так подведение воды к месту разведения скота оказывается не подъемной ношей по финансовым показателям товаропроизводителю и собственникам племязаводов;

- формирование хозяйства по разведению кормовых культур;
- переоснащение комбикормовых организаций.

Формирование производства кормов включает севооборот кормов, что положительно влияет на продуктивность зерновых и масличных культур.

Инструменты приведения Концепции для реализации, нормативно-правовые акты по Республике Калмыкия, Постановления Министерства сельского хозяйства РФ и РК, т.п.

Финансирование Концепции предполагается двумя направлениями:

- кредит в ОАО «Россельхозбанке»
- субсидии из фонда господдержки по программам Минсельхоза РФ.

Субсидии государства предоставляются для мотивации цепочки и привлечения товаропроизводителей разведения животных нужно перенаправить для развития отрасли животноводства в целом.

Программа поддержки племяживотноводства предусматривает финансирование семени быков-осеменителей, племямолодняка отечественного и зарубежного селекционного процесса,

- программа увеличения продуктивности и качественных показателей продуктов скота, финансирование по производству мясной продукции;

Формирование финансирования проведения селекции и племяработы с коровами;

- финансирование кормовой базы для коров.
- Примерно на это потребуется 64 млрд. руб. субсидий сроком на 5 лет.

Библиографический список

1. Бадмаева М.С., Горяева Э.В., Батырева Д.Б. Роль государственного регулирования в агропромышленном комплексе Республики Калмыкия// В сборнике: Экономика и управление отраслями, комплексами на основе инновационного подхода материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Б. К. Салаев; Министерство образования и науки Российской Федерации; Калмыцкий государственный университет. 2014. С. 329-332.
2. Болдырева С.В., Натyrova Б.А., Батырева Д.Б. Современные тенденции и прогноз развития сельского хозяйства в Республике Калмыкия// Международные научные исследования. 2016. № 3 (28). С. 253-260.
3. Макаева К.И., Бюрчиев С. Проблемы организации рынка сбыта племенного скота в России// В сборнике: Экономическая безопасность и финансово-кредитные отношения в современных условиях: подходы, проблемы и направления совершенствования первая Международная научно-практическая сессия: сборник трудов конференции. Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова, 2016. С. 32-37.
4. Макаева К.И., Мухлаева А.С., Санджиева Д.Б., Утнасанова Г.О. Современное состояние реализации стратегии импортозамещения в России// Экономика и предпринимательство. 2016. № 11-1 (76-1). С. 1175-1180.

References

1. Badmaeva M.S., Goryaeva E.V., Batyreva D.B. Rol' gosudarstvennogo regulirovaniya v agropromyshlennom komplekse Respubliki Kalmykiya// V sbornike: Ekonomika i upravlenie otraslyami, kompleksami na osnove innovatsionnogo podhoda materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Otvetsvennyj redaktor: B. K. Salaev; Ministerstvo obrazovaniya i nauki Rossijskoj Federacii; Kalmyckij gosudarstvennyj universitet. 2014. S. 329-332.
2. Boldyreva S.V., Natyrova B.A., Batyreva D.B. Sovremennye tendencii i prognoz razvitiya sel'skogo hozyajstva v Respublike Kalmykiya// Mezhdunarodnye nauchnye issledovaniya. 2016. № 3 (28). S. 253-260.
3. Makaeva K.I., Byurchiev S. Problemy organizacii rynka sbyta plemennogo skota v Rossii// V sbornike: Ekonomicheskaya bezopasnost' i finansovo-kreditnye otnosheniya v sovremennykh usloviyakh: podhody, problemy i napravleniya sovershenstvovaniya pervaya Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya sessiya: sbornik trudov konferencii. Kalmyckij gosudarstvennyj universitet im. B.B. Gorodovikova. 2016. S. 32-37.
4. Makaeva K.I., Muhlava A.S., Sandzhiyeva D.B., Utanasanova G.O. Sovremennoe sostoyaniye realizacii strategii importozameshcheniya v Rossii// Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 11-1 (76-1) S. 1175-1180.

ИННОВАЦИИ И РЕГИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Берикболова У.Д., аспирант, Оренбургский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические основы исследования региональной конкурентоспособности в современной экономической науке. Также изучены подходы разных научных школ к рассмотрению данного вопроса.

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, регион, региональная конкурентоспособность, микроуровень, макроуровень, научные школы.

Abstract: The article considers the theoretical framework for the study of regional competitiveness in the modern economic science. Also investigated the approaches of different scientific schools to the consideration of this problem.

Keywords: Innovation, competitiveness, region, regional competitiveness, micro level, macro level, scientific schools.

В условиях экономического спада страны и регионы стремятся стимулировать экономический рост при одновременном снижении государственных расходов. При этом необходимость обеспечить устойчивое и экологическое развитие требует инновационных подходов к решению экономических задач.

Понятие «инновация» (от англ. Innovation – нововведение) возникло в научных трудах и исследованиях в XX веке и в первоначальном смысле означало взаимопроникновение некоторых культур друг в друга (обычаев, способов организации жизнедеятельности, в том числе производства).

Инновации являются сложным экономическим и организационным процессом, и он основывается на использовании двух видов потенциалов – научного и интеллектуального. Научный потенциал подразумевает внедрение новейших технологий и техники в производство, а интеллектуальный потенциал связан со способностью менеджмента внедрять инновации на всех стадиях производственной и коммерческой деятельности. Важным элементом этого процесса выступает его инвестиционное обеспечение – нахождение и рациональное использование значительных финансовых средств. Привлечение частных, государственных или смешанных инвестиций с их определенными резервами, которые могут компенсировать повышенный риск, обеспечивает выход на качественно более высокий уровень хозяйствования.

Одним из важнейших факторов национальной и региональной конкурентоспособности являются инновации. Инновации рассматриваются как процесс создания, развития и эксплуатации новой идеи. Инновации влияют на конкурентоспособность экономического субъекта двумя способами. Во-первых, они меняют организационные структуры, методы производства и маркетинговые стратегии, и как следствие, стимулируют производительность труда. Во-вторых, они вводят в производство новые или заметно улучшенные продукты.

Инновационная экономика способна лучше приспособиться к быстрым изменениям в мировой экономике и поддерживают конкурентоспособность экономики. Существуют множество исследований основанные на производственной функции Кобба-Дугласа, которые подтверждают положительное влияние инноваций на производительность труда и общую факторную производительность [1].

В менее развитых странах повышение производительности может быть достигнуто путем применения существующих технологий. В странах, которые достигли инновационной стадии развития, фирмы должны создавать передовые продукты и процессы для сохранения конкурентоспособности. Этого требует «инновационная среда», которая определяется как «совокупность, или комплекс сети в основном неформальных социальных отношений на ограниченном географическом пространстве, часто определяющих определенный образ внешнего и внутреннего утверждения и чувство причастности, кото-

рый усовершенствует местный инновационный потенциал посредством синергетического и коллективного процессов обучения».

Инновация имеет пространственное распределение. Многие исследователи изучали пространственное распределение и концентрации инноваций, пытаясь понять механизмы, посредством которых возникает инновация и ее расширение (концентрация). Хотя имеющиеся ограниченные данные на региональном уровне является важным препятствием к изучению географии инновации. Из этого следует необходимость более точного изучения понятия и определения измерения инновации на национальном, региональном и местном уровнях.

Инновации и региональная конкурентоспособность

Термин «конкурентоспособность» используется как на микроэкономическом, так и на макроэкономическом уровне.

Основные теории конкурентоспособности стран и регионов, которые наиболее востребованы в мировой науке в настоящее время, можно подразделить на три группы: теории американской, британской и скандинавской научных школ. Такое разделение обуславливается тем, что экономика-географическая среда определенной страны оказывала решающее воздействие на исследователей, которые приходили к теоретическому обобщению после эмпирических исследований, проведенных в своей стране, а затем уже переносили теоретические наработки на международный уровень, где эти теории достаточно успешно применялись на практике.

К теоретическим исследованиям конкурентоспособности американской школы относятся разработки таких ученых как М.Портер, М.Энрайт, М.Сторпер, П.Кругман и Г. Джереффи [2].

Работы М.Портера внесли наибольший вклад в исследования о том, каким образом страна или регион могут достичь конкурентных преимуществ по сравнению с другими экономическими субъектами. Его теоретические разработки стали базой для большинства других исследований. М.Портер разработал, по крайней мере, пять концепций, которые взаимосвязаны между собой и объединены общей идеей достижения высокой конкурентоспособности: теория ромба конкурентных преимуществ, теория промышленных кластеров, теория четырех стадий развития нации (накопления потенциала конкурентоспособности), теория цепочки стоимости и теоретические разработки о способности науки к созданию инновации и повышению конкурентоспособности [3].

Главными постулатами всех его теоретических разработок являются два утверждения: «Национальное процветание не наследуется, - оно создается» [2, с.162], и «единственно разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне – это производительность труда» [2, с.168].

Эмпирические исследования 30 ученых из 10 стран привели к созданию М.Портером в 1990г. известной концепции «ромба конкурентных преимуществ». Он выделил четыре детерминанта конкурентных преимуществ:

- 1) Условия для факторов;
- 2) Состояние спроса;
- 3) Родственные и поддерживающие отрасли;
- 4) Устойчивая стратегия, структура и соперничество.

Кроме того, на них влияют две независимые детерминанты:

- 1) Правительство;
- 2) Случай (форс-мажорные обстоятельства).

Опираясь описанными выше детерминантами конкурентных преимуществ, можно определить, какая из них нуждается в улучшении и что необходимо для осуществления улучшения. Причем эту схему можно использовать как в масштабах страны, так и в масштабах отдельного региона и промышленного кластера.

В микроэкономическом, уровне существует достаточно четкое и ясное понимание тезиса конкурентоспособности, основанных на способности фирм конкурировать, расти, и быть рентабельной. Концепция региональной конкурентоспособности является довольно трудной задачей, так как он исследован более слабо чем микро - и макроэкономическая конкурентоспособность.

В научной литературе «региональную конкурентоспособность» различные теоретические направления рассматривает и разделяет по-своему. Каждая из следующих основных школ экономической теории несет, вносит свой вклад в исследования данного понятия:

- классическая теория (согласно классической экономической теории, специализация или «разделение труда» обеспечивает экономию за счет эффекта масштаба и различия в производительности между странами);

- неоклассическая теория (основные допущения неоклассической теории, постоянная отдача от масштаба и полной делимости всех факторов - обеспечить необходимые условия);

- кейнсианская экономическая теория (кейнсианская теория отличается от классической экономической теории, функционированием рынков. Еще одно важное расхождение - это вид капитала и труда);

- новая теория экономического роста (включение «технологии» в экономическую модель в качестве эндогенных переменных, породило широкий ассортимент новых моделей роста);

- теория эндогенного роста (эндогенная теория роста пытается объяснить, почему некоторые страны добились успеха, а другие потерпели неудачу);

- новые теории торговли (достоинство данного определения видится в том, что в нем подчеркивается конкурентный (сопоставительный) характер конкурентоспособности как экономического явления, активные действия хозяйствующих субъектов или территориальных единиц).

По нашему мнению, факторов, влияющих на региональную конкурентоспособность можно разделить на пять групп:

1. факторы стоимости (стоимость труда, стоимость промежуточных продуктов);
2. факторы, связанные с неоклассической теорией роста (инвестиции, человеческий капитал, технология - экзогенная переменная);
3. факторы, связанные с новой теорией роста (технология - эндогенная переменная);

4. факторы, связанные с экономической географией и новой теорией международной торговли (урбанизация, агломерационный эффект, эффект масштаба);

5. факторы, связанные со знаниями (количество исследователей, инфраструктуры для исследований и расходы на НИОКР, патенты, инновационная деятельность).

В настоящее время, региональная конкурентоспособность в большей степени зависит от уровня творчества и созидания, усвоения знаний. В долгосрочной перспективе, улучшение институтов, человеческого капитала, инфраструктуры и эффективных финансовых и товарных рынках не может гарантировать повышения уровня жизни населения. Технологические инновации является единственным фактором, определяющим управление качеством жизни населения.

В теории эндогенного роста, ключевым фактором продвижения производительности и экономического роста является накопление квалифицированного человеческого капитала (через ее влияние на технический прогресс). Хорошо образованные и умелые сотрудники способствуют формированию новых знаний, и как результат - инновации.

Согласно неошумпетерской теорией решающими факторами региональной конкурентоспособности являются:

- инновации;
- технический прогресс;
- предпринимательство.

Теория утверждает, что локальные инновации могут быть стимулированы двумя противоположными процессами: местной экономической специализации (через соперничество между аналогичными и конкурирующими фирмами), и местным экономическим многообразием (посредством более широких возможностей для новизны и возможностей рынка). В кластерной теории, кластеризация стимулирует межфирменное соперничество и распространение знаний, инноваций, инвестиций, а также местный фонд специализированной квалифицированной рабочей силы, все это повышает региональную производительность.

Широко признается, что инновации являются центральным фактором роста производства и производительности труда. В свете этого, понимание роли инноваций в повышении конкурентоспособности страны и роста уровня ее экономического развития становится все более важным. Это объясняется кроме прочего и тем фактом, что развитие страны в ближайшей перспективе столкнется с уменьшением количества населения и завершением структурных реформ, которые проходили в странах ОЭСР последние два десятилетия. Активизация инновационного развития необходима для поддержания роста производительности труда здорового экономического роста.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Исследование конкурентоспособности региона и ее формирования как особого экономического явления практически началось около десяти лет назад. Большинство авторов, изучающих конкурентные процессы регионов или их составных частей, лишь формируют подходы к пониманию этого сложного явления. Конкурентоспособность региона представляет собой динамичное явление, эволюционно формирующееся под воздействием многих обстоятельств.

Библиографический список

1. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional Identity / Ed. By E.Driven, J.Groenewegen and S.van Hoof. Utrecht. 1993. P.87-102
2. Конкурентоспособность в системе мирового хозяйства: пространственный анализ / Под ред.Мироненко Н.С. М.:Пресс-Солю, 2002.472с.
3. Портер М. Международная конкуренция. -М.: Международные отношения, 1993. -896с.
4. Берикболова У.Д. Региональные проблемы развития инновационной деятельности// (87) УЭКС, 5/2016.

References

1. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional Identity / Ed. By E.Driven, J.Groenewegen and S.van Hoof. Utrecht. 1993. P.87-102
2. Konkurentosposobnost' v sisteme mirovogo hozyajstva: prostranstvennyj analiz / Pod red. Mironenko N.S. M.:Press-Solo, 2002.472s.
3. Porter M. Mezhdunarodnaya konkurenciya. -M.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 1993. -896s.
4. Berikbolova U.D. Regional'nye problemy razvitiya innovatsionnoj deyatel'nosti// (87) UENKS, 5/2016.

МЕТОД ЛАЗЕРНОГО УПРАВЛЯЕМОГО ТЕРМОРАСКALЫВАНИЯ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ

Бодрова Е.В., д.и.н., профессор, Московский технологический университет

Кондратенко Е.В., компания ООО «Инжиматик», заместитель Генерального директора по маркетингу и связям с общественностью

Аннотация: на основе исследования основных этапов разработки, преимуществ и успешного внедрения метода лазерного управляемого термораскалывания (ЛУТ) для прецизионной резки стекла, сапфира и других хрупких неметаллических материалов, изучения рекомендаций автора этого и других изобретений, архивных и опубликованных документов и материалов, заключений ведущих экспертов, формулируется вывод о том, что приоритетом государственной инновационной политики должно стать создание национальной инновационной системы, доказавшей свою эффективность во многих странах. Использование опыта ученых, способных обеспечить внедрение своих разработок, дает шанс на разработку точных стратегий и обеспечение технологического рывка. Ключевые слова: лазерное управляемое термораскалывание (ЛУТ); инновационная политика, модернизация.

Abstract: on the basis of the study the main stages of development, its advantages and the successful implementation of the method of laser managed thermosplitting (LUT) for precision cutting of glass, sapphire and other brittle non-metallic materials, study of the recommendations of the author of this and other inventions of archival and published documents and materials, opinions of leading experts, the conclusion is formulated that the priorities of the state innovative policy should be the creation of a national innovation system that have proven effective in many countries. Using the experience of scientists, able to ensure the implementation of its development gives a chance for the development of precise strategies and to ensure a technological breakthrough.

Keywords: laser controlled thermoregulatory (LUT); innovation policy, modernization.

Осознание глобальных вызовов стимулирует поиск политической элитой, научным и бизнес-сообществом наиболее оптимального варианта реализации инновационной политики с целью осуществления технологического рывка. Авторами определен значительный перечень факторов, воздействующих на государственную экономическую политику, выявлены ее противоречия, обосновывается вывод о необходимости разработки научно-обоснованной программы модернизации страны [1;2]. В то же время крайне мало работ, посвященных проблеме развития научно-технического потенциала в контексте модернизационных процессов, роли субъективных факторов в их активизации. Все последние десятилетия ведущие ученые страны (академики Ж.И. Алферов, С.Ю. Глазьев, А.Э. Канторович и др.) призвали в качестве главного приоритета определить высокие технологии [3]. К прорывным технологиям, способным обеспечить переход к новому технологическому укладу, с полным основанием следует отнести такие, как метод лазерного управляемого термораскалывания (ЛУТ) широкого класса хрупких неметаллических материалов, который получил применение в различных областях науки и технологий в последнее десятилетие. Об этом свидетельствуют многочисленные публикации, а также огромное количество патентов, имеющих отношение к развитию данного метода и созданию целого класса технологического оборудования. К сожалению, нередко в публикациях не даются ссылки на первоисточники, что является неправомерным и, на наш взгляд, чрезвычайно актуализирует исследование проблемы разработки метода ЛУТ его авторами и дальнейшей его эволюции с целью восстановления исторической достоверности и использования позитивного опыта весьма успешной инновационной деятельности отечественных инженеров и ученых.

В настоящее время доля использования таких хрупких материалов, как стекло, сапфир, керамика, кварц, кремний и другие полупроводниковые материалы резко возрастает практически во всех отраслях производства. Расширяется и номенклатура изделий, использующих эти материалы. Существующие традиционные технологии обработки перечисленных хрупких неметаллических материалов, а именно, размерной резки и обработки поверхности практически исчерпали свои возможности и требуют качественного изменения.

Первые работы по лазерному термораскалыванию стекла появились более 30 лет назад [4;5;6;7]. Они вызвали живой интерес к новому методу лазерной размерной резки благодаря высокой чистоте процесса, основанной на безотходности разделения, а также благодаря высокому качеству кромок. В то время была известна лишь одна разновидность лазерного термораскалывания – сквозное термораскалывание. В процессе его последующего исследования и попыток промышленного применения было обнаружено ряд серьезных недостатков, ограничивающих производительность и точность раскроя.

К основным недостаткам сквозного лазерного термораскалывания отнесен недостаток искусственного нанесения дефекта (царапины) на краю пластины с бездефектной кромкой, например, после лазерного термораскалывания; искривление линии разделения на краю стеклопластины в начальный момент термораскалывания; искривление линии разделения от траектории перемещения лазерного пучка при резке не посередине за счет асимметричного распределения термоупругих напряжений; неуправляемое разделение стекла на краю стеклопластины при выходе трещины, когда она опережает источник нагрева и выходит в неконтролируемом направлении на край стекла; зависимость параметров и режимов термораскалывания от габаритов исходной заготовки и невозможность разделения стеклянного листа размерами более 500×5003 мм; низкая скорость термораскалывания, определяемая только теплофизическими свойствами стекла, которую нельзя увеличить никакими изменениями параметров лазерного излучения; низкая точность разделения, обусловленная большой шириной зоны нагрева, а также искривлениями в начале и конце реза и при резке не посередине. Преодоление этих проблем оказалось задачей сложной и трудно разрешимой. По этой причине, по мнению мирового научного сообщества, метод лазерного сквозного термораскалывания был отнесен к числу бесперспективных [8].

Однако в Советском Союзе в 1980-х гг. новый метод лазерного управляемого термораскалывания впервые был разработан, запатентован и описан [9;10;11;12]. Одним из его создателей стал выпускник Белорусского государственного университета, сотрудник оборонного предприятия НПО Министерства электронной промышленности СССР в городе Гомеле В.С. Кондратенко. Затем от лазерной резки молодой инже-

нер перешёл к алмазной обработке материалов, получил и внедрил новые составы алмазного инструмента, которые теперь также запатентованы во всём мире. После защиты в 1989 г. докторской диссертации и получения в этом же году премии Совета Министров СССР в области науки и техники В.С. Кондратенко по приглашению Министерства оборонной промышленности возглавил Специальное конструкторско-технологическое бюро одного из оборонных предприятий в городе Железнодорожске Курской области. Его работы в области прецизионной лазерной и алмазной обработки стекла, сапфира, полупроводниковых и керамических материалов были удостоены премии Совета Министров СССР. В 1990 г. он был переведен на предприятие НПО «Московский завод «Сапфир». Но в силу существовавших тогда определенных ограничений по международному патентованию метод ЛУТ не получил широкой известности и распространения за рубежом.

После распада СССР разрывались сложившиеся научно-технические связи бывших союзных республик, были утрачены структуры и кадры по многим направлениям. В этой ситуации российским учёным весьма сложно оказалось сохранить права на собственные изобретения. В.С. Кондратенко удалось в начале 1990-х гг. осуществить российское и международное патентование технологий лазерного управляемого термораскалывания хрупких неметаллических материалов [13;14]. Однако международное патентование требовало весьма значительных средств, поэтому приходилось часть прав на патент уступать международным компаниям. Так, при патентовании технологии лазерного управляемого термораскалывания хрупких материалов пришлось уступить 60% прав на патент английской компании «Fonon Technology». Впрочем, через некоторое время эта доля была вновь выкуплена изобретателем. Для внедрения своих технологий за рубежом и обеспечения технической поддержки по лицензионным договорам автор метода ЛУТ с семьей вынужден был переехать в Германию, а затем в Австрию. 1992–1998 гг. стали периодом активной работы с ведущими мировыми компаниями: в Германии, Японии, США, Корее, Тайване. Удалось не только успешно реализовать уже существовавшие технологии, но запатентовать много новых эффективных решений. Но в 1998 г., по его словам, «ощущая себя всегда и везде только русским», В.С. Кондратенко вернулся в Москву.

С 2004–2006 гг. технологии В.С. Кондратенко стремительно внедрялись крупнейшей компанией

Тайвань «Foxconn». Всего изобретатель получил 137 патентов, из которых 65 запатентовано в промышленно развитых странах. При этом его работы помимо фундаментальных теоретических исследований направлены на практическую реализацию полученных результатов в промышленности. На использование разработок Кондратенко В.С. в промышленности приобретено 25 патентных лицензий в России и 10 патентных лицензий крупнейшими зарубежными компаниями. Он являлся и является научным консультантом и экспертом крупных международных компаний. В последнее время метод лазерного управляемого термораскалывания для прецизионной безотходной резки широкого класса хрупких неметаллических материалов получил широкое распространение во всём мире.

Патент РФ В.С. Кондратенко № 2333163 на изобретение «Способ резки хрупких неметаллических материалов (два варианта)» вошел в номинацию «100 лучших изобретений России». Патент РФ № 2404931 на изобретение «Способ резки пластин из хрупких материалов» на Международном салоне «Архимед» в 2013 г. был удостоен высшей награды Салона «Гран При» – «Лучшее изобретение Салона». В 2014 г. за разработку технологии лазерной прецизионной резки материалов микро- и оптоэлектроники он был награжден высшей наградой Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) – Золотой медалью и дипломом «Лучший изобретатель». Примером успешной реализации этой технологии является ее массовое использование компанией «Foxconn Technology Group» для резки сапфира и стекла при изготовлении светодиодов и в производстве iPhone, ноутбуков и др. Об охвате внедрения говорит список партнеров «Foxconn»: Apple, Sony, Microsoft, Nokia и др.

Сущность метода ЛУТ заключается в следующем (рис. 1). При нагреве поверхности хрупкого материала 1 лазерным пучком 2 с длиной волны, для которого материал является непрозрачным, фокусируемым объективом 3 в зоне нагрева, в поверхностных слоях возникает напряжения сжатия. При подаче с помощью форсунки 4 хладагента 5 вслед за лазерным пучком происходит резкое локальное охлаждение поверхности материала по линии реза. Создаваемый градиент температур обуславливает возникновение в поверхностных слоях материала напряжений растяжения, которые при определенных условиях могут превысить предел прочности материала, что приводит к образованию микротрещины.

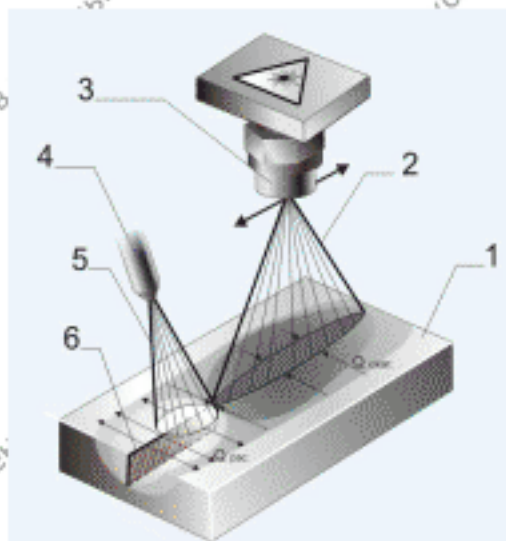


Рисунок 1 – Схема образования микротрещины в процесс ЛУТ: 1 – обрабатываемая пластина, 2 – лазерный пучок, 3 – фокусирующий объектив, 4 – форсунка, 5 – хладагент, 6 – микротрещина

Основные преимущества метода ЛУТ: безотходность разделения материалов; высокая чистота процесса, не загрязняющего поверхность материала при резке; нулевая ширина реза; высокая механическая прочность изделия после ЛУТ; отсутствие механических нагрузок в зоне резки, исключая деформацию и разрушение тонких крупногабаритных изделий в процессе резки; высокая скорость резки, достигающая 1000 мм/сек; высокая точность резки, составляющая 5–10 мкм на длине 500 мм; возможность лазерного притупления острых кромок; возможность сквозной резки в одном технологическом цикле.

Именно благодаря перечисленным преимуществам метод ЛУТ был определен в качестве наиболее эффективного для прецизионной резки различных материалов в следующих областях: резка плоских дисплейных панелей (ПДП); резка сенсорных и защитных экранов для бытовой электроники; резка изделий остекления транспортных средств и стеклоизделий архитектурного назначения; резка стекла в процессе выработки; резка монокристаллического кварца и стекла для оптических фильтров; резка приборных пластин из сапфира на кристаллы; резка различных типов керамики; резка кремния и других полупроводниковых материалов.

В работах [11–14] была продолжена разработка процесса ЛУТ применительно к резке стекла. После их появления последующие работы в России и за рубежом [15;16;17] тоже были направлены на усовершенствование метода ЛУТ и создание оборудования для раскроя стекла.

Первым и наиболее успешным применением метода ЛУТ оказалась резка жидкокристаллических и плазменных дисплейных панелей (ПДП) [18–24]. Большинство современных плоских дисплейных панелей изготавливаются по групповой технологии, когда на крупногабаритной однослойной или двухслойной стеклянной панели осуществляется формирование и сборка большого количества отдельных модулей, которые в последующем необходимо разделить. Традиционные технологии резки дисплейных панелей имеют следующие основные недостатки: невозможность проведения операций резки в помещениях высокой вакуумной гигиены за счет образования стеклянных частиц при механической резке; высокая себестоимость получаемых изделий, связанная с наличием двух отдельных операций, выполняемых на различном оборудовании при разделении крупногабаритных панелей на отдельные модули – надреза с помощью режущего ролика и последующего механического разламывания; низкий процент выхода годных изделий на операциях резки и разламывания; низкое качество резки за счет наличия нарушенного слоя вдоль линии надреза и разлома; низкая механическая прочность стеклянных дисплейных панелей после механической резки.

Первая установка ДРМЗ.104.024 [18], впервые в мире реализовавшая метод ЛУТ, была в 1978 году промышленно внедрена в НПО «Интеграл» (г. Минск) (рис. 2) при резке жидкокристаллических индикаторов для часов и калькуляторов из исходной групповой панели с максимальным размером 150×380 мм.



Рисунок 2 – Установка ДРМЗ.104.024 для резки жидкокристаллических индикаторов

В результате международного сотрудничества с корейской компанией «Esseltech» следующим шагом стала разработка и внедрение установки для резки плоских дисплейных панелей 7-го поколения «Laser 7G LCD GlassCutter GCM-1000» (рис. 3) [19]. Основными техническими характеристиками установки для резки ПДП панелей 7-го поколения являются следующие параметры: 2 CO₂-лазера мощностью 300 Ватт; модовая структура – комбинация мод TEM₀₀ и TEM₀₁; система позиционирования – линей-

ные шаговые двигатели; скорость резки – до 1000 мм/с; типы стекла для резки – все типы стекла для ПДП (LCD, PDP, OLED и т.д.); толщина стекла – 0,55–2,8 мм; размер стекла – 2250×1950 мм; точность резки – ± 50 мкм; перпендикулярность угла резки – 90° ± 2°; размер установки – 2700×2500×2400 мм; масса установки – 8000 кг; потребляемая мощность – 8 кВт.



Рисунок 3 – Установка для резки дисплейных панелей «Laser 7GLCDGlassCutter GCM-1000»

Следующим этапом в развитии и распространении метода ЛУТ явилась резка флоат-стекла в процессе выработки [25-30]. Впервые в мире в 2006 г. в Саратовской институте стекла была разработана и внедрена в производство новая высокоэффективная

технология резки флоат-стекла в процессе выработки методом (ЛУТ). Ее использование дало возможность повысить механическую прочность кромки стекла в 5 раз, что обеспечило снижение брака на 25–40% при хранении и транспортировке стекла.

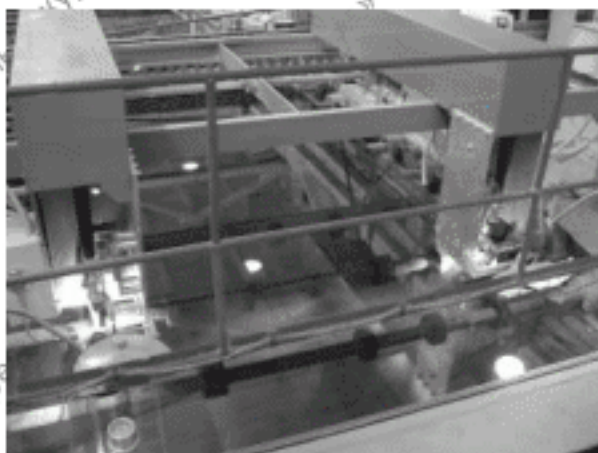


Рисунок 4 – Первая промышленная лазерная установка для резки флоат-стекла методом ЛУТ [25]

В последнее время метод ЛУТ успешно завоевал во всем мире свою нишу в области прецизионной резки широкого класса хрупких неметаллических материалов. При резке приборных пластин из сапфира в промышленных масштабах используются две конкурирующие технологии лазерного скрайбирования.

Сообщение [31] о разработке нового оборудования для резки приборных пластин на чипы с помощью лазеров с излучением в ультрафиолетовой области спектра вызвали повышенный интерес у производителей СИД. Резка с помощью УФ-лазера предполагает нанесение неглубокого надреза на поверхности подложки и последующего разламывания. На рис. 5 (а) показана фотография торца чипа после лазерного скрайбирования и последующего разламывания. При скрайбировании УФ-лазером ширина реза имеет значение от 5 до 10 мкм, в зависимости от применяемого источника излучения, оптики и других систем, а скорость скрайбирования в среднем составляет 50–150 мм/с, в зависимости от разделяемого материала, его толщины и ряда других параметров, что существенно выше, чем при механической резке.

В 2007 г. японская компания «Hamamatsu Photonics KK» изобрела новую оригинальную технологию

скрайбирования, получившую название StealthDicing или SD резки (невидимая резка) [32]. Основная идея технологии состоит в том, что надрез обрабатываемой сапфировой пластины осуществляется не снаружи (с внешней стороны заготовки), а внутри нее [33]. Происходит это следующим образом. Лазерный пучок направляется на одну из сторон пластины, но фокусировка пучка осуществляется не на обращенной к лазеру поверхности, а внутри пластины. В результате этого при достаточной плотности мощности лазерного излучения внутри заготовки образуется линия микровзрывов. Помимо образования последовательности близкорасположенных вертикальных треков лазерное перфорирование вызывает также и механические деформации внутри пластины. После завершения процесса лазерной обработки пластина все еще представляет собой единое целое. Поэтому, как и в первом методе поверхностного скрайбирования, необходима дополнительная операция механической нагрузки для раскола пластины вдоль линии движения лазерного пучка. На рис. 5 (б) представлено изображение торца сапфировой пластины после резки. Скорость SD резки может достигать 150 мм/сек.

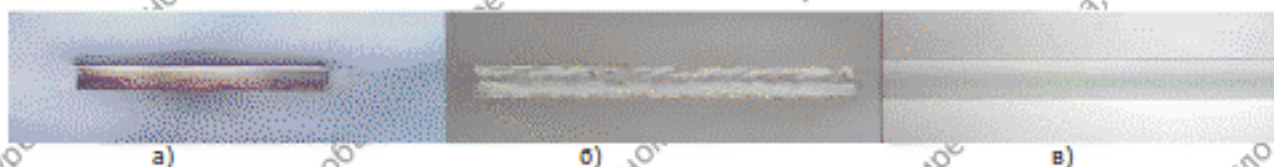


Рисунок 5 – Торец сапфировой пластины после скрайбирования поверхности пластины УФ-лазером (а), после резки по технологии SD резки (Stealth Dicing – невидимая резка) (б) и после резки методом ЛУТ (в)

Для сравнения на рис. 5 (в) представлена фотография торца пластины сапфира после резки методом ЛУТ, демонстрирующая неоспоримые преимущества последнего в качестве резки перед всеми известными технологиями. Кроме того, скорость резки сапфировых пластин достигает 750 мм/сек и более, что существенно выше по сравнению с технологиями скрайбирования.

Первое международное сообщение [34] об успешном применении метода ЛУТ для эффективной резки приборных сапфировых пластин на кристаллы и патенты РФ [35;36] вызвали большой интерес к новой технологии. В последние годы технология ЛУТ приборных пластин из сапфира и кремния на кристаллы доходит этапы развития и внедрения в России и за рубежом [37-44]. Этот этап в эволюции изучаемого метода требует специального исследования, как, впрочем, и рекомендации его автора. В частности, в одном из интервью В.С. Кондратенко напомнил о мировой практике, которая свидетельствует о том, что каждая крупная компания вкладывают огромные ресурсы в развитие HiTech, обязательную патентную защиту своей интеллектуальной собственности. В нашей стране так и не сложился эффективный механизм коммерциализации проектов, налоговое регулирование не стимулирует инвестиции в НИОКР, отечественные изобретатели в

недостаточной мере демонстрируют и обосновывают экономические выгоды проекта, что является прямым следствием недоработок государственных стандартов при подготовке бакалавров [45].

Таким образом, изучение опыта разработки и внедрения метода ЛУТ, рекомендаций его автора и других ведущих экспертов доказывает, что приоритетом государственной инновационной политики должно стать создание таких условий, чтобы реальному сектору экономики было выгодно тратить свои ресурсы на коммерциализацию разработок. Государству следует сконцентрировать имеющиеся ресурсы на перспективных направлениях становления нового технологического уклада, увеличить общую долю расходов на НИОКР в ВВП. Основной целью должно стать изменение структуры российской экономики в пользу наукоемких отраслей промышленности. Деятельность таких изобретателей, как В.С. Кондратенко, успешное использование его метода доказывают, что у России имеются серьезные научно-технологические достижения и продвинутые позиции на мировых рынках, мощный ресурсный и интеллектуальный потенциал. Опыт ученых, способных обеспечить внедрение своих разработок, без всякого сомнения, должен быть изучен и тиражирован.

Библиографический список

1. Амосов А.И. О сценарии модернизации и инновационного развития промышленности России. М., 2012. 40 с.
2. Калинов В.В. Государственная научно-техническая политика (1985-2011 гг.). М.: Изд-во Московского гуманитарного университета, 2011. 456 с.
3. Архив Государственной думы Федерального собрания РФ (Архив ГД ФС РФ). Ф.10100. Оп. 15 п-IV. Д.76. Л. 20-22; Д.19. Л.49.
4. Pat. 1246481 Brit. Improvements in or relating to the cutting of glass / Grave F.J., Wright D.C., Hamer F.M. Filed 1968.
5. Taming the Mighty Laser // Machine and Tool Blue Book. 1968. № 8. P. 104-109
6. Lumley R.M. Controlled separation of brittle materials used a laser // J. Of the Amer. Cer. Soc. 1969. Vol. 48. № 9. P. 850.
7. Pat. 1254120 Brit. Methods of dividing substrates / Graham C.E., Lumley R.M., Oberholser D.J. Filed 1967.
8. Реди Д. Промышленное применение лазеров. М.: Мир, 1981. 462 с.
9. А. с. №708686 СССР. Способ резки стекла / Белоусов Е.К., Кондратенко В.С., Чуйко В.В. / 1977-08-17.
10. А.с. №776002. Способ резки листового стекла / Кондратенко В.С. 1979-02-19.
11. Белоусов Е.К., Кондратенко В.С., Чуйко В.В. Термораскалывание диэлектрических материалов//Электронная техника. 1979. Сер.7, вып.1(92), с. 11-14.
12. Белоусов Е.К., Кондратенко В.С., Мачулка Г.А., Чуйко В.В. Управляемое термораскалывание стекла с помощью лазерного излучения//Электронная промышленность. 1978. Вып. 9 (69), с. 65-68.
13. Пат. РФ №2024441. Способ резки хрупких материалов/Кондратенко В.С./1992-04-02.
14. Patent № WO93/20015. Splitting of non-metallic materials/Kondratenko V.S./1993-10-14.
15. Patent № WO96/20062. Method of cutting non-metallic materials and device for carrying out said method / Kondratenko V.S. / 1994-12-23.
16. Patent № WO96/09254.Method for breaking a glass sheet/Corning Incorporated/1995-07-26.
17. Patent EP 0872303 A2. / Schott Glass / 1998-10-21.
18. Кондратенко В.С. Лазерное управляемое термораскалывание стекла в производстве изделий электронной техники//Электронная промышленность. 1988. № 1(69), с.28-29.
19. Кондратенко В.С., Борисовский В.Е., Гиндин П.Д., Наумов А.С., Сек-Джун Ли Разработка технологии лазерного управляемого термораскалывания плоских дисплейных панелей//Приборы. 2005. № 4 (58), с. 35-38.
20. Кондратенко В.С., Борисовский В.Е., Гиндин П.Д., Наумов А.С., Сорокин А.В. Устройство контроля трещины в процессе лазерного управляемого термораскалывания стекла//Приборы. 2005. №6 (60), с.9-10
21. Кондратенко В.С. Высокоэффективный метод лазерного управляемого термораскалывания хрупких материалов//Интеграл. 2006. №2 (28), с. 22-23.
22. Голубятников И.В., Кондратенко В.С., Жимаев А.Б. Развитие теории и практики метода лазерного управляемого термораскалывания//Приборы.2009.№12(114), с. 1-6.

23. Кондратенко В.С., Минаев В.В., Наумов А.С. Лазерное управляемое термораскалывание. Отечественная технология международного масштаба//«Наука и технологии в промышленности». 2011. № 3, с. 20-24.
24. Кондратенко В.С., Комов В.Г., Миленький М.Н., Третьякова О.Н., Шевченко Г.Ю. Разработка прикладного программного обеспечения для создания лазерного технологического оборудования с вспомогательными кинематическими осями //Приборы. 2013. №5, с. 26-35.
25. Кондратенко В.С., Гиндин П.Д., Борисовский В.Е., Ежов В.П. и др. Лазерная резка стекла в процессе выработки//Приборы. 2006. № 8 (74), с. 52-56.
26. Кондратенко В.С., Борисовский В.Е., Гиндин П.Д. Разработка и внедрение технологии лазерной резки флот-стекла//«Вестник МГУПИ». 2006. №7, с. 73-81.
27. Жималов А.Б., Солинов В.Ф., Кондратенко В.С., Каплина Т.В. Лазерная резка флот-стекла в процессе его выработки//Стекло и керамика. 2006. № 10, с. 3-5.
28. Zhimalov A. B., Solinov V. F., Kondratenko V. S., Kaplina T. V. Laser cutting of float glass during production // Glass and Ceram. 2006. V. 63. N 9 – 10, p. 319 – 321.
29. Голубятников И.В., Кондратенко В.С., Жималов А.Б. Новые лазерные технологии в машиностроении, приборостроении, микро- и оптоэлектронике//Интеграл. 2009. №6, с. 6-9.
30. Кондратенко В.С. Моделирование процесса лазерной резки флот-стекла //Стекло и керамика. №11. 2016. Москва, с. 3-8.
31. Mingwei Li, Andrew Held. Meeting industry needs with laser micromachining // Solid State Technology. 2003.
32. Электронный ресурс: https://jp.hamamatsu.com/sd/Index_eg.html
33. Yiyun Zhang and others. Light extraction efficiency improvement by multiple laser stealth dicing in InGaP-based blue LED//12 March 2012 / Vol. 20, No. 6 / OPTICS EXPRESS 6808.
34. Kondratenko V., Gindin P., Tchernykh S. Laser controlled thermocrosslinking die separation technique for sapphire substrate based devices.- Phys.Stat.Sol.(c) 0, №7, 2232-2235 (2003).
35. Патент РФ № 2206528. Способ резки хрупких неметаллических материалов (варианты) / Кондратенко В.С./2001-08-15.
36. Патент РФ №2404931. Способ резки пластин из хрупких материалов / Кондратенко В.С., Наумов А.С. / 28.08.2009-08-28.
37. Кондратенко В.С., Борисовский В.Е., Гиндин П.Д., Колесник В. Д., Наумов А.С., Сорокин А.В., Черных С.П. Установка для лазерной резки приборных пластин//Приборы. 2006. № 4 (70), с. 38-43.
38. Кондратенко В.С., Наумов А.С. Новая технология лазерной резки сапфировых пластин на кристаллы//Приборы. 2011. № 10 (136), с.37-41.
39. Кондратенко В.С., Борисовский В.Е., Гиндин П.Д., Наумов А.С. Новые технологии лазерной обработки деталей оптического приборостроения//Приборы. 2008. № 3(93), с. 36-39.
40. Кондратенко В.С., Рыжиков И.В., Абдуллаев О.Р., Виноградов, В.С., Фирсов А.С. Сравнительные исследования воздействия проникающей радиации на светодиоды нового поколения на основе AlGaInP и AlGaInN гетероструктур // Приборы. 2009. № 3, с. 41-49.
41. Кондратенко В.С., Зобов А.К., Наумов А.С., Лу Хунг-Ту Технология прецизионной лазерной резки сапфировых пластин//Фотоника. 2015. №2(50), с.42-52.
42. Кондратенко В.С., Иванов В.И., Борисовский В.Е., Зобов А.К. Повышение эффективности процесса лазерной резки кремниевых приборных пластин на кристаллах ОСИД// «Приборы». 2015. № 9, с. 44-49.
43. Кондратенко В.С., Иванов В.И. Технология лазерной резки кремниевых пластин на кристаллы органических светоизлучающих диодов // Российский технологический журнал. 2016. Т. 4. № 9, с. 11-17
44. Кондратенко В.С., Иванов В.И. Влияние методов резки кремниевых подложек на качество органических светоизлучающих диодов // Прикладная физика. 2017. №1, с.36-40 и др.
45. Кондратенко В.С. Коммерциализация инновационных проектов//РИТМ Машиностроения. 2016. №1, с. 50.

References

1. Amosov A.I. O scenari modernizacii i innovacionnogo razvitiya promyshlennosti Rossii. M., 2012. 40 s.
2. Kalinov V.V. Gosudarstvennaya nauchno-tehnicheskaya politika (1985-2011 gg.). M.: Izd-vo Moskovskogo gumanitarnogo universiteta, 2011. 456 s.
3. Arhiv Gosudarstvennoj dumy Federal'nogo sobraniya RF (Arhiv GD FS RF). F.10100. Op. 15 p-IV. D.76. L. 20-22; D.19. L.49.
4. Pat. 1246481 Brit. Improvements in or relating to the cutting of glass / Grove F.J., Wright D.C., Hämer F.M. Filed 1968.
5. Taming the Mighty Laser // Machine and Tool Blue Book. 1968. № 8. P. 104-109
6. Lumley R.M. Controlled separation of brittle materials used a laser // J. Of the Amer. Cer. Soc. 1969. Vol. 48. № 9. P. 850.
7. Pat. 1254120 Brit. Methods of dividing substrates / Graham C.E., Lumley R.M., Oberholser D.J. Filed 1967.
8. Redi D. Promyshlennoe primenenie lazerov. M.: Mir, 1981. 462 s.
9. A. s. №708686 SSSR. Sposob rezki stekla / Belousov E.K., Kondratenko V.S., Chujko V.V. / 1977-08-17.
10. A.s. №776002. Sposob rezki listovogo stekla / Kondratenko V.S. 1979-02-19.
11. Belousov E.K., Kondratenko V.S., Chujko V.V. Termorasplyvanie dielektricheskikh materialov//EHlektronnaya tekhnika. 1979. Ser.7, vyp.1(92), s. 11-14.
12. Belousov E.K., Kondratenko V.S., Machulka G.A., Chujko V.V. Upravlyаемое термораскалывание стекла с помощью лазера//EHlektronnaya tekhnika. 1978. Vyp. 9 (69), s. 65-68.
13. Pat. RF №2024441. Sposob rezki hrupkih materialov/Kondratenko V.S./1992-04-02.
14. Patent № WO93/20015. Splitting of non-metallic materials/Kondratenko V.S./1993-10-14.
15. Patent № WO96/20062. Method of cutting non-metallic materials and device for carrying out said method / Kondratenko V.S. / 1994-12-23.
16. Patent № WO96/09254. Method for breaking a glass sheet/Corning Incorporated/1995-07-26.
17. Patent EP 0872303 A2 / Schott Glass / 1998-10-21.
18. Kondratenko V.S. Lazernoe upravlyаемое термораскалывание стекла в производстве изделий электронной техники//EHlektronnaya tekhnika. 1988. № 1(69), s.28-29.
19. Kondratenko V.S., Borisovskij V.E., Gindin P.D., Naumov A.S., Sek-Dzhun Li Razrabotka tekhnologii lazernogo upravlyаемого термораскалывания плоских дисплейных панелей//Приборы. 2005. № 4 (58), с. 35-38.

20. Kondratenko V.S., Borisovskij V.E., Gindin P.D., Naumov A.S., Sorokin A.V. Ustrojstvo kontrolya treshchiny v processe lazernogo upravlyаемого termoraskalyva-niya stekla//Pribory. 2005. №6 (60), s.9-10
21. Kondratenko V.S. Vysokoeffektivnyy metod lazernogo upravlyаемого termoraskalyvaniya hrupkikh materialov//Integral. 2006. №2 (28), s. 22-23.
22. Golubyatnikov I.V., Kondratenko V.S., Zhimalov A.B. Razvitie teorii i praktiki me-toda lazernogo upravlyаемого termoraskalyvaniya//Pribory. 2009. №12(114), s. 1-6.
23. Kondratenko V.S., Minaev V.V., Naumov A.S. Lazernoe upravlyаемое termoraskaly-vanie. Otechestvennaya tekhnologiya mezhdunarodnogo masshtaba//«Nauka i tekhnologii v promyshlennosti». 2011. № 3, s. 20-24.
24. Kondratenko V.S., Komov V.G., Milen'kiy M.N., Tret'yakova O.N., Shevchenko G.YU. Razrabotka prikladnogo programmnogo obespecheniya dlya sozdaniya lazernogo tekhnologicheskogo oborudovaniya s vspomogatel'nymi kinematischeskimi osyami //Pribory. 2013. №5, s.26-39.
25. Kondratenko V.S., Gindin P.D., Borisovskij V.E., Ezhov V.P. I dr. Lazernaya rezka stekla v processe vyrabotki//Pribory. 2006. № 8 (74), s. 52-56.
26. Kondratenko V.S., Borisovskij V.E., Gindin P.D. Razrabotka i vnedrenie tekhnologii lazernoj rezki float-stekla//«Vestnik MGUPI». 2006. №7, s. 73-81.
27. Zhimalov A.B., Solinov V.F., Kondratenko V.S., Kaplina T.V. Lazernaya rezka float-stekla v processe ego vyrabotki//Steklo i keramika. 2006. № 10, s. 3-5.
28. Zhimalov A. B., Solinov V. F., Kondratenko V. S., Kaplina T. V. Laser cutting of float glass during production // Glass and Ceram. 2006. V. 63. N 9 – 10, p. 319 – 321.
29. Golubyatnikov I.V., Kondratenko V.S., Zhimalov A.B. Novye lazernye tekhnologii v mashinostroenii, priborostroenii, mikro i optoelektronike//Integral. 2009. №6, s. 6-9.
30. Kondratenko V.S. Modelirovanie processa lazernoj rezki float-stekla //Steklo i keramika. №11. 2016. Moskva, s. 3-8.
31. Mingwei Li, Andrew Held. Meeting industry needs with laser micromachining // Solid State Technology. 2003.
32. Elektronnyy resurs: https://jp.hamamatsu.com/sd/Index_eg.html
33. Yiyun Zhang and others Light extraction efficiency improvement by multiple laser stealth dicing in InGaN-based blue LED//12 March 2012 / Vol. 20, No. 6 / OPTICS EXPRESS 6808.
34. Kondratenko V., Gindin P., Tchernykh S. Laser controlled thermocracking die separation technique for sapphire substrate based devices.- Phys.Stat.Sol.(c) 0, №7, 2232-2235 (2003).
35. Patent RF № 2206528. Sposob rezki hrupkikh nemetallicheskih materialov (varianty) / Kondratenko V.S./2001-08-15.
36. Patent RF №2404931. Sposob rezki plastin iz hrupkikh materialov / Kondratenko V.S., Naumov A.S. / 28.08.2009-08-28.
37. Kondratenko V.S., Borisovskij V.E., Gindin P.D., Kolesnik V. D., Naumov A.S., So-rokin A.V., Chernykh S.P. Ustanovka dlya lazernoj rezki pribornyh pla-stin//Pribory. 2006. № 4 (70), s. 38-43.
38. Kondratenko V.S., Naumov A.S. Novaya tekhnologiya lazernoj rezki sapfirovyyh pla-stin na kristally//Pribory. 2011. № 10 (136), s.37-41.
39. Kondratenko V.S., Borisovskij V.E., Gindin P.D., Naumov A.S. Novye tekhnologii lazernoj obrabotki detalej opticheskogo priborostroeniya//Pribory. 2008. № 3(93), s. 36-39.
40. Kondratenko V.S., Ryzhikov I.V., Abdullaev O.R., Vinogradov, V.S., Firsov A.S. Sravnitel'nye issledovaniya vozdeystviya pronikayushchej radiatsii na svetodiody novogo pokoleniya na osnove AlGaInP i AlGaInN geterostruktur // Pribory. 2009. № 3, s. 41-49.
41. Kondratenko V.S., Zobov A.K., Naumov A.S., Lu Hung-Tu Tekhnologiya precizionnoj lazernoj rezki sapfirovyyh plastin//Fotonika. 2015. №2(50), s.42-52.
42. Kondratenko V.S., Ivanov V.I., Borisovskij V.E., Zobov A.K. Povyshenie ehffektiv-nosti processa lazernoj rezki kremnievyyh pribornyh plastin na kristally OSD// «Pribory». 2015. № 9. s. 44-49.
43. Kondratenko V.S., Ivanov V.I. Tekhnologiya lazernoj rezki kremnievyyh plastin na kristally organicheskikh svetoluchayushchih diodov // Rossijskij tekhnologicheskij zhurnal. 2016. T. 4. № 3, s. 11-17
44. Kondratenko V.S., Ivanov V.I. Vliyanie metodov rezki kremnievyyh podlozhek na ka-chestvo organicheskikh svetoluchayushchih diodov // Prikladnaya fizika. 2017. №1, s.36-40 i dr.
45. Kondratenko V.S. Kommerciyalizatsiya innovacionnyh projektov//RITM Mashino-stroeniya. 2016. №1, s. 50.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС: ПРИЧИНЫ КОЛЕБАНИЙ, МЕТОДЫ СТАБИЛИЗАЦИИ, ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИКУ РФ

Власова В.М., д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Крылов Э.И., д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Варфоломеева В.А., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Аннотация: В статье рассматриваются причины резкого падения курса рубля, его нестабильности. Акцентируется внимание на основных аспектах влияния валютного дисбаланса на внешнеэкономическую деятельность РФ, а также перечислены на какие стороны экономики влияет волатильность валютного курса. Анализируются способы стабилизации валютного курса в целях роста экономики РФ. На основании данной проблемы делается вывод анализу работы валютного курса.

Ключевые слова: валютный курс, инфляция, денежная база, способы стабилизации валютного курса.

Abstract: The article discusses the reasons for the sharp fall of the ruble, its instability. The article focuses on the main aspects of the impact of currency imbalance in foreign trade activities of the Russian Federation and are listed on what part of the economy affected by the exchange rate volatility. Examines the ways of stabilizing the exchange rate in order to growth of the Russian economy. Based on this problem the conclusion the analysis of the exchange rate

Keywords: Exchange rate, inflation, monetary base, ways of stabilization of an exchange rate.

Полемика в выборе между «сильной» и «слабой» валютой свойственна всем странам мира. Изменение валютного курса отражается на международных макроэкономических процессах и на внешнеэкономической деятельности конкретных стран. Снижение стоимости валюты страны является стимулятором экспорта. Улучшается торговый и платежный балансы. Однако ухудшаются условия импорта, нарушается эквивалентность обмена, условия торговли, возрастает инфляция.

Валютный курс это котировка (цена), по которой становится возможной покупка и продажа валюты одного государства, выраженная через валюту другого государства. Изменение валютного курса влияет на экономику страны. Резкое падение курса рубля и его высокая волатильность негативно сказываются на всех сторонах экономической жизни. От того, какую политику в данной связи выберет каждое государство, от умения прогнозировать движение валютных курсов, зачастую зависит экономический рост той и ский рост той или иной страны [3]. Исследование проблем стабилизации валютного курса весьма актуально.

Рассмотрим причины колебаний валютного курса. Их можно разделить на следующие группы [1]:

1. Финансовые факторы, включая ключевую ставку и уровень инфляции.

2. Общеэкономические факторы, к которым относятся ВВП, уровень занятости и безработицы, доходность капитала, индекс потребительских цен, индекс промышленных цен, склонность к потреблению и сбережению, заработная плата и пр.

3. Политические факторы, среди которых политические переустройства, выборы глав государств, отношения с другими государствами.

Снижение ключевой ставки приводит к росту потребительских кредитов. Растет потребление товаров и услуг. Повышается уровень жизни населения. Однако национальная валюта обесценивается по отношению к иностранным валютам. Повышение ключевой ставки ведет к уменьшению потребления товаров и услуг, снижению уровня жизни населения и к укреплению национальной валюты [2].

Чем выше показатели, входящие в состав общеэкономических факторов, тем выше цены на рынках государственных казначейских обязательств, драгоценных металлов, на нефтяном рынке и тем выше стоимость национальной валюты. Экспорт и стои-

мость национальной валюты находятся в обратной зависимости. Уровень чистого экспорта выше, чем слабее национальная валюта. Рост экспорта способствует увеличению ВВП и экономическому росту.

В качестве примера действия политических факторов можно проанализировать влияние первой волны санкций против России. Санкции были направлены против крупных российских банков, компаний нефтяного сектора экономики и оборонной промышленности и выражались в ограничении валютного финансирования [4]. Это привело к падению курса рубля по отношению к доллару США и евро. В настоящее время проблема решена с помощью валютных резервов РФ, но не полностью.

Природные бедствия и катастрофы требуют дополнительных финансовых ресурсов для ликвидации их последствий. Рост государственного кредитования ведет к повышению долга и снижению курса национальной валюты. Имеются примеры обратной ситуации (экологическая катастрофа 2011 г. в Японии). Тогда курс национальной валюты существенно вырос. Основными причинами стали спрос национальных инвесторов и страховых компаний.

Можно отметить, что экологические факторы влияют на национальную валюту в зависимости от масштаба стихийных бедствий, стадии экономического цикла мировой экономики. Наблюдается более высокая зависимость от природных факторов сырьевого сектора экономики.

На основе проведенного экспресс-анализа можно сделать вывод, что на первом месте по влиянию на колебания валютного курса находятся политические факторы (санкции, отток капитала и др.). Второе место делят общеэкономические и финансовые факторы, в основном формируемые внутри страны. На третьем месте находятся природные факторы.

Рассмотрим последствия изменения валютного курса для экономики РФ. Девальвация рубля вместе со снижением цен на нефть приводит к росту потребительских цен. Наиболее высокими темпами роста индекса цен на продовольствие. Сохраняется падение доли импортной продукции как в общем товарообороте, так и в розничной торговле продовольственными товарами. Значителен рост цен производителей в обрабатывающей промышленности, в секторах добычи полезных ископаемых, производства и распределения электроэнергии, газа и воды.

Прирост потребительских цен в среднем за 2015 г. составил 15,5% к предыдущему году [5]. При

этом сократился уровень реального потребления. За 2015 г. реальный оборот розничной торговли в РФ снизился на 10% при номинальном росте покупок в рублях. В январе 2016 г. инфляция замедлилась и составила 9,8% по отношению к январю 2015 г. [6]. Далее в 2016 г. под влиянием низкого спроса укрепления рубля цены на продовольственные товары снизились.

Валютный курс оказывает влияние на внешнеэкономическую деятельность РФ. Валютный дисбаланс нарушает соотношение между экспортными и импортными ценами, возрастают валютные риски. Валютная политика изменилась из-за резкого падения цен на нефть и введения санкций. Ужесточение денежно-кредитной политики в 2014 г. не привело к стабилизации инфляционных ожиданий, вызванных ослаблением рубля и введением Россией запрета на импорт продовольствия из ряда стран. В 2015 г. перед ЦБ РФ стала задача сбалансировать снижение инфляции и рост кредитования экономики. Даже масштабная программа докапитализации не устранила риски финансового сектора экономики РФ [7].

В 2016 г. снизился внешнеторговый оборот, экспорт сократился на 30%, импорт – на 11,3%. Снижение экспорта вследствие более низких в сравнении с 2015 г. цен на энергоносители и импорта обусловили уменьшение положительного внешнеторгового сальдо. Индексы внешней торговли РФ в среднегодовых ценах 2015 г. также снизились в 2016 г.

Экспорт товаров в целом в 2016 г. в сравнении с 2015 г. снизился. Отрицательная динамика характерна для всех групп стран и обусловлена сильным снижением средних контрактных цен на топливно-энергетические товары. Девальвация рубля отрицательно повлияла на объем и товарную структуру российского импорта. Особенно негативной тенденцией является снижение импорта тех групп товаров, по которым имеются трудности в организации импортозамещения.

Выделим основные аспекты влияния валютного дисбаланса на внешнеэкономическую деятельность РФ.

1.ослабление национальной валюты выгодно экспортерам, поскольку на мировом рынке выше конкурентоспособность отечественной продукции.

2.«Слабый» рубль не выгоден импортерам. Замедляются темпы модернизации производства за счет приобретения инновационного оборудования за рубежом. Модернизация производства могла бы способствовать росту конкурентоспособности отечественной продукции на мировых рынках.

3.Валютный дисбаланс ведет к снижению положительного внешнеторгового сальдо.

4.Некоторое укрепление рубля (ревальвация) не стабильно и связано в основном с субъективными причинами. Например, это срывы поставок нефти из ряда стран Ближнего Востока в связи с международным терроризмом, из Канады из-за природных бедствий, а также сезонный рост спроса на нефть от США.

Следовательно, необходимо регулирование валютного курса, поскольку государственные чиновники, экономисты, предстатели бизнеса высказывают единое мнение, что «высокая волатильность – это даже хуже, чем просто ослабление рубля». По классификации Международного валютного фонда в соответствии с Ямайской валютной системой страна может использовать фиксированный, плавающий или смешанный режимы валютного курса. От выбора режима валютного курса зависит и выбор инструментов экономической политики.

Рост экономики страны возможен при обеспечении низкого уровня инфляции и низких процентных ставок. Создание таких условий – задача центрального банка страны. Ранее центральные банки кон-

тролировали инфляцию, управляя денежным предложением. С 1990-х годов и в настоящее время ряд западных центральных банков таргетирует инфляцию в условиях свободных валютных курсов. В современной теории и практике предлагается использование центрального банком для поддержания устойчивого уровня цен механизм номинального якоря. Его суть заключается в том, что для сохранения неизменного уровня цен должен оставаться постоянным какой-либо ключевой показатель.

В качестве номинального якоря принято использовать курс национальной валюты или величину денежного предложения. Однако использование курса национальной валюты в качестве номинального якоря возможно только при относительно незначительных колебаниях цен на нефть. ЦБ РФ с 10.11.2014 г. отказался от поддержания курса рубля в задаваемом им бивалютном коридоре и перешел на режим плавающего валютного курса.

Проводится таргетирование инфляции за счет ключевой ставки и величины денежной базы. При этом в России курс национальной валюты выступает не только средством гармонизации платежного баланса, но и средством сбалансированности федерального бюджета. Трудно достичь обе цели одновременно при одном значении курса национальной валюты.

Таким образом, можно прийти к выводу, что в России курс рубля выступает средством сбалансированности не только платежного баланса, но и федерального бюджета. Возможен переход на режим валютного курса полного сбалансирования федерального бюджета. При этом не возникнет проблем с финансированием бюджетного дефицита, не потребуется увеличивать государственный долг и создавать государственные финансовые резервы. Такой валютный режим в меньшей степени способен стабилизировать национальную экономику. Кроме этого, необходимо будет создавать значительные международные резервы.

Рассмотрим, на что влияет волатильность валютного курса:

1.Происходит дезориентация всех агентов экономики.

2.Резко растут издержки по всем сделкам, связанным с экспортно-импортными операциями.

3.Дополнительно растут цены из-за фактора неопределенности.

4.Производителям на внутреннем рынке труднее конкурировать с импортными товарами.

5.Растет доля валютных сбережений у производителей и потребителей, связанных с закупками или приобретением импортных товаров.

6.Снижается достоверность планирования инвестиций.

По нашему мнению, в целях стабилизации рубля ЦБ РФ необходимо создать сильную позицию с помощью использования адаптивного и активного способов стабилизации.

Адаптивный способ стабилизации курса рубля представляет собой изменение ЦБ РФ целевых условий фиксации курса. Речь идет об адаптивной политике ЦБ РФ под равновесный курс путем формирования курсов фиксации. Активный способ стабилизации – это мероприятия, влияющие на равновесный курс. Цель заключается в том, чтобы оставаться в сильной позиции, пытаться сдвинуть равновесный курс в сторону курса фиксации.

В рамках адаптивного способа ЦБ РФ приспосабливается к сложившимся рыночным условиям. При адаптивном способе ЦБ РФ не борется с ослаблением рубля, но борется с его укреплением. Адаптивная стабилизация курса рубля может осуществляться в форме ступенчатого ослабления или плавного укрепления. При плавном укреплении рубля все

большее экономических агентов будут заинтересованы в его покупке.

Применение активного способа стабилизации курса рубля означает, как только равновесный курс становится выше курса фиксации, ЦБ РФ предпринимает меры, помогающие сдвинуть равновесный курс рубля в сторону укрепления. При этом ЦБ РФ не тратит валюту, а предпринимает меры по привлечению иностранной валюты в страну путем повышения ключевой ставки, предложения выгодных активов.

Оба способа не требуют траты золотовалютных резервов. При таком подходе золотовалютные резервы могут расти, а экономика страны получит импульс к росту.

Подводя итог рассмотрению проблемы, отметим, что работа с валютным курсом должна быть увязана с исследованием и контролем паритетной способности рубля. Также в условиях санкций, нестабильности валютного курса необходимо исследование структуры и объема импорта с позиций использования инновационных возможностей в целях ускорения модернизации экономики РФ.

Библиографический список

1. Саркисова Р.А. Взаимодействие валютных курсов и уровней экономического развития [Текст]//Экономика, управление, финансы: материалы : международной научной конференции (г.Краснодар, февраль 2016 г.).- Краснодар: Новация, 2016. – С.18-21.
2. Клишин А.И. Факторы, влияющие на изменение валютного курса // Экономические науки.-2014. - №4. – С.170-173.
3. Лиман И.А., Голубева О.Н. Причины валютных колебаний и их влияние на структурные изменения в экономике // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2015. №3(47) С.88-94.
4. Влияние санкций на курс рубля [Текст]//Портал о финансовых услугах FinRussiaю-24.12.2014. – [Электронный ресурс]: режим доступа <http://finrussia.ru/>
5. Росстат, материалы ЦБ РФ, Euromonitor.
6. Информационно-аналитический комментарий Банка России «Динамика потребительских цен»//Центробанк РФ. – 2016. №1. 3с.
7. Доклад об экономике России. Долгий путь к восстановлению экономики//WorldBankGroup. – 2016. - №35. – 88с.

References

1. Sarkisova R.A. Vzalimodejstvie valyutnykh kursov i urovnej ehkonomicheskogo razvitiya [Tekst]//EHkonomika, upravlenie, finansy: materialy : mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii (g.Krasnodar, fevral' 2016 g.).- Krasnodar: Novaciya, 2016. – S.18-21.
2. Klislin A.I. Faktory, vliyayushchie na izmenenie valyutnogo kursa // EHkonomicheskie nauki.-2014. - №4. – S.170-173.
3. Liman I.A., Golubeva O.N. Prichiny valyutnykh kolebanij i ih vliyanie na strukturnye izmeneniya v ehkonomike // EHkonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika. 2015. №3(47) S.88-94.
4. Vliyaniye sankcij na kurs rublya [Tekst]//Portal o finansovykh uslugah FinRussiayu-24.12.2014. – [EHlektronnyj resurs]: rezhim dostupa <http://finrussia.ru/>
5. Rosstat, materialy CB RF, Euromonitor.
6. Informacionno-analiticheskiy kommentarij Banka Rossii «Dinamika potrebitel'skih cen»//Centrobank RF. – 2016. №1. 3s.
7. Doklad ob ehkonomike Rossii. Dolgij put' k vosstanovleniyu ehkonomiki//WorldBankGroup. – 2016. - №35. – 88s.

ВЛИЯНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Горина А.П., д.э.н., профессор, МГУ им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье исследуется профессиональная мотивация студентов и ее влияние на эффективность учебной деятельности. В проведенном исследовании изучены факторы привлекательности профессии, выяснены причины удовлетворенности выбранной профессией, ее влияние на процесс профессионального обучения. В анкетировании приняли участие студенты экономического факультета. Обосновано, что формирование положительного отношения к профессии является важным фактором повышения учебной успеваемости студентов. Ключевые слова: профессиональная мотивация, высококвалифицированные кадры, самообразование, коммуникативные умения и навыки, факторы привлекательности профессии, эффективность учебной деятельности.

Abstract: This article explores the professional motivation of students and its influence on the effectiveness of training activities. In the current study, we investigated the factors attractive profession, find out the reasons for satisfaction with the chosen profession and its impact on the training process. The survey was attended by students of economic faculty participation. The article substantiates that the formation of a positive attitude towards the profession is an important factor in improving the academic performance of students.

Keywords: professional motivation, highly qualified, self-education, communication skills, the profession attractiveness factors, the effectiveness of learning activities.

Проблема подготовки высококвалифицированных кадров имеет большое значение. Современный рынок труда предъявляет выпускнику ВУЗа особые, специфические требования. В современном мире специалист кроме чисто профессиональных качеств должен быть способен к непрерывному самообразованию и саморазвитию, обладать коммуникативными умениями и навыками, быть целеустремленным в достижении своих замыслов, быть конкурентоспособным на рынке труда, то есть он должен уметь успешно самоопределяться не только в профессии, но и в жизни. С этой целью во время обучения в университете у студентов должна быть четко сформирована мотивация учебной и профессиональной деятельности.

Под профессиональной мотивацией применительно к учебной деятельности студентов в системе университетского (вузовского) образования понимается совокупность факторов и процессов, которые, отражаясь в сознании, побуждают и направляют личность к изучению будущей профессии. Профессиональная мотивация выступает как важнейший внутренний движущий фактор развития профессионализма и личности, так как только на основе ее высокого уровня формирования, возможно эффективное развитие профессиональной образованности и культуры личности [1].

К сожалению, традиционное обучение с его соответствующим методическим обеспечением не всегда располагает в достаточной степени необходимыми возможностями целенаправленного формирования основ профессионального мастерства.

Формирование профессиональной мотивации в условиях вуза должно представлять собой динамический процесс создания эффективного сочетания профессиональных качеств и ценностей субъекта труда с его потребностями в профессиональной деятельности. От развития профессиональной мотивации студентов зависит повышение их творческой и социальной активности.

Однако преобладание в мотивационной структуре студентов профессиональных мотивов не всегда приводит их к высоким результатам. Как отмечают многие ученые в сфере педагогики, мотивационная система студента не только оказывает влияние на характер отношений к учебному процессу, но и формирует избирательное отношение к учебным дисциплинам [1]. Справедливо полагать также, что чрезмерная гипертрофия в структуре учебных мотивов той или иной группы может привести к активизации деятельности в одном каком-то направлении. Многие студенты ориентируются на узко-

прагматический характер учения и, соответственно, предъявляют претензии к самому процессу учения. Уже начиная с первого курса, они дают оценку необходимости той или иной дисциплины для их профессионального становления, которая весьма субъективна, так как, не имея соответствующих знаний и опыта, практически невозможно дать правильную оценку. Поэтому на первых курсах у студентов необходимо формировать широкие познавательные мотивы, а начиная с третьего курса, в процессе обучения надо показывать важность изучаемого материала, его значение для будущей профессиональной деятельности. Большое внимание в процессе учебной деятельности необходимо уделять формированию креативных способностей, а, соответственно, и творческой мотивации.

В самой сфере профессиональной мотивации важную роль играет положительное отношение к профессии, своего рода, формирование «привлекательного имиджа профессии», так как этот мотив напрямую связан с конечными целями обучения. Если студент ориентируется в профессии и считает ее достойной и значимой для себя и для общества, то это, безусловно, влияет на то, насколько успешно происходит его обучение [2].

Существенное значение имеет и тот факт, что студент часто плохо представляет себе место общеобразовательных и базовых дисциплин учебного плана в своей будущей профессиональной деятельности. Он считает, что успеваемость по этим учебным курсам не имеет никакого отношения к его узконаправленной квалификации. Поэтому, необходимым элементом формирования у студентов конкретного образа будущей профессии является аргументированное и обоснованное объяснение значения тех или иных общеобразовательных и базовых учебных дисциплин для будущей практической деятельности выпускников.

Следовательно, формирование положительного отношения к профессии является важным фактором повышения учебной успеваемости студентов. Но само по себе положительное отношение не может иметь существенного значения если оно не подкрепляется компетентным представлением о профессии, в том числе и пониманием роли отдельных учебных дисциплин, и плохо связано со способами овладения ею.

Проблемы профессиональной мотивации или система и иерархия мотивов, определяющих позитивное или негативное отношение к избранной профессии, влияют на эффективность учебной деятельности студентов. Они, в конечном счете, сказыва-

ваются на общем уровне профессиональной подготовки [3].

С целью проведения диагностики отношения студентов к будущей профессии, выяснению готовности заниматься профессиональной деятельностью провели собственное исследование. В качестве объектов исследования были выбраны студенты первого и четвертого – выпускного курсов экономического факультета Мордовского государственного университета имени Н.П. Огарева.

В проведенном нами исследовании мы изучали факторы привлекательности профессии, выясняли причины удовлетворенности выбранной профессией,

ее влияние на процесс профессионального обучения.

С этой целью были разработаны несколько анкет, на которые предлагалось студентам максимально откровенно и полно ответить анонимно [4]. В результате исследования были получены следующие результаты.

Вопреки распространенному мнению о привлекательности высокой заработной платы (п.4), этот фактор занял лишь 2-е место в рейтинге привлекательности у студентов 1-го курса, собрав 55% голосов опрошиваемых и 3-е место – у студентов выпускного курса (таблица 1).

Таблица 1 – Факторы привлекательности профессии

№ п/п	Наименование фактора привлекательности	1 курс		4 курс	
		высказались «за», (%)	Ранг	высказались «за», (%)	Ранг
1.	Профессия экономиста (менеджера) – одна из важнейших в обществе	15,0	7	45,8	2
2.	Работа с людьми	50,0	3	12,5	6
3.	Работа требует творчества (креатива)	40,0	4	16,7	5
4.	Высокая зарплата	55,0	2	29,2	3
5.	Возможность самосовершенствования (карьерного роста)	65,0	1	75,01	
6.	Работа соответствует моим способностям (характеру)	40,0	4	29,2	3
7.	Возможность достичь общественного признания, уважения	25,0	6	20,8	4
8.	Отсутствие частого контакта с людьми	10,0	8	12,5	6
9.	Работа не вызывает переутомления	5,0	9	5,0	8
10.	Возможность гибкого графика работы	30,0	5	20,8	4
11.	Иное	15,0	7	8,3	7

За него, соответственно, высказались лишь 29% респондентов. Первое место и первокурсники, и выпускники отдали фактору привлекательности, обозначенному в п.5 «Возможность самосовершенствования (карьерного роста)». Этот фактор был определен как приоритетный у 75% выпускников и 65% – у первокурсников. Второе место по ранжиру у выпускников занял фактор привлекательности, обозначенный в анкете в п.1 «Профессия экономиста (менеджера) – одна из важнейших в обществе». Его выбрали более 45% студентов выпускного курса. Студенты-первокурсники на 3-е место в рейтинге факторов привлекательности профессии поставили п.2 «Работа с людьми». За него высказались ровно половина опрошиваемых (50%).

Как видим, приоритеты в ранжировании факторов привлекательности профессии у первокурсников и у студентов-выпускников существенно различаются. Совпадение наблюдается лишь по п.11 «Иное». Все респонденты поставили этот пункт на 7-е место, но студенты-первокурсники отдали ему 15% голосов, в то время как выпускники – лишь немногим более 8%. Некоторые студенты конкретизировали данный пункт, указав – «знания в области экономики и менеджмента». Последнее место в рейтинге и равное количество голосов опрошиваемых (по 5%) было отдано п.9 «Работа не вызывает переутомления». Чем руководствовались студенты при выборе данного фактора привлекательности в анкете не уточняется.

Таблица 2 – Кто (что) повлиял(о) на выбор факультета и направления?

№ п/п	Наименование фактора выбора профессии	1 курс		4 курс	
		высказались «за», (%)	Ранг	высказались «за», (%)	Ранг
1.	Родители, другие родственники	60,0	1	79,2	1
2.	Друзья, знакомые	-	-	4,2	3
3.	Реклама в СМИ	10,0	4	4,2	3
4.	«Дни открытых дверей», проводимые в ВУЗе и на факультетах; представители ВУЗа в рамках профориентационной работы	15,0	3	16,7	2
5.	Иное	50,0	2	16,7	2

При ответе на вопрос анкеты (таблица 2) «Кто (что) повлияло на выбор факультета и направления подготовки?» у студентов-первокурсников и студентов-выпускников наблюдается большее единодушие. Так, пальму первенства у обеих категорий студентов прочно держит п.1 «Родители и другие родственники». Но у студентов-старшекурсников этот выбор отметили более 79%, в то время как первокурсники – 60%. На втором месте, бесспорно, п.5 «Иное». Некоторые

студенты прямо в анкете отмечали, что к этому пункту они относят результаты психологических тестирований, проводимых с ними профессиональными психологами в средних образовательных учреждениях, а также собственные увлечения и интересы. Несколько человек отметили, что: «Это – мой собственный выбор и мое желание». Однако, студенты-первокурсники отметили, что в 3 раза чаще выделили данный пункт (50%

от числа респондентов), в то время как выпускники – лишь 16,7%.

Следующим по приоритетности и с близкими значениями, соответственно, 15% - у первокурсников и 16,7% - у выпускников, следует п.4 «Дни открытых дверей, проводимые в ВУЗе и на факультете, а также профориентационная работа». Далее по значимости следует п.4 «Реклама в СМИ» и п.3

«Друзья, знакомые». Примечательно, что ни один студент-первокурсник не отметил влияния друзей и знакомых на его выбор факультета и направления подготовки.

Любопытно также результаты таблицы 3, в которой сформулирован вопрос: «Чем я собираюсь заниматься по окончании бакалавриата?»

Таблица 3 – Чем я собираюсь заниматься по окончании бакалавриата?

№ п/п	Наименование прогнозируемой профессиональной деятельности	1 курс		4 курс	
		высказались «за», (%)	Ранг	высказались «за», (%)	Ранг
1.	Продолжу обучение в магистратуре	65,0	1	75,0	1
2.	Создам собственное предприятие	35,0	3	8,3	3
3.	Продолжу семейный бизнес	10,0	4	-	-
4.	Поступлю на государственную службу	5,0	5	-	-
5.	Стану наемным работником на предприятии (в организации).	50,0	2	62,5	2
6.	Иное	-	-	-	-

Здесь было предложено 6 вариантов ответов, но студенты-первокурсники выбрали 5 из них, в то время как выпускники – лишь 3. Подавляющее большинство студентов: 75% выпускников и 65% первокурсников ответили, что продолжат обучение в магистратуре (п.1). «Стану наемным работником на предприятии (в организации)» (п.5) отметили 62,5% выпускников и 50,0% первокурсников (2-е место). «Создам собственное предприятие» (п.2) отметили 35% первокурсников и лишь немногим более 8% выпускников. Стоит отметить, что в 90-х годах в 90-х годах прошлого века студенты-экономисты в большинстве своем (80-90% от числа опрошиваемых) при ответе на данный вопрос выбрали п. «Создам собственное предприятие». Ни один студент-выпускник не отметил п.3 «Продолжу семейный бизнес» и п.4 «Поступлю на государственную службу», хотя первокурсники, хотя и немногие (10% и 5% соответственно), не проигнорировали эти сферы деятельности.

Последняя анкета предназначена исключительно для выпускников бакалавриата – студен-

тов 4 курса направления подготовки 38.03.01. «Экономика» (профиль «Экономика предприятий и организаций»). Здесь предлагается ответить на вопросы, касающиеся оправдания ожиданий от профессии, о возможности сохранения учебных дисциплин и/или их изменения в учебных планах и возможных пожеланий и напутствий будущим студентам-экономистам. При ответе на первый вопрос анкеты 4: «Насколько оправдались мои ожидания от профессии?», - лишь 40% респондентов ответили: «да»; 5% - «нет» и большинство – 55% - «не в полной мере». С целью более глубокого исследования причин неудовлетворенности в анкете предложены вопросы, на которые студентам предложено дать развернутые объективные ответы. Результаты ответов на второй вопрос: «Какие учебные курсы обязательно следует сохранить в учебных планах для будущих студентов – экономистов?», - систематизированы в таблице 4.

Таблица 4 – Какие учебные курсы обязательно следует сохранить в учебных планах для будущих студентов – экономистов?

№ п/п	Наименование учебной дисциплины	% выбравших	Ранг
1	Менеджмент	70	1
2	Финансы (и другие финансовые дисциплины)	55	2
3	Бухгалтерский учет	35	3
4	Экономический анализ (АХД)	35	3
5	Маркетинг	35	3
6	Макроэкономика	35	3
7	Экономика и организация производства	25	4
8	Микроэкономика	25	4
9	Экономическая оценка инвестиций	20	5
10	Налоги и налогообложение	15	6
11	Иностранный язык	15	6
12	Теория вероятности	10	7
13	Контроль и аудит	10	7
14	История экономических учений	10	7
15	Безопасность жизнедеятельности	10	7
16	Философия	5	8
17	Экономика недвижимости	5	8
18	Экономика кластеров	5	8
19	Технология производства товаров и услуг	5	8
20	Моделирование бизнес-процессов	5	8
21	Мировая экономика	5	8
22	Страхование	5	8

Как видим, в перечне дисциплин присутствуют и базовые дисциплины, и профильные, закрепленные как за кафедрами экономического факультета, так и другими кафедрами университета. Это – совершенно оправдано с точки зрения подготовки современного специалиста.

Таблица 5 – Какие учебные курсы следует заменить на другие в учебных планах для будущих студентов – Экономистов?

№ п/п	Наименование учебной дисциплины	% респондентов	Ранг
1	Моделирование бизнес-процессов	45	1
2	Мордовский язык	30	2
3	Философия	15	3
4	СНС	15	3
5	Контроллинг	15	3
6	Налоги и налогообложение	15	3
7	Экономика АПК	15	3
8	Линейная алгебра	15	3
9	Культурология	10	4
10	Социология	10	4
11	Культура речи	5	5
12	Технология производства товаров и услуг	5	5
13	Право	5	5
14	Теория вероятности	5	5
15	Безопасность жизнедеятельности	5	5
16	Математический анализ	5	5
17	Современные информационные технологии	5	5

Из всего перечня учебных дисциплин студенты выбрали 17. Многие из названных включены на всех специальностях и направлениях подготовки всех факультетов и институтов ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева». К ним относятся: философия, культурология, социология, право, культура речи, мордовский язык, безопасность жизнедеятельности (БЖД). Эти дисциплины включены в базовую часть учебного плана в соответствии с ФГОС. Также в базовую часть учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» включены такие дисциплины как: линейная алгебра, математический анализ, теория вероятности, современные информационные технологии, налоги и налогообложение и некоторые другие. Таким образом, видим, что большинство учебных дисциплин, «не понравившихся» нашим студентам, относятся к базовой части и менять их мы не имеем права, так как изучение данных дисциплин способствует формированию необходимых будущему специалисту компетенций, что имеет определяющее

значение в реализации компетентного подхода в образовании. Поэтому, верное решение в данном направлении напрашивается само собой: следует более глубоко и основательно работать по совершенствованию содержания читаемых учебных дисциплин, шире использовать лучшие инновационные, а также информационно-коммуникационные технологии в процессе образовательной деятельности, наиболее полно использовать потенциал электронного обучения.

Мы прекрасно осознаем необходимость и важность работы над совершенствованием учебных планов и содержанием учебных дисциплин, но полагаться, исключительно на пожелания наших студентов мы не имеем права, так как осознаем существующий субъективный момент в этой оценке с их стороны.

При ответе на вопрос: «Какие учебные курсы желательно ввести (сохранить) в учебных планах для будущих студентов-экономистов?» - студенты выпускного курса назвали 12 учебных дисциплин (таблица 6).

Таблица 6 – Какие учебные курсы желательно ввести (сохранить) в учебных планах для будущих студентов-экономистов?

№ п/п	Наименование учебной дисциплины	% респондентов	Ранг
1	Введение в профессию	30	1
2	Менеджмент	15	2
3	Финансы	15	2
4	Бухгалтерский учет	15	2
5	Практики (практическое обучение)	10	3
6	Психология	5	4
7	Логистика	5	4
8	Логика	5	4
9	Французский язык	5	4
10	Этика	5	4
11	Прикладные информационные технологии (изучение программ, непосредственно требующихся работодателям – 1С, клиент-банк, и другие.)	5	4
12	Курсы на иностранных языках	5	4

Некоторые конкретно называли: вместо философии – этику, вместо социологии – логику и т.д. Многие не смогли четко и определенно сформулировать название учебной дисциплины. Они отмечали, что «необходима учебная дисциплина, где нас научат составлять портфолио и резюме, грамотно вести деловую переписку и деловые переговоры...». В современных учебных планах такая дисциплина называется «Введение в профессию» и абсолютно правильно студенты отметили ее важность для формирования, становления и развития карьеры будущего специалиста-экономиста. Профессорско-преподавательский состав кафедры экономики и организации производства также осознает значение данной учебной дисциплины для формирования профессиональных навыков и современного мировоззрения у наших студентов, осознает, что профессиональная мотивация студента закладывается с его первого дня обучения в университете и во многом определяет эффективность его дальнейшей учебной деятельности. Поэтому с недавнего времени данный учебный курс читают ведущие доценты и профессора профильной кафедры.

Студенты отметили также необходимость изучения прикладных информационных технологий, а именно: изучение программ, непосредственно требующихся работодателям (1С; клиент-банк и другие) отдельные студенты отметили необходимость усиления практической направленности обучения. С этим нельзя не согласиться, так как это подтверждает необходимость проведения курса на практикоориентированное образование. Студенты отметили также, что в учебные планы желательно было бы ввести такие новые учебные курсы, как: психология, логика, этика, логистика. С нашей стороны это следует оценивать не просто как желание, но и как необходимость и веление времени. Относительно пожеланий и напутствий будущим студентам, нынешние выпускники были как могли красноречивы

и лаконичны. Вот только некоторые из этих пожеланий:

- «Студенческие годы – лучшие годы! Это – не только лекции и учебники, но и активная студенческая жизнь! Реализуйте себя по максимуму в том, что вам интересно! Дерзайте!»

- «Удачи вам. Не пропускайте занятия, отвечайте на парах, пишите научные статьи и все у вас будет хорошо»

- «Работайте. Не играйте в компьютерные игры, не смотрите сериалы. Учите язык».

- «Активнее участвуйте в учебной и научной работе. Делайте все вовремя».

- «Выполняйте работы своевременно, а не оставляйте до последнего!»

- «Умейте мыслить не стандартно, но логично».

- «Реализуйтесь! Мыслите логично».

- «Учитесь более усердно, сдавайте все вовремя».

- «Выполняйте все задания в течение семестра».

Анализируя в целом представленные анкеты, можно заключить, что у студентов-экономистов отмечается высокая удовлетворенность избранной профессией и намерение после окончания обучения на бакалавриате продолжить свое обучение в магистратуре, чтобы иметь возможность карьерного роста и быть конкурентоспособным на рынке труда. А это становится возможным, повышая свое профессиональное мастерство, преимущественно, в процессе учебной деятельности.

Итак, формирование конкретных представлений о будущей профессии и методах овладения ею должно осуществляться в ВУЗе, а стратегия современной системы высшего образования, по-видимому, должна состоять в том, чтобы обеспечить возрастание профессиональной мотивации и профессиональной деятельности будущего выпускника, стимулирование развития его интеллектуальных и творческих способностей.

Библиографический список

1. Педагогика высшей школы. Учебно-методическое пособие / Н. И. Мешков, Н. Е. Садовникова. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2010. – 80 с.
2. Gorina A.P. Issues and Prospectives of the Educational Service Market Modernization // European Research Studies Journal. Volume XIX, Issue (3) Part B. 2016. – P. 273-287.
3. Лопаткин Е.В. Педагогические стратегии развития мотивации профессионального выбора студентов педагогического вуза : диссертация ... кандидата педагогических наук : 13.00.08 / Лопаткин Евгений Васильевич; [Место защиты: Юж. федер. ун-т]. – Ростов-на-Дону, 2009. – 193 с. : ил. РГБ ОД, 61 09-13/1540.
4. Горина А.П. Профессиональная мотивация студента-экономиста и ее влияние на эффективность учебной деятельности // Российская экономика в условиях новых вызовов современной эпохи: Матер. Всероссийск. научн.-практ. конф. – Саранск, 400 с., С. 44-48.

References

1. Pedagogika vysshej shkoly. Uchebno-metodicheskoe posobie / N. I. Meshkov, N. E. Sadovnikova. – Saransk: Izd-vo Mordov. un-ta, 2010. – 80 s.
2. Gorina A.P. Issues and Prospectives of the Educational Service Market Modernization // European Research Studies Journal. Volume XIX, Issue (3) Part B. 2016. – P. 273-287.
3. Lopatkin E.V. Pedagogicheskie strategii razvitiya motivacii professional'nogo vybora studentov pedagogicheskogo vuza : dissertaciya ... kandidata pedagogicheskikh nauk : 13.00.08 / Lopatkin Evgenij Vasil'evich; [Mesto zashchity: YUzh. feder. un-t]. – Rostov-na-Donu, 2009. – 193 s. : il. RGB OD, 61 09-13/1540.
4. Gorina A.P. Professional'naya motivaciya studenta-ehkonomista i ee vlyahie na ehffektivnost' uchebnoj deyatel'nosti // Rossijskaya ehkonomika v usloviyah novyh vyzovov sovremennoj ehpohi: Mater. Vserossijsk. nauchn.-prakt. konf. – Saransk, 400 s., S. 44-48.

ИСКАЖЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: «НЕВИННОЕ» УЛУЧШЕНИЕ ИМИДЖА ИЛИ УГРОЗА БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА?

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

Гладкова С.Б., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский университет Министрств внутренних дел Российской Федерации

Стерлева Д.С., Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: В статье поднимается проблема искажения банковской отчетности как реальная угроза безопасности банковского сектора; рассмотрены и систематизированы схемы намеренного искажения финансовой отчетности, применяемые отечественными коммерческими банками. Актуальность темы исследования не вызывает сомнения, поскольку усиление воздействия различных экономических вызовов провоцирует учащение фактов мошеннической деятельности в банковской сфере и повышение уровня недостоверности банковской отчетности: схемы фальсификации отчетности при этом становятся все более сложными и трудно выявляемыми. Это требует принятия комплексных мер со стороны законодателя, регулятора, правых органов и банковского сообщества.

Ключевые слова: коммерческий банк, имидж банка, отчетность, финансовая отчетность, искажение отчетности, безопасность банка, безопасность банковского сектора.

Abstract: The article raises the problem of distorting banking reporting as a real threat to the security of the banking sector; The schemes of intentional distortion of financial statements used by domestic commercial banks were reviewed and systematized. The relevance of the research topic is not in doubt, since the increased impact of various economic challenges provokes a growing frequency of fraudulent activities in the banking sector and an increase in the level of unreliability in bank reporting. The schemes of falsification of reporting become more and more complicated and difficult to detect. This requires the adoption of comprehensive measures on the part of the legislator, regulator, legal bodies and the banking community.

Keywords: commercial bank, image of the bank, reporting, financial reporting, reporting distortion, bank security, banking sector security.

Актуальность исследуемой проблемы определяется отмечающимися в настоящее время повышенным уровнем недостоверности банковской отчетности; частым несоответствием фактического содержания банковских операций и сделок их правовой форме и отражению в отчетности, совершением «липовых сделок», маскирующих убытки, фиктивный капитал или неравномерно полученные доходы. При этом с каждым годом искусство «маскировки» отчетности совершенствуется все больше, схемы намеренного искажения отчетности становятся все более изощренными и трудно выявляемыми.

Искажение отчетности – это далеко не новая проблема для банковской сферы, и она присуща не только экономике Российской Федерации, но и экономике развитых стран, так как в основе ее лежит человеческий фактор, а именно: моральный выбор акционеров и руководства банка.

Под искажением финансовой отчетности следует понимать результат действий персонала экономического субъекта, включающий ошибки в статьях финансовой отчетности, неполное отражение операций, наличие подложных документов, увеличение клиентских остатков и прочее. Преднамеренное же искажение финансовой отчетности имеет целью сознательное заблуждение пользователей этой отчетности. [5, с.123]. Как правило, основной целью такого «приукрашивания» является улучшение нормативных и рыночных показателей коммерческого банка, стремление создать более привлекательный его «образ» для потенциальных клиентов и инвесторов и уклонение от формирования дополнительных резервов для покрытия рисков, что имеет далеко идущие последствия.

В то же время фальсификацию отчетности следует рассматривать как фактор негативного воздействия на безопасность банка, которая, в свою очередь, подразумевает комплекс мероприятий и всевозможных средств, направленных на обеспечение защиты деятельности финансовой организации, ее территории, сооружений, финансовых и материаль-

ных ресурсов, сотрудников, клиентов, информации и операций. [2, с.590]. При этом искажение финансовой отчетности отдельного коммерческого банка влечет в конечном итоге сказывается на безопасности не только этого банка, но и банковского сектора в целом.

Фальсификация данных финансовой отчетности представляет угрозу не только для достоверности информации и чистоты проводимых операций, но и для сохранности финансовых и материальных ресурсов. Впоследствии такая фальсификация может отразиться и на клиентах, и на сотрудниках банка, так как выявление нарушений в финансовой отчетности чревато для банка лишением лицензии.

Остановимся на нескольких весьма распространенных схемах намеренного искажения финансовой отчетности:

1. Завышение величины капитала.

Является наиболее известной схемой, сутью которой заключается в том, что посредством открытой операций средства, внесенные в уставной фонд возвращаются учредителям при помощи третьих лиц (для обнаружения такой схемы необходимы расшифровки по лицевым счетам заемщиков) [6].

2. Вывод активов через невозвратные кредиты.

По сути представляет вывод денежных средств в неформальный оборот посредством предоставления заведомо невозвратных кредитов организациям и физическим лицам с неизвестной платежеспособностью. Для розничных фиктивных кредитов зачестную характерна их «маскировка» в портфелях однотипных ссуд.

3. Использование портфеля ценных бумаг.

«Приукрашивание» портфеля ценных бумаг – отдельная и своеобразная схема. Заключается в покупке и продаже фальсифицированных ценных бумаг, а также их хранении.

4. Операции по вкладам и их сокрытию.

Привлечение вкладов для получения выплат из фонда АСВ, несмотря на ограничения регулятора, или вывод счетов за баланс, в результате чего кли-

енту приходится доказывать, что он является вкладчиком банка.

5. Неадекватное принятым рискам формирование резервов.

Несмотря на довольно жесткое регламентирование процесса формирования резервов со стороны ЦБ РФ, во многом он носит субъективный характер, особенно, что касается «иных существенных и прочих факторов» [6]. В результате у банка появляется возможность завысить резервы для получения большей прибыли и сохранения необходимого уровня достаточности капитала, либо завысить их для уменьшения налогооблагаемой базы.

6. Схема искусственного «раздувания» капитала. Представляет выкуп акций по более высокой цене, при котором у банка образуется эмиссионный доход. В этом случае внимание следует обращать на значительное увеличение уставного капитала за счет разовых сумм [4].

7. Схема искажения валюты баланса (а именно ее увеличения).

Она предполагает использование взаимных межбанковских кредитов, остатков на корреспондентских счетах и межфилиальных расчетах, кредитов и остатков клиентов.

8. «Надувание» сети банкоматов несуществующими банкнотами.

Осуществляются за счет покупки валюты на отчетную дату с обратной продажей на следующий день (форексная схема), либо получения межбанковского кредита до востребования зеркальным способом (выставляется остаток на «лоро» счет, зеркальный остаток выставляется на «ностро» счету у того же банка).

9. Регулирование норматива Н6; Схемы улучшения банковских нормативов, нацеленные на улучшение нормативов текущей ликвидности.

Используется выкуп активов на дочерние фирмы банка на отчетный период: «ненужный» актив выкупается другим банком с поставкой средств наostro счет первого банка, после отчетной даты делается обратная покупка. Такая схема улучшает вид баланса и его ликвидность.

10. Способы «раздувания» клиентской базы и активов.

Реализуются за счет того, что банк кредитует предприятие, а остаток размещается на счету в банке. Для ухода от фонда обязательного резервирования банк-партнер покупает векселя исходного банка, и они сразу выкупаются клиентом. В итоге остаток на расчетном счете замещается банковским векселем.

11. Утаивание операций подлежащих обязательному контролю в соответствии с федеральным законом №115 от 07.08.2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Коммерческие банки при обслуживании определенных клиентов (НКО-иностранные агенты, публичных должностных лиц и их родственников), а также при осуществлении ряда операций обязаны незамедлительно сообщать, о данных факта в службу Росфинмониторинга, но для сохранения клиентской базы, а следовательно маржи, не в полном объеме доводят такого рода информационные сообщения.

Не смотря на все многообразие существующих схем фальсификации, как широко, так и менее известных на сегодняшний момент, считаем целесообразным предложить следующую их классификацию, избрав в качестве критериального признака инструменты, посредством коих реализуются фальсификационные схемы:



Рисунок 1 - Возможные инструменты искажения отчетности коммерческого банка

В практике банков за последние пару лет наиболее используемой стала схема иностранных депозитариев [3, с.156]. Такая депозитарная схема была выявлена у Пробизнесбанка, что дало толчок для проверки ЦБ РФ банков с большой долей денежных средств за рубежом. При проверке банка ЦБ обнаружил фиктивный характер их активов, в частности ценные бумаги в иностранных депозитариях и необеспеченные аккредитивы, что не имело никакой экономической целесообразности. Оказалось, что почти половина ценных бумаг банка оказалась под обременением – банк использовал их в качестве залога по кредитам, выданным компаниям-нерезидентам и бумаги в банк не вернулись. В итоге «дыра» в балансе составила 40 млрд. руб., а ЦБ оценил ущерб от действий руководства банка в 34 млрд. руб. [7, 8].

Фальсификация отчетности несет последствия внушительных убытков для банка и банковского сектора в целом. К примеру, Судостроительный банк понес один из самых больших убытков по размеру «дыры» в балансе на 2015 год, равных 39 миллиардов рублей, а Внешпромбанк, имея «дыру» в 215 миллиардов, оказался в еще худшем положении. Еще одним примером может послужить ОПМ-банк и ОПБИ – разница между активами и пассивами в которых составила 7,9 и 3 миллиарда рублей соответственно [7].

Центральный банк РФ, осознавая риски искажения отчетности и «раздувания» капитала, уделяет особое внимание проверке отчетности на наличие известных или возможных схем, в том числе осуществляет ежедневный контроль нормативов.

Однако следует отметить, что законодательные органы вопросом искажения отчетности коммерческими банками озаботились лишь в июле 2014 года – тогда в закон РФ №63-ФЗ была добавлена статья 172.1 «Фальсификация финансовых документов учета и отчетности финансовой организации», предусматривающая последствия внесения в отчетность недостоверных сведений. Цена фальсификации, при этом, достаточно высока:

- штраф от 300 тысяч рублей до 1 миллиона рублей;
- размер заработной платы осужденного за период от 2 до 4 лет.

- принудительные работы до 5 лет;
- либо лишение свободы до 4 лет [1].

В результате проведенной работе по узакониванию как административной, так и уголовной ответственности в 2016 году по статье 172.1 Уголовного кодекса Российской Федерации было окончено шесть дел по материалам Центробанка, пять из которых были направлены в суд, и по ним были вынесены первые обвинительные приговоры.

Следует отметить, что в своей деятельности по выявлению и предупреждению преступлений по фальсификации отчетности Центральный банк и правоохранительные органы испытывают объективные затруднения в силу недостаточности накопленного опыта работы в данном направлении. Усугубляет ситуацию и современное состояние экономики, усиление воздействия различных экономических угроз, провоцирует учащение фактов мошеннической деятельности в банковской сфере.

Все более разнообразные приемы, используемые порой банками для улучшения своего имиджа и представляющие собой порой очень сложные запутанные схемы, порождают недоверие к отчетности коммерческих банков. Зачастую вполне невинное изначально стремление улучшить свой имидж преватает серьезными последствиями, и несет вполне реальную угрозу безопасности банковского сектора.

Таким образом, какими бы благими намерениями не руководствовались менеджеры банка, вступая на скользкий путь фальсификации своей отчетности, они должны понимать и четко осознавать последствия подобных действий, свою ответственность и не уходить от необходимости решения вопроса: «Стоит ли оттягивать отзыв лицензии ценой дальнейшего усугубления своего положения и нанесения ущерба кредиторам?»

Естественно задачу предупреждения фальсификаций банковской отчетности не решить одними призывами к руководителям банков на предмет соблюдения ими морально-этических норм. Необходимы определенные усилия законодателя и регулятора по совершенствованию нормативно-правовых основ, системная работа Центрального банка и правовых органов по изучению, выявлению и предупреждению возникновения мошеннических схем в данной сфере.

Библиографический список

1. Фальсификация финансовых документов учета и отчетности финансовой организации [Электронный ресурс] : федеральный закон от 13.06.1996 №63-ФЗ. ст 172.1. – Режим доступа <http://www.consultant.ru/>, свободный
2. Гулько, А. А. К вопросу об обеспечении информационной безопасности коммерческих банков [Текст] / А. А. Гулько, С. Б. Gladkova, А. Ф. Битюкова, В. Ю. Мартынюк // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 3-1 (68-1). – С. 588 – 592.
3. Гулько, А. А. О проблемах обеспечения экономической безопасности коммерческого банка [Текст] / А. А. Гулько, А. С. Чурилов // Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований: материалы VII международной научно-практической конференции. н.-и.ц. «Академический». – North Charleston, USA: CreateSpace, 2015. – С. 155-159.
4. Gladkova С.Б. Проблемы регулирования капитальной базы отечественных банков как фактора обеспечения банковской безопасности [Текст] / Gladkova С.Б., Гулько А.А. // Вестник Московского университета МВД России. – 2013. – №2. – С. 197-2018
5. Шерemet, А. Д. Аудит: учебное пособие / А. Д. Шерemet, В. П. Суйц. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 352 с.
6. Рисуем отчетность [Электронный ресурс] : Хасанова, С. / независимый финансовый портал. – 2015. – Режим доступа : <http://www.bankCru/>, свободный
7. Суды внесли пять первых приговоров за фальсификацию отчетности [Электронный ресурс] : Борисяк, Д. / Электронное периодическое издание. – 2017. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/>, свободный
8. Схемы Пробизнесбанка стали поводом для массовой проверки банков [Электронный ресурс] : Т. Алешкина, Е. Метелица, Ю. Титова / новостной ресурс. – 2016. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/>, свободный
9. Гулько, А.А. Основы организации деятельности коммерческого банка [Текст]: учебное пособие/ А. А. Гулько, С.Б. Gladkova, В.П. Чорба. – Белгород, КОНСТАНТА, 2009. – 294 с.

References

1. Fal'sifikatsiya finansovykh dokumentov ucheta i otchetnosti finansovoy organizatsii [Elektronnyy resurs] : federal'nyy zakon ot 13.06.1996 №63-FZ. – st 172.1. – Rezhim dostupa <http://www.consultant.ru/>, svobodnyy
2. Gul'ko, A. A. K voprosu ob obespechenii informatsionnoy bezopasnosti kommercheskih bankov [Tekst] / A. A. Gul'ko, S. B. Gladkova, A. F. Bityukova, V. YU. Martynyuk // Ekonomika i predprinimatel'stvo. – 2016. – № 3-1 (68-1). – S. 588-592.
3. Gul'ko, A. A. O problemakh obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti kommercheskogo banka [Tekst] / A. A. Gul'ko, A. S. Churilov // Aktual'nye napravleniya fundamental'nykh i prikladnykh issledovaniy: materialy VII mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. n.-i.c. «Akademicheskij». – North Charleston, USA: CreateSpace, 2015. – S. 155-159.
4. Gladkova S.B. Problemy regulirovaniya kapital'noy bazy otechestvennykh bankov kak faktora obespecheniya bankovskoy bezopasnosti [Tekst] / Gladkova S.B., Gul'ko A.A. // Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossi. – 2013. – №2. – S. 197-201.
5. SHERemet, A. D. Audit: uchebnoe posobie / A. D. SHERemet, V. P. Sujc. – M.: NIC INFRA-M, 2014. – 352 s.
6. Risuem otchetnost' [Elektronnyy resurs] : Hasanova, S. / nezavisimyy finansovyy portal. – 2015. – Rezhim dostupa : <http://www.banki.ru/>, svobodnyy
7. Sudy vneshiye prigovorov za fal'sifikatsiyu otchetnosti [Elektronnyy resurs] : Borisyak, D. / Elektronnoe periodicheskoe izdanie. – 2017. – Rezhim dostupa: <http://www.vedomosti.ru/>, svobodnyy
8. Skhemy Probiznesbanka stali povodom dlya massovoy proverki bankov [Elektronnyy resurs] : T. Aleshkina, E. Metelica, YU. Titova / novostnoj resurs. – 2016. – Rezhim dostupa: <http://www.rbc.ru/>, svobodnyy
9. Gul'ko, A.A. Osnovy organizatsii deyatel'nosti kommercheskogo banka [Tekst]: uchebnoe posobie / A. A. Gul'ko, S.B. Gladkova, V.P. Chorba. – Belgorod, KON-STANTA, 2009. – 294 s.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Джумаева Я.М.-Х., ассистент, Чеченский государственный университет
Юсупова Т.А., ассистент, Чеченский государственный университет

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы и перспективы развития рынка государственных ценных бумаг в России. Все развитые страны на протяжении многих веков используют выпуск собственных долговых ценных бумаг для покрытия дефицита бюджета и финансирования крупных проектов. На сегодняшний день данный рынок в нашей стране находится на стадии активного развития и именно поэтому его анализ так актуален. **Ключевые слова:** государственные ценные бумаги, рынок, дефицит, государственный долг, бюджет.

Abstract: This article discusses the problems and prospects of development of government securities market in Russia. All developed countries over many centuries have used the issue of own debt securities for covering the budget deficit and financing of major projects. Today, this market in our country is under active development and that is why his analysis is so relevant.

Keywords: government securities market, deficit, public debt, budget.

Очень значимой основой формирования экономики любой страны является рынок ценных бумаг. В связи с недавним финансовым кризисом, имевшим место быть в России, для нашей страны этот вопрос является как нельзя актуальным.

Как известно, государственные ценные бумаги являются неким показателем состояния экономики любой страны, от которого зависит состояние экономики страны и благополучие населения.

Рынок ценных бумаг является концепцией взаимоотношений между физическими и юридическими лицами, сопряжённая с выпуском, обращением и погашением ценных бумаг.

В качестве одного из инструментов государственной финансовой политики данный рынок занимается функциями, финансирования существующего дефицита бюджетов разных уровней органов государственной власти страны. В следствии работы данного рынка по выпуску государственных ценных бумаг с последующей их реализацией, открытием рынке правительство страны приобретает валютные ресурсы, с помощью которых при необходимости покрывается возникший дефицит государственного бюджета. Данная операция является одной из основных способов снижения возникшего государственного бюджетного дефицита, с тем плюсом, что он не приводит к инфляции.

Однако у данной методики покрытия государственного дефицита есть также и явный минус, который выражается в том, что он неуклонно приводит к притормаживанию темпов развития валового национального продукта и помимо этого есть ещё один аспект, который необходимо учитывать при использовании данной методики покрытия бюджетного дефицита – это неуклонный рост государственного долга, которое произведено для нормализации государственного бюджета, и оно затем приводит к увеличению нагрузки на государственный бюджет по причине необходимости оплаты набегających процентов по займам. [1]

Зачастую возможность применения данной функции, применяемой для покрытия государственного дефицита по тем или иным причинам игнорировалась. Чаще всего причиной этому была консервативность бюрократического аппарата, а также нехватка доверия людей к государству, выступающему в качестве агента рынка.

Существенные изменения в данном секторе рынка финансов имели место в 1994 году.

В этом году, правительство страны было вынуждено рассмотреть данный вопрос в качестве «спасительного круга» для бюджета страны, в тот момент, когда нажим со стороны внешних кредиторов, принудило правительство страны пойти на этот шаг.

Данный шаг правительства позволил привлечь в бюджет страны несколько десятков триллионов рублей.

В нашей стране складываются очень хорошие условия для экономического развития, наблюдается рост цен на товары экспортируемых нашей страной в страны ближнего зарубежья, что свою очередь приводит к стабилизации экономики. Наблюдается существенное снижение уровня инфляции и рост экономики.

Расширение внутреннего товарооборота, поддержка, оказываемая государством производителям товаров народного спроса приводит к укреплению рубля.

На данном этапе своего развития наш рынок ценных бумаг находится на довольно выгодном положении и мало чем уступает многим странам с активно развивающейся экономикой.

Для принятия правильных решений, направленных на рост рынка ценных бумаг, надо осознать цель формирования и развития фондового рынка.

Важнейшей ошибкой Российской методики к планированию целей с вытекающими последствиями является отсутствие общности.

Перед нашей страной стоит чёткая задача, которую необходимо достичь, преодолевая все трудности. Задача состоит в том, чтобы привести в полный порядок

внутренний рынок так, чтобы в перспективе он неуклонно привёл к росту экономики страны.

Используя правильную методику планирования операций, связанных с ценными бумагами, страна может встать на более ускоренный курс развития экономики.

Для достижения этого необходимо дать толчок развитию компания на развитие, путём инвестирования их деятельности. Впоследствии это даст неплохой доход от инвестиций. Расширение бизнеса крупного и малого, а также инвестиции в данный сегмент отличный фактор, способствующий развитию экономики страны.

Немаловажное значение для развития страны также имеют научно-исследовательские виды деятельности, их финансирование также содействуют развитию экономики. [2]

Главным условием формирования экономического рынка является привлечение внутренних инвесторов, и, что немаловажно поднять уровень доверия населения к данной отрасли (финансовому рынку).

На сегодняшний день существует крайняя необходимость формирования отечественного рынка акций, которое станет базироваться на направлениях, связанных с финансированием государственной экономики.

Для повышения экономики страны, а вследствие и благосостояния населения рынок ценных бумаг должен стать надёжной опорой малому бизнесу и организациям в деле формирования и устойчивого развития.

Это имеет немаловажное значение, так как данная возможность (финансирование бизнеса) содействует развитию малого и среднего бизнеса, развитие которых даёт толчок экономике страны в целом. Есть ещё один немаловажный «плюс» финансирования малого и среднего бизнеса – создание рабочих мест.

Созданные рабочие места снижают уровень безработицы, что опять – таки полезно для социально-экономического развития страны.

Усовершенствование элементов формирования рынка ценных бумаг в основном сосредоточены на спросе и предложении.

Важно заняться проведением собственного преанализа научно-технических направлений. Стоит важный вопрос масштабного финансирования научно-технических исследований на уровне государства, финансовым организациям надо готовиться к изменению бизнес-модели в существующих условиях конкуренции.

На сегодняшний день перед нашей страной в существующих трудных политических и вытекающих из этого социально-экономических условиях стоит очень серьёзная цель, состоящая в перестройке устоявшейся модели экономического развития.

Ситуация на всемирном рынке, начиная с 2014 года чётко показывая существующие слабые места в нашей национальной экономике. Коснулось это и фондового рынка.

Нормальное формирование, а также дальнейшее развитие экономики, невозможно в отсутствии результативной настройки всевозможных каналов финансирования.

Основной задачей целью Российского рынка ценных бумаг, учитывая современную ситуацию, является оказание финансовой помощи в развитии нефинансовых организаций методом предоставления доступа к доступным в финансовом плане, и кроме того комфортным в привлечении валютным ресурсам в нужном размере.

С 1 сентября 2013 года Федеральным законом от 23.07.2013 года за № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю, а также надзору в сфере финансовых рынков»

Банк России стал неким мегарегулятором рынка финансов, и к функциям контроля и надзора в банковском секторе добавился надзор за другими ячейками финансового рынка.

Банк России как единый регулятор российского финансового рынка стремится к прозрачности и максимальной понятности и открытости своей деятельности для участников финансового рынка.

Впервые в соответствии со статьей 45.3 Федерального закона от 27.06.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации» был разработан документ, обладающий кросс-секторальным характером и содержит описание запланированных действий Банка России на среднесрочный период по развитию всех секторов финансового рынка, а не его отдельных сегментов – Основные направления финансового рынка Российской Федерации на период 2016– 2018 годов, одобренные 26.05.2016 на заседании Совета директоров Банка России

В рамках обеспечения защиты прав потребителей финансовых услуг и повышение финансовой грамотности населения России крайне важными

мероприятиями для развития рынка ценных бумаг являются мероприятия по противодействию демпингу во время продажи финансовых продуктов и оказанию финансовых услуг, и кроме этого повышение общего уровня информированности населения о финансовом рынке и уровня доверия населения к разным финансовым инструментам.

В работе, нацеленной на повышение доступности финансовых услуг для всех жителей России, а также субъектов малого и среднего бизнеса в отношении рынка ценных бумаг предполагается расширение возможностей применения электронного или дистанционного доступа к финансовым услугам, а также интеграция удаленных способов продаж финансовых продуктов и услуг с применением инновационных информационных технологий.

Немаловажное значение имеет работа над правовыми основами функционирования финансовых консультантов, и в частности систем автоматизированного консультирования, а также создания механизмов уменьшения уровня рисков граждан страны во время инвестирования на финансовом рынке страны посредством профессиональных работников рынка ценных бумаг сравнительно с механизмом страхования вкладов в банке. Росту инвестиций относительно людей, занимающихся малым и средним бизнесом будет содействовать в немалой степени запланированное в развитии механизмов секьюритизации портфелей различных активов, имеющее большую перспективу для развития малого и среднего бизнеса, а также росту социально-экономической обстановки по стране в целом.

В рамках работ по исключению случаев финансовых махинаций на рынке ценных бумаг запланировано создание надзорных условий, которые будут способствовать исключению случаев недобросовестного поведения на данном рынке.

Главное направление развития по увеличению доступности для инвесторов долевого финансирования общественных фирм за счёт усовершенствования корпоративного менеджмента, преследует глобальную цель по ведению работ направленных на развитие рынка акций.

Для достижения этих целей будут привлекаться заинтересованные инвесторы из других стран. Для достижения этих целей главным образом запланирована реализация инициатив, которые направлены на рационализацию законодательной базы об акционерных обществах, а также внедрение лучших стандартов корпоративного менеджмента в практику акционерных обществ России, и в том числе усовершенствование Кодекса корпоративного менеджмента и способов контроля за его добросовестным использованием в практике. [3]

Поставленная цель по стимулированию применения элементов электронного взаимодействия на рынке финансов актуальна для всего финансового рынка в целом.

Планируются и другие мероприятия по развитию рынка ценных бумаг.

Одно из них заключается в усовершенствовании правил внутреннего учёта операций клиентов у профессиональных участников данного рынка, в том числе через создание правовых баз аутсорсинга информационных систем, а также систем внутреннего учёта.

Это мероприятие крайне актуально из-за растущих тенденций к интернационализации и последующим усложнением применяемых в малом и среднем бизнесе информационных технологий, которые в свою очередь являются весьма дорогостоящими и по этой причине в большинстве случаев на недоступны для не развитых, новых, малых организаций бизнеса, что в свою очередь ведёт к росту концентрации на данном рынке.

Мероприятия, которые были описаны выше, являются показательными, и демонстрируют то, что в плановом периоде Банк России с другими федеральными органами исполнительной власти будет вести существенный комплекс мер, направленных на развитие рынка ценных бумаг России.

При совместной работе бизнес и госструктур, а также регулятора по разработке и интеграции информационных технологий и финансовых инноваций на финансовый рынок России, в перспективе на 10- 15 лет ожидается качественный скачок в развитии Российского рынка ценных бумаг, а также его рост на глобальном рынке.

Библиографический список

1. Миркин Я. М. Финансовые стратегии модернизации экономики. - М., 2014 - 496 с.
2. Миркин Я.М. Развивающиеся рынки и Россия в структуре глобальных финансов. - М., 2015.- 423с.
3. Акименко Ангелина Игоревна «Российский рынок ценных бумаг: механизмы стратегического развития. М., 2016 - 84 с.

References

1. Mirkin YA. M. Finansovye strategii modernizatsii ehkonomiki. - M., 2014 - 496 s.
2. Mirkin YA.M. Razvivayushchiesya rynki i Rossiya v strukture global'nyh finansov. - M., 2015.- 423s.
3. Akimenko Angelina Igorevna «Rossijskij rynek cennyh bumag: mekhanizmy strategicheskogo razvitiya. M., 2016. - 84 s.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Другова Г.А., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье рассматриваются особенности и актуальные проблемы развития методов управления проектами и их применение в условиях современной действительности. Выделены основные предпосылки успешного внедрения управления проектами и ключевые области их применения. Обоснована необходимость полномасштабного обучения квалифицированных кадров в данном направлении с целью оптимизации бизнес-процессов в России и улучшения экономического климата в стране.

Ключевые слова: Проект, управление проектами, стандарты управления проектами.

Abstract: The role of different project management techniques to implement projects successfully has been widely established in areas such as the planning and control of time, cost and quality. This paper aims to identify the importance of project management in our fast – moving world. It identifies the different individuals involved in the project and project management, together with their objectives, expectations and influences in the world and particularly in the Russian Federation.

Keywords: Project, project management, project management standards.

В настоящее время управление проектами стало эффективным средством, используемым для управления любыми изменениями, позволяющим лидеру добиться целей проекта при помощи не только организаторских способностей, но также и определенного набора процедур, которые являются «посильными» для каждого обученного специалиста.

Стоит отметить, что практика применения методов именно проектного управления в разных сферах экономики активно расширяется. Руководители целого ряда компаний, которые являются лидерами отраслей, а также лидеры перечня государственных компаний уже осознали, насколько перспективно интенсивное применение инструментария и методов управления различными проектами и программами и для осуществления конкретных проектов, и для выстраивания стратегии деятельности бизнеса. В России пионерами в области осуществления управления проектами стали различные предприятия следующих отраслей: ИТ, телекоммуникации, нефтегазовая промышленность, энергетика, строительство, ВПК, аэрокосмическая промышленность и торговля.

Согласно мировой практике, развитие экономики и благосостояние общества находятся в прямой зависимости от уровня культуры управления.

Для сравнения: в США в Ассоциации управления проектами (PMI) на данный момент состоит порядка 100 тыс. профессионалов, в то время как в Российской насчитывается около 500 человек; около 30 тыс. менеджеров проектов, которые прошли профессиональную сертификацию, работают в США, а в России таких специалистов всего около 100 человек. Ввиду данной статистики можно заключить, что профессиональное осуществление проектов и управление ими немислимо без специалистов, подготовленных профессионально.

Развитие именно профессионального управления проектами обозначило его как мощный инструмент, используемый для управления процессом создания новых услуг и продуктов, а также для осуществления целенаправленных изменений, происходящих в рамках как отдельных компаний и организаций, так и полноценных социально-экономических систем.

Благодаря этому можно утверждать, что порядка 40 % деятельности общественно полезного характера реализуется путем различных проектов и программ. Одновременно с этим, большинство работников сферы управления в данное время сталкивается в своей практической работе с необходимостью проведения различных изменений и осуществления развития компаний и систем в виде программ или проектов. Отсюда можно сделать вывод, что сегодня, ставшему проектно-ориентированным

обществу для своего нормального развития и максимально эффективного функционирования необходимо, чтобы весь корпус управленческих и инженерно-экономических специалистов был знаком с основами управления проектами и его возможностями как новой управленческой культурой, ставшей незаменимым инструментарием. Одновременно с этим, с целью обеспечения наиболее существенных результатов проектно-ориентированной деятельности, а также эффективного преобразования экономики и общества около 40 % специалистов-управленцев должны являться профессионалами в сфере управления проектами. Следовательно, экономика России нуждается в сотнях тысяч специалистов, которые будут владеть технологиями управления проектами, чтобы ее функционирование было наиболее эффективным.

Своеобразие современного российского менеджмента, характеризующееся не только особыми культурно-историческими условиями, но и особой динамикой текущего развития национальной экономики, накладывает определенный отпечаток и на управление проектом. Перенимаемый опыт зарубежного управления проектом, сложившегося в иных условиях, естественным образом преломляется в отечественной среде. Представленная ниже характеристика элементов и понятий управления проектом основана в первую очередь на российском опыте применения этого подхода к проблемам современного российского менеджмента. [3; 20]

В России наблюдается целый ряд примеров эффективного внедрения управления проектами в организациях с существенной долей государственной собственности и в частных компаниях. Пионерами в области управления проектами являются высокотехнологичные компании, в число которых входят: Integrated Business Systems (IBS), и РИА «РосБизнесКонсалтинг», холдинг Ланит и др. Также методы проектного управления при реализации двух своих проектов применил Росэнергоатом - в ходе строительства первого блока Ростовской АЭС и третьего блока Калининской, а также при осуществлении проекта развития судостроения «Адмиралтейская верфь» (г. Санкт-Петербург). Согласно требованиям Международного банка реконструкции и развития, данные технологии управления проектами стали базовым инструментарием для осуществления проекта «Морской старт» (Sea Launch), который финансируется при участии МБРР. В результате применения технологий управления проектами во всех вышеперечисленных случаях при сравнении с аналогичными ситуациями проектные затраты снижались на 25-30 %, а максимальная задержка сроков по исполнению проектов составила всего 1 месяц, что

случилось в процессе осуществления строительства первого блока Ростовской АЭС (в то время, как обычная задержка при реализации подобных проектов составляет 1,0-1,5 года).

Большинство подготовленных руководителей признает, что управление проектами может кардинально изменить ситуацию в сфере менеджмента в XXI в., для которого характерны следующие черты:

- отказ от практики «тейлоризма» с последующим переходом к предпринимательскому менеджменту;
- принятие факта, что никакие организации нельзя рассматривать в качестве устойчивых систем;
- общее признание концепции управления, сложившейся в современном обществе;
- усиление роли потребителя, который выдвигает ряд собственных требований и ожиданий к создаваемым услугам и продукции.

Важное место в успехе развития системы управления проектами имеет кадровое обеспечение. Кадровые проблемы, связанные с управлением проектами, имеют двойственный характер. С одной стороны, это общие проблемы управления персоналом, аналогичные кадровым проблемам управления повторяемой деятельностью предприятия. С другой – это специфические проблемы управления кадрами, обусловленные особенностями реализации сложных мероприятий, т.е. проектов. Обе проблемные ситуации имеют общую цель: согласование совместной деятельности участников проекта, направленной на получение ожидаемых результатов. [4; 89]

Профессиональные кадры специалистов по управлению проектами включают: проект менеджеров различных специализаций и уровней, ученых, преподавателей, разработчиков, экспертов, а также пользователей и иных специалистов, которые работают в сфере профессиональной деятельности, направленной на управление проектами, и которые образуют различные производственные и организационные структуры по управлению проектами, включающие в себя системы образования, квалификации, тренинга, сертификации специалистов, аккредитации различных профессиональных организаций.

Исходя из оценок ведущих международных и российских экспертов можно утверждать, что широкая имплементация современных технологий по управлению программами и проектами позволит совокупно повысить эффективность экономики на 15 - 20 процентов.

При условии широкомасштабного применения, управление проектами обеспечивает высокую эффективность реализации проектно-ориентированной деятельности, что, несомненно, будет способствовать широкомасштабному социально-экономическому развитию страны благодаря повышению эффективности государственного управления проектами на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, росту качества управления частными и государственными предприятиями, а также улучшениям в инвестиционном климате с последующим ростом интенсивности финансово-кредитного оборота, неизбежно ведущему к повышению уровней ВВП и жизни населения.

Особенно эффективно применение управления проектами в высокотехнологичных производствах, связи, нефтегазовой промышленности, строительстве, ИТ - проектах, а также различных социально-экономических проектах. Экономия затрат на осуществление данных проектов составляет в среднем 22-27 %, а сроки сокращаются на 17-20 % (в проектах Hi-Tech, информационных технологиях, строительстве и при осуществлении социально-

экономических проектов максимальные значения - 24-30 %).

Освоение систем управления проектами может быть связано с необходимостью внедрения и использования новых управленческих технологий. Таким образом, разработка и настройка программного обеспечения еще не дает гарантии, что оно будет эффективно применено. Процедура внедрения системы призвана помочь в преодолении данной проблемы. Любая информационная система предполагает автоматизацию тех или иных функций. В случае системы управления проектами в качестве объекта автоматизации могут выступать функции разработки календарно-сетевых графиков работ, отслеживания фактического выполнения работ и т. д. [2; 401]

Необходимо заметить, что, при сравнении с аналогичными мировыми показателями, в России управление проектами приносит большую экономию с точки зрения затрат, а не сроков реализации проектов, что связано напрямую с различиями в уровнях общемировых и российских управленческих технологий.

Изучив проблему имплементации методов проектного управления в России, можно сделать выводы, которые характеризуют накопленный опыт в сфере практического применения методов управления проектами.

К числу базовых предпосылок успешной имплементации управления проектами необходимо отнести:

- изменение в структуре собственности, которое связано с разрушением монополии государственной собственности, использованием частного государственного партнерства и с формированием более эффективных собственников совместно с заинтересованным менеджментом;
- изменение в отраслевой структуре производства, как результат адаптации последней к новой структуре спроса;
- непрерывающийся процесс интеграции российской экономики в мировые хозяйственные связи, постоянная потребность в структурах, нацеленных на достижение конкретных результатов/целей;
- наличие задач, наделенных определенными параметрами: затратами, проектным циклом, временем и результатами;
- динамичное окружение с элементами неопределенности;
- растущая потребность в специалистах - профессионалах управленческой деятельности, которые владеют современным арсеналом методов в области планирования, психологии управления и экономики;
- необходимость адекватной и быстрой реакции на различные изменения рынка;
- необходимость координировать действия многих участников при реализации проекта.

При всех позитивных изменениях в отечественной теории и практике управления за последние годы использование опыта ряда зарубежных стран в области управления проектами остается одной из самых актуальных проблем.

В развитых зарубежных странах накоплен достаточно большой теоретический, практический и методологический опыт использования системы управления проектами, который получил особо широкое распространение после компьютеризации экономики. Система управления проектами сегодня стала одним из важнейших направлений в развитии предприятий большинства стран рыночной экономики.

В данный момент методология, средства и организационные механизмы управления проектами

широко применяются не только при осуществлении конкретных проектов, но также и в иных сферах проектно-ориентированной, целенаправленной деятельности, в том числе они реализуются в государственном управлении перечня развитых стран.

Важное место в развитии системы управления проектами занимает некоммерческая, профессиональная организация - Международная ассоциация управления проектами, которая создана с целью координации, содействия развитию и применению на практике различных средств и методов управления проектами во всем мире. Она объединяет 34 национальные ассоциации по управлению проектами.

В мировой практике можно четко проследить тенденцию, когда львиную долю в перечне планируемых проектов занимают небольшие проекты, в то время, как методы проектного управления все более обширно применяются в системе функционального менеджмента. Исходя из данных Международной ассоциации управления проектами (IPMA), применение современной инструментальной и методологии управления проектами влечет за собой экономию около 20-30 % времени и порядка 15-20 % средств, которые затрачиваются на реализацию проектов и программ.

Несмотря на то, что для России современные стандарты управления проектами относительно новы, в стране имеются предпосылки для успешного проектного управления, поскольку в отечественной экономике давно применяется программно - целевой подход к управлению. [1; 20]

Известно, что многие прикладные науки, востребованные насущными потребностями человека, предназначенные для решения практических и жизненно важных задач, и основанные на точных знаниях, включаются в сферу конкретной профессиональной деятельности.

Сферы приложения управления проектами включают:

- различные сферы проектно-ориентированной деятельности (отрасли экономики, промышленности, культуры, народного хозяйства, а также административной, общественной и других видов деятельности);
- всевозможные разновидности программ и проектов;
- географию применения (планеты, континенты, страны, регионы, их разнообразные сочетания и объединения);
- различные сферы применения: политические, социально-экономические, культурные, национальные, языковые, технологические и др.
- проектно-ориентированные организации, компании и их образования.

Наиболее популярным становится использование интернет-технологий при управлении коммуникациями проекта. Большинство программных продуктов, при помощи которых проводится поддержка управления проектами, в настоящее время содержат средства, используемые для открытого обсуждения проблем на базе Интернета. Кроме того, популярность набирают «облачные» технологии, различные системы хранения данных в Интернете, при помощи которых удаленные пользователи приобретают совместный доступ к различным документам и имеют возможность редактировать их, а также обсуждать проблемы в удобное для них время. Наиболее известные подобные сервисы — Google Docs и Microsoft Office 365 — используются средними и малыми организациями при работе над текущими проектами. [1; 260]

Методология и практика применения управления проектами включает в себя широкий спектр науч-

ных организационных, методических, информационных, технических, и иных средств, и методов, процедур и процессов с ориентацией последних на практическое использование управления проектами в определенных сферах приложений. Также сюда может быть отнесены законодательная и нормативно - правовая база управления проектами.

Эффективные направления развития управления проектами в качестве сферы профессиональной деятельности на территории России, как в прочем и в других странах, должны быть сформированы на основе двух связанных составляющих проектного развития: глобальной и локальной.

Глобальное развитие несет в себе всемирный, интернациональный характер, охватывая различные компоненты профессиональной деятельности, ориентированной на управление проектами, вне зависимости от сфер приложения, а также практики применения управления проектами.

Локальное развитие несет в себе национальный или другой характер, который ориентируется на определенную сферу приложения (к примеру: регион, страна, транснациональная компания, сфера деятельности или отрасль и др.) и который зависит не только от сферы приложения, но и от практики использования в ней управления проектами.

При локальном развитии управления проектами необходимо учитывать экономические, политические, технологические, социальные, культурные, национальные, отраслевые, региональные, внутрифирменные и иные особенности областей и практики применения управления проектами.

В соответствии с этим, последующее развитие управления проектами и для развивающихся, и для развитых стран должно быть осуществлено путем: унификации, глобализации, локализации.

Унификация управления проектами — это формирование и разработка общих для стран унифицированных элементов, компонентов, процедур и процессов в области управления проектами.

Под глобализацией управления проектами подразумевается формирование общего для стран, глобального понимания и всемирного признания управления проектами в качестве:

- конкретной сферы профессиональной деятельности, которая имеет глобальное распространение, охватывает любые области возможных приложений управления проектами;
- комплексной, обобщенной, прикладной научной дисциплины, которая имеет свою методологию, теорию, сферы, а также практику их приложения;
- профессии проект-менеджера, которая требует специальных профессиональных навыков, знаний, умений и компетенций для успешного управления проектами

Локализация управления проектами — это разработка и формирование различных элементов, компонентов и других составляющих управления проектами, которые отражают особенности и специфику различных сфер приложений управления проектами, а также локальный опыт и определенные условия применения управления проектами на практике.

Анализ состояния, изменений, тенденций динамики и особенностей управления проектами в разных социально - экономических средах помогает сформулировать обоснованные предложения по эффективным путям дальнейшего развития управления проектами в России, исходя из потребностей и условий переходной экономики.

Практическое развитие управления проектами в современном мире, накопленные опыт и знания по осуществлению управления проектами в разных сферах, а также плоды международного сотрудни-

чества в области управления проектами настолько расширились, что появилась возможность и необходимость вносить в повестку дня вопрос о возникновении на этой базе всемирно признанной специальной сферы профессиональной деятельности, направленной на управление проектами и содержащей в себе такие базовые составляющие, как мировая профессия "управление проектами" и комплексная прикладная научная дисциплина.

В сложившихся условиях современного рынка предприятия нуждаются в оптимизации своих производств. Одним из наиболее удачных вариантов разрешения данной задачи является проектное управление, помогающее сократить ненужные издержки с целью увеличения прибыльности компаний и организаций. Управление проектами может существенно продвинуть не только российских предпринимателей малого и среднего бизнеса, но и в значительной степени помочь государственным

структурам и предприятиям. Таким образом, необходимо расширить корпус квалифицированных специалистов, способных адаптировать данную модель к российским реалиям. По убеждению ведущих международных и российских экспертов, широкое распространение современных технологий по управлению программами и проектами позволит совокупно повысить эффективность экономики на 15 - 20 процентов. Так как управление проектами влечет за собой высокую эффективность реализации проектно-ориентированной деятельности, социально-экономическое развитие страны тоже напрямую зависит от внедрения данной методологии. Применяя накопленный за рубежом практический и теоретический опыт, как предприятия, так и госструктуры смогут оптимизировать свою работу, что приведет к улучшению социально-экономических показателей в России.

Библиографический список

1. Балашов А. И. Управление проектами: учебник для бакалавров / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова, Е. А. Ткаченко; под ред. Е. М. Роговой. М.: Издательство Юрайт, 2015, с. 383.
2. Мазур И. И. Управление проектами: учеб. пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге. — 2-е изд. М.: Omega-L, 2004, с. 664.
3. Рazu М. Л. Управление проектом. Основы проектного управления : учебник / коллектив авторов ; под ред. проф. М.Л. Рazu. — 3-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2010, с. 760.
4. Троцкий М. Управление проектами / М. Троцкий, В. Груча, К. Огонек. М.: Финансы и статистика, 2006, с. 304.

References

1. Balashov A. I. Upravlenie proektami: uchebnik dlya bakalavrov / A. I. Balashov, E. M. Rogova, M. V. Tihonova, E. A. Tkachenko; pod red. E. M. Rogovoj. M.: Izdatel'stvo YUrajt, 2015, s. 383.
2. Mazur I. I. Upravlenie proektami: ucheb. posobie / I. I. Mazur, V. D. Shapiro, N. G. Ol'derogge. — 2-e izd. M.: Omega-L, 2004, s. 664.
3. Razu M. L. Upravlenie proektom. Osnovy proektnogo upravleniya : uchebnik / kolektiv avtorov ; pod red. prof. M.L. Razu. — 3-e izd., pererab. i dop. M. : KNORUS, 2010, s. 760.
4. Trockij M. Upravlenie proektami / M. Trockij, V. Grucha, K. Ogonek. M.: Finansy i statistika, 2006, s. 304.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОСКОРОСТНОГО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ В РОССИИ

Зандарашвили Д.С., аспирант, МГУПС (МИИТ)

Аннотация: В истории железных дорог России строительство высокоскоростных железнодорожных магистралей должно открыть новую страницу, создав возможность для беспрецедентного технологического и экономического рывка. Строительство и развитие высокоскоростных магистралей в РФ приведет к необходимости расширения производства, а также к увеличению объемов рынка в некоторых сегментах железнодорожной отрасли. Ключевые слова: транспорт, инфраструктура, высокоскоростные магистрали, эффективность, конкурентоспособность, железнодорожное строительство.

Abstract: In the history of Russian railways, the construction of high-speed railways should open a new page creating an opportunity for an unprecedented technological and economic breakthrough. Construction and development of high-speed railways in Russia will lead to a need for increased production as well as to an increase in market volumes in some segments of the rail industry.

Keywords: transport, infrastructure, high-speed railways, efficiency, competitiveness, railway construction.

«Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года» определяет основные вопросы развития транспортной отрасли и одним из немаловажных является формирование масштабной сети скоростного и высокоскоростного движения в стране.

Сегодня железнодорожный транспорт в нашей стране стоит на пути осуществления технического перевооружения, внедрения инновационных техно-

логий, модернизации подвижного состава, а также развития транспортной инфраструктуры.

«Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года» определяет основные вопросы развития транспортной отрасли и одним из немаловажных является формирование масштабной сети скоростного и высокоскоростного движения в стране.



Рисунок 1 - Схема развития скоростного и высокоскоростного железнодорожного сообщения в РФ

Стратегия 2030 определяет основные направления инновационного развития транспортной системы страны, которые будут способствовать успешному внедрению новых технологий, обновлению подвижного состава, повышению качества пассажирских перевозок, стимулированию строительства и реконструкции транспортной инфраструктуры, что в свою очередь позволит увеличить объемы перевозок, как пассажирских, так и грузовых.

Строительство выделенных железнодорожных линий для организации высокоскоростного движения является одним из наиболее перспективных видов железнодорожной инфраструктуры, экономическая целесообразность которой обусловлена рядом технико-экономических факторов. Критерии и методика оценки этих факторов-актуальная и востребованная задача в нашей стране в настоящее время.

Развитие транспортной инфраструктуры - один из важнейших факторов экономического роста страны. Транспортная инфраструктура является

«кровеносной системой» отдельных регионов, а также страны в целом.

Сегодня транспортно-логистическая составляющая является неотъемлемой частью коммерческой деятельности практически любой производственной компании, так что влияние этого компонента на себестоимость продукции и на итоговые финансово-экономические показатели предприятия оказывается существенным.

Однако сложней задачей является поиск источников финансирования ввиду длительного срока окупаемости.

Основная проблема на пути развития железнодорожной инфраструктуры - недофинансирование железнодорожного транспорта. Отсутствие финансирования в должном объеме снижает темпы развития и препятствует массовому применению новых технологий. Правда, в последнее время ситуация начинает меняться в лучшую сторону - выделяются государственные средства на реализацию крупных инфраструктурных проектов.

Проект предполагает создание самого современного высокоскоростного подвижного состава — по безопасности, комфорту и качеству услуг пассажирам на борту поезда. В ходе его разработки используется международный и отечественный опыт с локализацией технологий (не менее 80%) на территории России.

Основная проблема заключается в нехватке средств: около половины требуемой суммы могут выделить ФНБ (150 млрд руб.), федеральный бюджет, ОАО «РЖД» и ВЭБ, однако откуда взять остальные средства — пока неясно. Правительство рассматривает возможность привлечения частных инвесторов к проекту в рамках концессии, но условия неизвестны. Рассматриваются как китайские инвесторы, так и немецкие [2, с 10].

Если же оставить в стороне вопрос стоимости и окупаемости проекта, его влияние на экономику страны будет огромным — помимо значительного увеличения спроса на строительные материалы, укрепится связь между регионами, возрастут мобильность населения и располагаемые доходы. Строительство выделенной высокоскоростной линии даст возможность убрать пассажирские поезда с существующих перегруженных линий, а также уменьшит «узкие места» и существенно повысит скорость грузовых поездов.

Для реализации этих целей необходимы значительные капитальные вложения в железнодорожную инфраструктуру. Расширение сети железных дорог должно осуществляться за счет средств государства и частного сектора, что соответствует мировому опыту.

Общая прогнозная стоимость реализации проекта, согласно данным ОАО «Скоростные магистрали» на 2016 год, составляет 1 068,3 млрд. руб.

В представленной схеме финансирования было обозначено государственное финансирование в размере 63%, а также привлеченные средства негосударственных инвесторов в размере 37%.

Таблица 1 - Сравнительная таблица внутренней нормы доходности проекта (IRR)

	Ток 20 лет	Ток 25 лет	Ток 30 лет
Исходная схема финансирования, предложенная ОАО «Скоростные магистрали»	1,53%	3,84%	5,14%
Измененная модель финансирования 1	1,90%	4,18%	5,45%
Измененная модель финансирования 2	5,24%	7,10%	8,11%

Таким образом, основываясь на выполненных расчетах можно сделать вывод об отрицательной коммерческой эффективности проекта, а также необходимости увеличения доли государственного финансирования на безвозмездной основе.

Крупные инфраструктурные проекты, частично финансируемые государством, необходимо оценивать не только с коммерческой позиции (коммерческой эффективности), но и с позиции общества (общественная эффективность). Крупномасштабное строительство существенно затрагивает экономику регионов, в которых реализуется проект, а также влияет на слой населения, которых затрагивает проект.

Показатели общественной эффективности раскрывают социально-экономические последствия осуществления проекта для общества в целом как непосредственные результаты и затраты, так и «внешние» в смежных секторах экономики, экологии, социальные и внеэкономические эффекты.

Строительство и ввод в эксплуатацию высокоскоростной магистрали ВСМ-2 «Москва-Казань» (далее ВСМ) окажет влияние на развитие и экономический рост регионов, затронутых реализацией данного проекта. Кроме того, целесообразность

При расчете чистого дисконтированного дохода, согласно представленной ОАО «Скоростные магистрали» схеме финансирования, было выявлено, что при сроке окупаемости в 20 лет внутренняя норма дохода составляет всего лишь 1,53%, при увеличении срока окупаемости до 25 лет этот показатель составил 3,84%, а при 30 годах — 5,14%. Данные показатели намного ниже рассчитанной модифицированной нормы дохода — 14,41%. За расчетный период в 60 лет размер чистого дисконтированного дохода -ЧДД (или NPV-net present value) характеризуется отрицательным значением и как следствие проект коммерчески не эффективен.

В ходе исследования была выявлена максимально возможная сумма привлеченных средств, с условием доходности 10% и при сроке окупаемости в 20 лет, которая составляет 265 млрд.руб.

Для анализа возможности достижения положительной коммерческой эффективности проекта были рассмотрены две измененные модели вложения денежных средств.

Чистый дисконтированный доход был рассчитан с учетом привлекаемого частного финансирования в размере 627 млрд. руб. Однако значения внутренней нормы доходности -ВНД (или IRR-Internal rate of return), которое составляет 5,65% при сроке окупаемости в 30 лет, позволяет прийти к выводу о том, что полученный результат ниже ставки инфляции, а рассчитанный NPV при рассматриваемом сроке в 60 лет характеризуется отрицательным значением.

Также бы рассмотрен вариант финансирования, в котором средства ФНБ привлечены на безвозвратной основе, а сумма привлеченных средств на возвратной основе составляет 427 млрд. руб. При данном условии и сроке окупаемости в 30 лет IRR проекта составляет 7,96%, что выше ставки инфляции, но ниже модифицированной нормы дохода (15,28%). В данной модели NPV при рассматриваемом сроке в 50 лет также характеризуется отрицательным значением.

реализации проекта ВСМ-2 «Москва-Казань» исходит непосредственно из социально-экономической эффективности [3, с 92]

Реализация проекта ВСМ приведет к присоединению обширных территорий к зонам трудовой занятости, повышению трудовой мобильности населения и, как следствие, увеличению производительности труда.

Социально-экономический эффект может быть представлен как совокупность следующих составляющих:

- рост доходов населения (включает в себя сокращение безработицы в регионе и рост заработной платы);
- рост производительности труда;
- рост внутреннего регионального продукта;
- бюджетная эффективность.

Социальная эффективность подразумевает развитие региона и включает в себя:

- повышение уровня медицинского обслуживания;
- повышение качества образования;
- повышение уровня качества жизни, обусловленное развитием сферы услуг в целом.

Как показывает европейский опыт, за счет острых высокоскоростных магистралей повышается качество жизни в маленьких городах, так как людям из крупных городов или работающим там необходим качественный сервис [4, с.]

Рост доходов населения повлечет за собой платежеспособный спрос, который, в свою очередь, даст толчок развитию в этих населенных пунктах образования и медицины, а также сферы услуг. В конечном итоге появится большое количество возможностей для развития, как малого, так и среднего бизнеса.

Важно отметить, что одним из основных факторов экономического роста страны является рост внутреннего валового продукта (ВВП), который в свою очередь напрямую зависит от производительности труда продукта и определяется как произведение производительности труда и трудозатрат.

Формирование агломераций оказывает влияние на рост производительности труда, что приводит к экономическому росту страны и в конечном итоге сводится к приросту ВВП.

Строительство высокоскоростных магистралей в России окажет положительное влияние на развитие специализированной железнодорожной инфраструктуры, что позволит улучшить ситуацию с организацией перевозок пассажиров на основных направлениях сети железных дорог, обеспечит уве-

личение пассажирооборота, поднимет престиж отечественных железных дорог, а также государства в международном аспекте.

Не смотря на дороговизну проекта, необходимо отметить, что принятие решения о строительстве ВСМ в России важно не только для развития транспортной инфраструктуры, но и для всего государства, так как будут затронуты различные секторы экономики, что в результате приведет к экономическому росту.

В ходе реализации проекта будет повышена инвестиционная привлекательность регионов, что создаст инфраструктурные условия долгосрочного инновационного развития экономики и укрепления транспортного единства страны в целом.

Экономическая целесообразность реализации масштабного развития ВСМ подразумевает корректный учет внешних эффектов, возникающих при строительстве и эксплуатации линии, которые являются неотъемлемой частью социально-экономической эффективности проекта.

Принятие решения о строительстве ВСМ в России важно не только для развития транспортной инфраструктуры, но и для всего государства, так как будут затронуты различные секторы экономики, что в результате даст мощный импульс к экономическому росту, а также приведет инновационному сдвигу в железнодорожной отрасли.

Библиографический список

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфин РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N VK 477)
2. Лapidus B.M. Социально-экономические предпосылки создания в России высокоскоростного железнодорожного сообщения // Бюллетень Объединенного ученого совета ОАО «РЖД». – 2013. – No 2. – С. 9–12.
3. Родченко В.А., Зандарашвили Д.С. Высокоскоростное железнодорожное движение. Мировой опыт и перспективы в России: Учебное пособие. – М.: МГУПС (МИИТ), 2015. – 116 с.
4. Саркисов А.Э., Разуваев А.Д., Зандарашвили Д.С. «Повышение эффективности строительства ВСМ» // Экономика железных дорог №3-2016
5. Ignasio Barron, Gines De Rus, Chris Nash. Economic analysis of High Speed Rail in Europe, Fundacion BBVA Informes, Spain, 2009
6. Gines De Rus. The economic effects of High Speed Rail Investment, University of Las Palmas, Spain, 2012.

References

1. Metodicheskie rekomendacii po ocenke ehffektivnosti investitsionnyh projektov (utv. Minekonomiki RF, Minfinom RF, Gosstroem RF 21.06.1999 N VK 477)
2. Lapidus B.M. Social'no-ehkonomicheskie predposylki sozdaniya v Rossii vysokoskorostnogo zheleznodorozhnogo soobshcheniya // Byulleten' Ob'edinen'nogo uchenogo soveta OAO «RZHD». – 2013. – No 2. – S. 9–12.
3. Rodchenko V.A., Zandarashvili D.S. Vysokoskorostnoe zheleznodorozhnoe dvizhenie. Mirovoj opyt i perspektivy v Rossii: Uchebnoe posobie. – M.: MGUPS (MIIT), 2015. – 116 s.
4. Sarkisov A.Eh., Razuvaev A.D., Zandarashvili D.S. «Povyshenie ehffektivnosti stroitel'stva VSM» // Ehkonomika zheleznih dorog №3-2016
5. Ignasio Barron, Gines De Rus, Chris Nash. Economic analysis of High Speed Rail in Europe, Fundacion BBVA Informes, Spain, 2009
6. Gines De Rus. The economic effects of High Speed Rail Investment, University of Las Palmas, Spain, 2012.

ПРИМЕНЕНИЕ ВНЕКОРНЕВЫХ ПОДКОРМОК НА ПОСЕВАХ ЯРОВОЙ ПШЕНИЦЫ

Игнатова Г.А., к.с.-х.н., доцент, Орловский государственный аграрный университет имени Н.В. Парахина

Степанова Е.И., к.с.-х.н., доцент, Орловский государственный аграрный университет имени Н.В. Парахина

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы повышения урожайности и стабилизации производства продовольственного и фуражного зерна за счет рационального применения средств интенсификации. Современная интенсификация производства основных зерновых культур предполагает систематическое отчуждение из почвы большого количества биогенных элементов, в том числе и микроэлементов. Возникает необходимость выявления роли отдельных микроэлементов при некорневой обработке посевов в фазу кущения культуры на урожайность и качество зерна, а также роли комплексных удобрений на качество получаемой продукции.

Ключевые слова: яровая пшеница, макро- и микроудобрения, урожайность, себестоимость, рентабельность.

Abstract: The article deals with the problems of increasing the yield and stabilizing the production of food and fodder grains through the rational use of means of intensification. Modern intensification of production of basic grains suggests a systematic alienation of a large amount of soil nutrients, including micronutrients. There is a need to identify the role of individual microelements in the foliar treatment of crops in the phase of tillering of crops for yield and grain quality, and the role of complex fertilizers in the quality of the obtained products.

Keywords: spring wheat, macro- and micro fertilizers, yield, cost price, profitability.

Основной резерв повышения урожайности и стабилизации производства продовольственного и фуражного зерна – совершенствование структуры посевных площадей и прогрессивные агротехнологии на основе рационального применения средств интенсификации [1,4].

Современная интенсификация производства основных зерновых культур, направленная на повышение их урожайности, предполагает систематическое отчуждение из почвы большого количества биогенных элементов, в том числе и микроэлементов. Поэтому поиск целесообразных и допустимых с позиций экологии и экономики комплексных минеральных удобрений – задача качественного развития агрохимии как науки. Все это позволит на практике исключить или свести к минимуму вероятность дефицита микроэлементов, как одного из значимых факторов, определяющих почвенное плодородие [2,3].

Разработка современных систем удобрения любой сельскохозяйственной культуры предусматривает максимально полное удовлетворение потребностей растений в элементах минерального питания. В то же время, решение данного вопроса лишь за счет внесения дорогих минеральных удобрений, во многих случаях, снижает конкурентоспособность производства зерна.

Несмотря на то, что имеется довольно много работ, посвященных изучению влияния комплексных удобрений на продуктивность сельскохозяйственных культур, однако, сведений о роли отдельных микроэлементов при некорневой обработке посевов в фазу кущения культуры не только на урожайность, но и качество зерна, а также роли комплексных удобрений на качество получаемой продукции крайне мало.

Целью наших исследований являлось определение агроэкологических аспектов внекорневых подкормок комплексными макро – и микроудобрениями: Поли - фидами, Аквадоном - Микро и Акварином на посевах яровой пшеницы сорта Дарья.

Поли-фиды – комплексные удобрения с микроэлементами, предназначенные для листовых подкормок. В зависимости от культуры они имеют свое предназначение, например Поли-фид 19-19-19-1 (универсальный), рекомендуется применять в начальный период интенсивного роста и развития растений.

«Аквадон - Микро» - представляет собой принципиально новое поколение удобрений – это полимерно – хелатные комплексы с широким диапазо-

ном состава по микроэлементам. Удобрение обеспечивает сбалансированное питание растений микроэлементами.

Удобрение Акварин – это водорастворимое комплексное удобрение для питания полевых, садовых, декоративных, овощных культур в защищенном и открытом грунте с применением любых систем полива, а также для внекорневых подкормок.

Полевой опыт по изучению агроэкологических аспектов внекорневых подкормок новыми формами удобрений был заложен на посевах яровой пшеницы сорта Дарья в севообороте СХП «Ливенское-1» весной 2016 г.

Предшественник – горох. Почва опытного участка: чернозем выщелоченный, со средним содержанием гумуса (5,3%), фосфора (8,8 мг/100г почвы) и калия (10,5 мг/100 г. почвы), pH – 5,5.

Перед посевом яровой пшеницы сорта Дарья внесли нитроаммофоску (13:19:19) 3,2 ц/га ($N_{40}P_{60}K_{60}$). Посев производили минисеялкой СН-16П. Норма высева семян яровой пшеницы 6 млн. штук/га. Площадь опытной делянки 10 м² (6,3 x 1,5 м). Расположение делянок в опыте рандомизированное.

Опыт был заложен в четырехкратной повторности по схеме:

1. Фон NPK (40:60:60)
2. Фон +аммиачная селитра (N_{50} - поверхностная подкормка аммиачной селитрой в фазу кущения)
3. Фон +Поли - фид 8 кг/га (две внекорневые подкормки в период вегетации по 4 кг/га)
4. Фон +Акварин 6 кг/га (две внекорневые подкормки в период вегетации по 3 кг/га)
5. Фон +Аквадон – микро 5 л/га (две внекорневые подкормки в период вегетации по 2,5 кг/га)

Первую внекорневую подкормку препаратами провели в фазу кущения 28 мая совместно с гербицидами Фенизан и Овсюген (200 г/га). Вторая внекорневая подкормка на вариантах 3, 4, 5 (по схеме) была проведена в фазу колошения – 18 июня. Исследования проводили по общепринятым методикам.

Урожайность яровой пшеницы в опыте в условиях 2016 года на фоне $N_{40}P_{60}K_{60}$ (контроль) составила 25,7 ц/га. Незначительная прибавка (2,2 ц/га) получена при использовании «Аквадона - Микро», что можно объяснить не плохой обеспеченностью черноземных почв микроэлементами. Поли - фид и Акварин дали практически одинаковые прибавки в урожайности (соответственно 2,7 и 2,9 ц/га) (табл. 1).

Таблица 1 - Влияние удобрений на урожайность яровой пшеницы, ц/га

Варианты опыта	Урожайность, ц/га	Прибавка к фону, ц/га
1. N ₄₀ P ₂₀ K ₆₀ (фон)	25,7	-
2. Фон + N ₃₀ (поверхн. подкормка аммиачной селитрой в фазу кущения)	28,9	3,2
3. Фон + Поли-фид 8 кг/га (две внек. подкормки в период вегетации по 4 кг/га)	28,4	2,7
4. Фон + Акварин 6 кг/га (две внек. подкормки в период вегетации по 3 кг/га)	28,6	2,9
5. Фон + «Аквадон-Микро» 5 л/га (две внек. подкормки в период вегетации по 2,5 кг/га)	27,9	2,2
НСР ₀₅	1,76	

Прибавка от поверхностной подкормки аммиачной селитрой в фазу кущения была несколько выше, чем от внекорневых подкормок комплексными макро- и микроудобрениями. Но, учитывая, что стоимость гектарной нормы (1,5 ц) аммиачной селитры для поверхностной подкормки в 1,5 – 2 раза выше, чем соответствующей нормы изучаемых в опыте удобрений, можно рекомендовать использовать их в производстве.

В растениеводстве одним из основных производимых продуктов является зерно. От того, какая у него будет себестоимость, зависит конечный результат всей деятельности хозяйства, так как рентабельность зависит, прежде всего, от себестоимости продукции и цен, по которым она реализуется. Чем больше разница между ценой и себестоимостью единицы продукции, тем выше прибыль и уровень рентабельности.

Чтобы определить себестоимость продукции, к прямым затратам добавляют общепроизводственные

и затраты по организации и управлению производством в размере, соответствующем доле прямых затрат по культуре в общей их сумме. За исключением затрат на семена, а также затраты, связанные со страхованием посевов от пожаров, засухи и других чрезвычайных ситуаций. К дополнительным затратам можно отнести затраты на дополнительную уборку полученного урожая и его транспортировку.

Основное направление повышения экономической эффективности производства продукции растениеводства – рост урожайности этих культур при одновременном сокращении расходов на производство единицы продукции.

Расчет экономической эффективности показал, что в связи с высокой стоимостью аммиачной селитры были большие производственные затраты, что привело к увеличению себестоимости зерна, а рентабельность, наоборот, уменьшилась (табл. 2).

Таблица 2 - Экономическая оценка применения удобрений на посевах яровой пшеницы

Показатели	Варианты		
	N ₄₀ P ₂₀ K ₆₀ (фон)	Фон+аммиачная селитра	Фон+ Акварин
Площадь, га	100	100	100
Урожайность, ц/га	25,7	28,9	28,6
Прибавка урожайности, ц/га	-	3,2	2,9
Валовой сбор, ц	2570	2890	2860
Производственные затраты, руб.	986208,3	1147079,3	1060219,0
Дополнительные производственные затраты, руб.	-	160871	74010,7
Себестоимость 1ц продукции, руб.	383,7	396,9	370,7
Чистый доход, руб.	427291,7	442420,7	512781,0
Рентабельность, %	43,3	38,6	48,4

Анализ полученных данных, приведенных в таблице 2, свидетельствует о том, что возделывание яровой пшеницы с применением Акварина по сравнению с фоном и аммиачной селитрой повысит доходность предприятия и рентабельность, с одновременным снижением себестоимости на производство данной продукции.

Таким образом, внекорневые подкормки комплексными макро- и микроудобрениями явились эффективным приемом повышения урожайности яровой пшеницы в условиях Орловской области. На вариантах с применением: Поли – фидов в фазу

кущения и в начале колошения урожайность увеличилась на 2,7 ц/га по сравнению с фоном N₄₀P₂₀K₆₀, Акварина – на 2,9 ц/га, а Аквадона – Микро – на 2,2 ц/га. Себестоимость зерна при проведении внекорневой подкормки Акварином составила 370,7 руб. за 1 ц, что на 13 руб./ц и 26 руб./ц ниже, чем на контроле (фон - N₄₀P₂₀K₆₀) и на варианте 2 (фон + N₃₀ (подкормка аммиачной селитрой)). Внекорневая подкормка Акварином повышала также чистый доход и рентабельность производства яровой пшеницы.

Библиографический список

- Олешко В.П., Яковлев В.В., Гаркуша А.А. Влияние средств химизации на продуктивность и энергетическую эффективность зернопарового севооборота [Текст] // Аграрная наука – сельскому хозяйству: Сб. статей. В 3 кн. /III Междунар. науч. практ. конф. – Барнаул: Изд-во АГАУ, 2008. Кн. 1, С. 407-410.
- Ярошенко Т. М., Журавлёв Д. Ю., Климова Н. Ф. Результаты применения микроэлементных препаратов на яровой пшенице // Т. М. Ярошенко, Д. Ю. Журавлёв, Климова Н. Ф. [Текст] // Современные тенденции развития науки и технологий. Изд-во: Индивидуальный предприниматели Ткачёва Екатерина Петровна (Белгород). № 3-2. 2015. С. 74-77.
- Добахова Е.В. Влияние сложных удобрений и тукосмесей на продуктивность яровой пшеницы [Текст] / Е.В. Добахова, В.И. Титова, А.А. Тихонов // Агрохимический вестник, 2011. № 2. С. 29-31.

4. Горюшкина Е. А., Игнатова Г. А. Экологическая роль применения макро- и микроудобрений в повышении продуктивности яровой пшеницы/ Е. А. Горюшкина, Г. А. Игнатова [Текст]// Экология Центрально-Черноземной области Российской Федерации. 2012. № 2(29). С. 112-113.

References

1. Oleshko V.P., YAKovlev V.V., Garkusha A.A. Vliyaniya sredstv himizatsii na produktivnost' i ehnergeticheskuyu ehffektivnost' zernopashovogo sevooborota [Tekst]// Agrarnaya nauka – sel'skomu hozyajstvu: Sb. statej. V 3 kn. /III Mezhdunar. nauch. prakt. konf. – Barnaul: Izd-vo AGAU, 2008. Kn. 1, S. 407-410.
2. YARoshenko T. M., ZHUravlyov D. YU., Klimova N. F. Rezul'taty primeneniya mikroehle-mentnyh preparatov na yarovoj pshenice./ T. M. YARoshenko, D. YU. ZHUravlyov, Klimova N. F. [Tekst]//Sovremennye tendencii razvitiya nauki i tekhnologij. Izd-vo: Individual'nyj predprinimatel', Tkachyova Ekaterina Petrovna (Belgorod). № 3-2. 2015. S. 74-77.
3. Dobahova E.V. Vliyaniye slozhnyh udobrenij i tukosmesej na produktivnost' yarovoj pshenicy [Tekst] / E.V. Dobahova, V.I. Titova, A.A. Tihonov // Agrohimicheskij vestnik, 2011. № 2. S. 29-31.
4. Goryushkina E. A., Ignatova G. A. Ehkologicheskaya rol' primeneniya makro- i mikro-udobrenij v povyshenii produktivnosti yarovoj pshenicy/ E. A. Goryushkina, G. A. Ignatova [Tekst]// Ehkologiya Central'no-Chernozemnoj oblasti Rossijskoj Federacii. 2012. № 2(29). S. 112-113.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМАТИКИ ВОСПРИИМЧИВОСТИ И АДАПТАЦИИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Калиева О.М., к.э.н., доцент, Оренбургский государственный университет
Тарануха И.А., Оренбургский государственный университет
Шептухин М.В., Оренбургский государственный университет

Аннотация: В статье рассмотрено применение маркетинга взаимодействия как инструмента выработки скоординированных стратегий бизнес-партнеров, действующих в единой маркетинговой системе. Обоснованы актуальность и необходимость обеспечения процесса восприимчивости и адаптации маркетинга взаимодействия в современных условиях российской экономики, описаны различные аспекты этого процесса и обозначены ключевые направления влияния. Также представлена наглядная модель, характеризующая взаимосвязь восприимчивости и адаптации маркетинга взаимодействия и отражающая процесс принятия соответствующих маркетинговых решений на российских предприятиях.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинг взаимодействия, восприимчивость, адаптация, партнерские отношения, маркетинговая стратегия, принятие маркетинговых решений.

Abstract: The article deals with the application of marketing interaction as a tool for developing coordinated strategies of business partners operating in a single marketing system. The urgency and necessity of ensuring the process of receptivity and adaptation of marketing interaction in the modern conditions of the Russian economy are justified, various aspects of this process are described and key directions of influence are indicated. Also presented is a visual model that characterizes the relationship between susceptibility and adaptation of marketing interactions and reflects the process of making appropriate marketing decisions at Russian enterprises.

Keywords: marketing, marketing interactions, receptivity, adaptation, partnerships, marketing strategy, adoption of marketing decisions.

Существующая система экономических отношений в России постоянно подвергается тем или иным изменениям, которые затрагивают ее различные сферы, что в первую очередь отражается на деятельности предприятий, являющихся непосредственными участниками этих отношений. Особенно сильно происходящие изменения влияют на деятельность предприятий в области маркетинга, поскольку его практическое применение напрямую зависит от факторов и условий, сложившихся в конкретный момент времени. Современная рыночная экономика характеризуется развитием партнерских отношений в бизнесе, которые можно определить как вид экономических отношений, основанных на своевременных действиях и усилиях сторон, объединенных общим интересом, направленных на достижение общих целей и строящихся на принципах доверия, взаимной выгоды и долгосрочных перспектив. Развитие партнерских отношений обусловило появление и быстрое распространение маркетинга взаимодействия, основная идея которого состоит в формировании долгосрочных взаимоотношений с потребителями и другими субъектами маркетинговой среды предприятия.

Сегодня становится очевидным, что маркетинг взаимодействия является основой, без которой невозможно создавать потребительские ценности, эффективную систему продаж, продвижение, доставку товаров и обслуживание потребителей. Тенденции развития рыночных отношений и усиление конкуренции приводит к необходимости так или иначе объединять усилия партнеров, находящихся в маркетинговой системе, для формирования уникальной потребительской ценности, позволяющей получать устойчивые конкурентные преимущества. Формирование стратегии маркетинга взаимодействия и решение задач повышения эффективности этого взаимодействия требует тщательного анализа современных тенденций, обоснования методических трактовок и подходов к оценке, дальнейшей научной проработки теоретических аспектов, проблем и модернизации в перспективе, обоснования рекомендаций по реализации новых моделей взаимодействия как основы повышения конкурентоспособности, устойчивого и динамичного развития предприятий на современном рынке.

Применение маркетинга взаимодействия способствует выработке скоординированных стратегий бизнес-партнеров, созданию единой философии, ценностей и норм, определению подходов к сотрудничеству для каждого участника маркетинговой системы с точки зрения вклада в формирование ценности для потребителей. Маркетинг взаимодействия как инструмент координации становится одной из важнейших форм управления, позволяющих оптимизировать процессы регулирования рыночной деятельности. Однако для обеспечения возможности реализации маркетингом взаимодействия координирующей составляющей в системе управления действиями рыночных субъектов требуется инициация и проведение соответствующих изменений, которые позволят осуществить успешное выполнение данной функции, то есть необходима организация процесса восприимчивости и адаптации маркетинга взаимодействия. [10]

Восприимчивость и адаптация маркетинга взаимодействия – это две взаимосвязанные категории, от характера реализуемости которых в значительной степени зависит не только успех маркетинговой деятельности предприятия, но и актуальность и адекватность предпринимаемых маркетинговых действий относительно реалий и тенденций современной рыночной действительности. Для целостного описания составляющих проблемы восприимчивости и адаптации маркетинга взаимодействия, необходимо рассмотреть каждое из этих понятий, а также определить имеющуюся между ними взаимосвязь.

Для более точного определения сущности понятия «восприимчивость» логично начать с термина «восприятие», который имеет несколько значений:

1) в психологии – способность отражать предметы и явления, целостные ситуации объективного мира в совокупности их свойств и частей, испытывая их непосредственное воздействие на органы чувств;

2) в маркетинге – процесс, с помощью которого индивид может отбирать, организовывать и интерпретировать поступающую информацию с целью создания значимой картины окружающего мира, а также мыслительный процесс, через основные этапы которого проходит индивид от момента, когда он впервые узнает о новинке, до момента ее окончательного принятия. [3]

Наиболее известное определение понятия «восприимчивость к новому» принадлежит Ф. Котлеру, который предложил рассматривать восприимчивость в рамках покупательского поведения потребителей и принимал ее как показатель сравнительного опережения индивидом остальных членов своей общественной системы в процессе восприятия новых идей. Данная трактовка понятия восприимчивости отражает важнейший аспект маркетинговой деятельности: в условиях рынка маркетологи вынуждены разбираться в том, что происходит в сознании потребителей предлагаемой продукции и услуг, как происходят процессы поиска и оценки и как принимаются потребительские решения. [5]

Под адаптацией понимают процесс приспособления экономической системы и ее отдельных субъектов к изменяющимся условиям внешней среды, производства, жизни. При этом от уровня адаптации напрямую зависит надежность системы, а также возможности ее выживаемости и эффективности. Адаптация в маркетинге является процессом, основная цель которого – согласовывать интересы, задачи и притязания предприятия и окружающей его социально-экономической среды. Кроме того, адаптация в маркетинге представляет собой одно из основных условий, которое обеспечивает возможности предприятия по его устойчивому развитию и существованию. В процессе адаптации предприятие сталкивается со следующими проблемами: нестабильная политическая ситуация, несовершенная законодательная база, недостаточно высокий платежеспособный спрос, тяжелое финансовое положение. Названные проблемы имеют место быть во всех отраслях экономики, в том числе актуальны они и для предприятий, которые занимаются торговой деятельностью, хотя и рассматриваются иногда как относительно более благополучные в сравнении с остальными. [9]

Для обеспечения процесса восприимчивости и адаптации в сферу внимания маркетинга взаимодействия должны попасть каждый фактор производства товара или оказания услуги, каждый используемый производственный ресурс, каждая стадия производства и поставки товара или оказания услуги, каждый этап взаимодействия с потребителем. Маркетинговые исследования предоставляют пред-

приятную всю необходимую информацию и позволяют понять особенности рынка, потребителей, партнеров и конкурентов, учесть все важные факторы и взаимосвязи для организации своей маркетинговой деятельности, для обеспечения процесса восприимчивости и адаптации маркетинга взаимодействия и как следствие, для принятия обоснованных стратегических маркетинговых решений, направленных на повышение конкурентоспособности, прибыльности и эффективности функционирования предприятия. [6]

Маркетинговая политика предприятия должна представлять собой отражение потребностей российской экономики. В этой ситуации маркетологам необходимо мыслить не только категорией продаж, но и категорией покупок. Другими словами, необходимо воспринимать не только то, что позволит предприятию извлечь прямую выгоду из способности его товаров или услуг удовлетворять потребности потребителей, но и воспринимать проблемы потребителей как ключевую маркетинговую составляющую при формировании стратегии предприятия. В данном процессе, кроме развитой способности для восприимчивости к переменам, также важна быстрая и адекватная адаптация предприятия к этим переменам. Предприятия, активно занимающиеся адаптацией, на практике проходят обучение, накапливают практический опыт и используют эти навыки как огромное преимущество в конкурентной борьбе. [2]

Рассмотрение проблемы восприимчивости и адаптации маркетинга взаимодействия в таком ключе позволяет выстроить важнейшую схему этого процесса: восприимчивость соответствует предпринимательской стадии поведения потребителя в ходе принятия им решения о покупке, а адаптация является следующим этапом, на котором принимаются и реализуются конкретные маркетинговые решения, подлежащие последующей оценке с учетом реакции клиентов и других субъектов маркетинговой среды. На рисунке 1 представлена наглядная модель, которая характеризует взаимосвязь восприимчивости и адаптации маркетинга взаимодействия, а также отражает процесс принятия соответствующих маркетинговых решений. [7]

Циклическая обратная связь

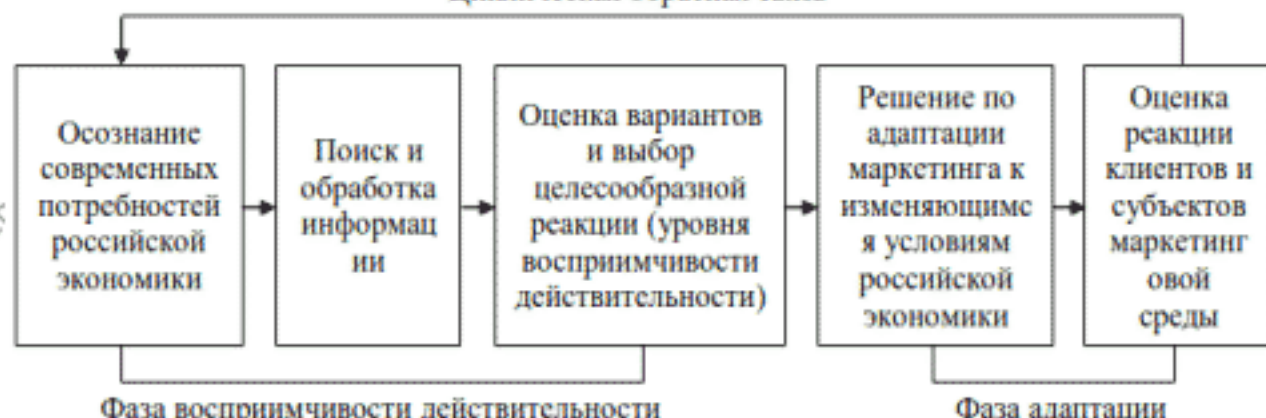


Рисунок 1. Модель принятия решения по адаптации маркетинга взаимодействия к изменяющимся условиям российской экономики

Первая фаза представленной процессуальной модели подразумевает особые требования к восприимчивости действительности, которые предполагают развитие гибкости маркетинга взаимодействия в соответствии с реалистичным восприятием воздействий окружающей среды и их соизмеримостью относительно внутренних возможностей (ресурсов) предприятия. Действительность побуждает к актив-

ному поиску адаптации маркетинга взаимодействия, которая в модели является второй фазой и позволяет обеспечить не просто выживание предприятия, но и его дальнейшее устойчивое развитие в условиях рыночных отношений. На модели такая перспектива отражается в виде циклической обратной связи, посредством которой следующим шагом после оценки реакции потребителей и субъектов марке-

тинговой среды, происходит осознание новых потребностей. [1]

Также необходимо отметить, что процесс адаптации в маркетинге может осуществляться в двух взаимосвязанных направлениях.

1) адаптивное направление – связано с ориентацией деятельности предприятия на запросы и интересы потребительской среды; с формированием приемов и методов работы, проектированием организационной структуры и созданием механизма управления деятельностью предприятия, направленной на максимальное удовлетворение интересов потребительской среды; с определением эффекта удовлетворения потребительских интересов на каждом из этапов деятельности предприятия – от зарождения идеи создания товара (услуги) до ее реализации в производстве, продвижения до конечного потребителя, сервисного обслуживания и т.д.; с адаптацией товаров (услуг), производимых предприятием к привычкам и вкусам потребительской среды (учет традиций), выделение из массива товаров-конкурентов и т.д.);

2) адаптирующее направление – связано с изменением традиционных и формированием новых потребностей, запросов и вкусов потребительской среды в интересах предприятия; а также с созданием положительного престижного образа продукции предприятия. [7]

Основным условием адаптации в маркетинге является постоянное согласование адаптивной и адаптирующей деятельности предприятия в зависимости от конкретной ситуации на потребительском рынке. Данная проблема принимает острое значение для многих предприятий: ситуация на рынке меняется настолько стремительно, что рынок находится в состоянии постоянной неопределенности, из-за чего предприятиям необходимо непрерывно находиться в процессе восприимчивости, адаптации и обновления. Кроме того, следует принимать во внимание такой факт: чтобы быть эффективным, маркетинг, сохраняя общие принципы, должен быть локальным. Даже в пределах одной страны следует использовать различные маркетинговые подходы в производстве потребительских товаров, в производстве товаров промышленного назначения, а также в сфере услуг. При этом различные предприятия даже в рамках одной и той же отрасли будут по-разному применять маркетинг при организации своей деятельности, что также является следствием осуществления в маркетинге процесса восприимчивости и адаптации. [4]

С учетом вышеизложенного можно считать, что восприимчивость к новому (или к перемене) – это многостадийный мыслительный процесс с циклической обратной связью, который включает все стадии восприятия плюс стадии оценки и выбора целесообразной реакции на него. Этот процесс, если удастся решить обозначенные проблемы, не только может детерминировать развитие восприимчивости и адаптации маркетинга взаимодействия к современным потребностям российской экономики, но и предопределять будущее маркетингового мышления и философию новых ценностей. Следовательно, маркетинг взаимодействия представляет собой философию и инструментальный рыночных бизнес-субъектов, используемый для развития взаимных доверительных отношений, удовлетворения потре-

бителей путем предложения им уникальной ценности и получения, тем самым, собственной выгоды. Именно поэтому маркетинг взаимодействия как наиболее ярко подчеркивающий динамизм, взаимное влияние и взаимозаинтересованность в получении общего результата бизнес-партнеров и является базовым инструментарием стратегического взаимодействия. [1]

Кроме того, стратегия взаимодействия рассматривается как результат системных исследований, обобщения практики бизнес-взаимодействий, в которых акценты в коммуникационной активности переносятся на индивидуализацию взаимодействия с другими участниками маркетинговой среды, что возможно только на основе развития долгосрочных взаимоотношений. Прогресс концепции маркетинга взаимодействия в значительной степени сопряжен с успехами в разработке алгоритма и технологий дальнейшего развития отношений, ориентированных на взаимодействия в экономическом пространстве, формирование коммуникативного капитала, совершенствования компетенций с целью повышения эффективности взаимодействий всех заинтересованных бизнес-структур, привлечению их к проектированию, созданию и продвижению новых ценностей в системе маркетинга взаимодействия. [8]

В последнее время произошли значительные изменения в практике функционирования российских предпринимательских структур, что стало предпосылкой становления и стремительного развития концепции маркетинга взаимодействия. В современной рыночной экономике маркетинг взаимодействия является неотъемлемой составляющей практической деятельности российских предприятий, именно поэтому обеспечение процесса его восприимчивости и адаптации становится сегодня все более актуальным для российских предприятий, функционирующих в условиях рынка. Сегодня предприятия для создания и наращивания конкурентных преимуществ применяют стратегии, которые соответствуют динамично развивающейся теории взаимодействия, партнерства, обеспечения доверительных отношений бизнес-структур. Формирование российскими предприятиями эффективного взаимодействия, представляющего собой важный инструмент координации субъектов рынка, приводит к развитию маркетинговых взаимоотношений, способствует росту привлекательности их продукции на российских и международных рынках. Другими словами, маркетинг взаимодействия способствует интеграции действий рыночных субъектов в одно целое, определяя необходимость координации действий отдельных субъектов, структурных элементов предприятий и рыночной среды в целом. В настоящее время в условиях конкуренции российским предприятиям важно хорошо ориентироваться в сложившейся рыночной ситуации, знать свои сильные и слабые стороны и уметь разработать свою маркетинговую стратегию в соответствии с основополагающими принципами концепции маркетинга взаимодействия. Только это даст возможность предприятию и его продукции быть конкурентоспособными на рынке соответствующих товаров и услуг, получать достаточную прибыль и благополучно функционировать в течение длительного периода времени.

Библиографический список

1. Багиев, Г.Л. Маркетинг взаимодействия. Новые направления исследований и инструментарий: монография / Г.Л. Багиев, Л.И. Бушуева, О.А. Третьяк [и др.]. – Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина, 2014. – 249 с.
2. Вавилина, Т.А. Маркетинг партнерских отношений как новая парадигма российского бизнеса / Т.А. Вавилина, И.В. Котляревская // Современные направления развития маркетинга и менеджмента. – Ульяновск, 2015. – С. 35-39.

3. Валько, Д.В. Системный подход к маркетингу взаимоотношений / Д.В. Валько // Управление в современных системах. – 2013. – № 1. – С. 9-19.
4. Ефанова, Э.А. Маркетинг отношений как современная парадигма теории предпринимательства / Э.А. Ефанова // Национальная ассоциация ученых. – 2015. – № 9-2 (14). – С. 44-48.
5. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – 14-е изд. – Санкт-Петербург: Питер, 2015. – 800 с.
6. Ларкина, Н.Г. Современные подходы к теории маркетинга взаимодействия [Электронный ресурс]. / Н.Г. Ларкина // Вопросы управления. 2012. – № 2 (19). – Режим доступа: <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2012/02/31/>. – 21.04.2017.
7. Наумов, В.Н. Стратегическое взаимодействие рыночных субъектов в маркетинговых системах [Электронный ресурс]: монография / В.Н. Наумов, В.Г. Шубаева. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 270 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?item=bookInfo&book=456635>. – 23.04.2017.
8. Портных, В.В. Развитие методологии стратегического маркетингового управления бизнес-организацией / В.В. Портных // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2014. – № 4. – С. 250-255.
9. Семеркова, Л.Н. Маркетинг взаимодействия как отражение диалектики объективного и субъективного факторов / Л.Н. Семеркова, Г.Н. Быкова // Маркетинг. – 2011. – № 2. – С. 29-36.
10. Шет, Дж.Н. Концептуальные основы маркетинга взаимоотношений: обзор и синтез / Дж.Н. Шет, А. Парватияр, М. Синха; пер. с англ. М.А. Морозова; науч. ред. пер. О.А. Третьяк // Российский журнал менеджмента. – 2013. – Т. 11. – № 1. – С. 63-94.

References

1. Baglev, G.L. Marketing vzaimodejstviya. Noveye napravleniya issledovaniy I instrumentarij: monografiya / G.L. Baglev, L.I. Bushueva, O.A. Tret'yak [i dr.]. – Syktyvskarskij gosudarstvennyj universitet im. Pitirima Sorokina, 2014. – 249 s.
2. Vavilina, T.A. Marketing partnerskih otnoshenij kak novaya paradigma rossijskogo biznesa / T.A. Vavilina, I.V. Kotlyarevskaya // Sovremennye napravleniya razvitiya marketinga I menedzhmenta. – Ul'yandvsk, 2015. – S. 35-39.
3. Val'ko, D.V. Sistemnyj podhod k marketingu vzaimootnoshenij / D.V. Val'ko // Upravlenie v sovremennyh sistemah. – 2013. – № 1. – S. 9-19.
4. Efanova, E.H.A. Marketing otnoshenij kak sovremennaya paradigma teorii predprinimatel'stva / E.H.A. Efanova // Nacional'naya associaciya uchenyh. – 2015. – № 9-2 (14). – S. 44-48.
5. Kotler, F. Marketing menedzhment / F. Kotler, K.L. Keller. – 14-e izd. – Sankt-Peterburg: Piter, 2015. – 800 s.
6. Larkina, N.G. Sovremennye podhody k teorii marketinga vzaimodejstviya [Elektronnyj resurs]. / N.G. Larkina // Voprosy upravleniya. 2012. – № 2 (19). – Rezhim dostupa: <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2012/02/31/>. – 21.04.2017.
7. Naumov, V.N. Strategicheskoe vzaimodejstvie rynochnyh sub'ektov v marketingovyh sistemah [Elektronnyj resurs]: monografiya / V.N. Naumov, V.G. Shubaeva. – Moskva: NIC INFRA-M, 2015. – 270 s. – Rezhim dostupa: <http://znanium.com/catalog.php?item=bookInfo&book=456635>. – 23.04.2017.
8. Portnyh, V.V. Razvitie metodologii strategicheskogo marketingovogo upravleniya biznes-organizacii / V.V. Portnyh // Marketing I marketingovye issledovaniya. – 2014. – № 4. – S. 250-255.
9. Semerkova, L.N. Marketing vzaimodejstviya kak otrazhenie dialektiki ob'ektivnogo I sub'ektivnogo faktorov / L.N. Semerkova, G.N. Bykova // Marketing. – 2011. – № 2. – S. 29-36.
10. SHet, Dzh.N. Konceptual'nye osnovy marketinga vzaimootnoshenij: obzor I sintez / Dzh.N. SHet, A. Parvatiyar, M. Sinha; per. s angl. M.A. Morozova; nauch. red. per. O.A. Tret'yak // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. – 2013. – T. 11. – № 1. – S. 63-94.

ПРОШЛОЕ И БУДУЩЕЕ РОССИИ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ СЫРЬЯ: НОВАЯ «СВЕРХ-РЕАЛЬНОСТЬ»

Каменик Л.Л., д.э.н., профессор, старший научный сотрудник, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Аннотация: Рассматривается сложившаяся и инновационная модель ресурсной базы воспроизводства экономики. Обоснована теория неизбежного глобального перехода экономики от природно-сырьевой базы к промышленно воспроизводимым ресурсам, как основы воспроизводства экономики в XXI веке. Дан новый теоретический взгляд на проблему формирования стоимостной оценки исходного первичного сырья и рециклинга ресурсов. Обозначены стратегические направления достижения цели обновления экономической политики России по ресурсному фактору, новая «сверхреальность».

Ключевые слова: переход, сырьевая база, рециклинг, воспроизводство экономики, стоимость, потребительная стоимость, закупки, риск-ориентированная модель, стратегия, новая «сверхреальность».

Abstract: The article examines established innovative model of reproduction of the economic resource base. Grounds for the theory of an inevitable global shift of the economy from natural resource base to industrial reproducible resources, as the basis for the economic reproduction in the XXI century are provided. New theoretical approach to the issue of raw materials valuation and resources recycling is presented. Strategic direction for achieving the goal of renewal of Russia's economic policy on resource factor is defined, new "sverhrealnost".

Keywords: transition, raw materials, recycling, reproduction of the economy, valuation, use value, procurement, risk-based model, strategy, new "sverhrealnost".

Будущее промышленно развитых стран будет зависеть от того, как быстро, скоро, экономически эффективно и экологически корректно они смогут возвращать отходы производства и потребления обратно в хозяйственный оборот. Выиграет та страна, которая раньше других пройдет этот путь. Экономика будущего – это экономика замкнутого ресурсного цикла. Она ставит своей задачей не привлекать новых природных ресурсов. Это будущее неизбежно и сейчас уже закладываются его основы. В связи с этим изменится и глобальный рынок сырья.

Глобальный рынок сырья особенный – прежде всего по структуре потенциала стран, возможности спроса и предложения, он имеет природно-территориальную основу, само сырье, как базовый элемент рынка – природный ресурс, находится сейчас вне рыночных отношений, оно дано природой. В ближайшее время произойдут существенные изменения на глобальном рынке сырья, которые принципиально его изменят.

Сегодня в мире складывается очень интересная ситуация, в которой грядущие перемены на глобальном рынке сырья могут породить неоднозначный баланс между имеющимся потенциалом стран: «постиндустриальным», «индустриальным» и «сырьевым» мирами. В 80-х годах индустриальные страны «поставили на место» сырьевые экономики, а на рубеже 90-х и 2000-х постиндустриальные казались тотально доминирующими над индустриальными. Сейчас же их позиции выглядят сопоставимыми. Каждый из блоков – Запад во главе с США и ЕС, «новые индустриальные страны» во главе с Китаем; «сырьевики» с лидерами в лице Саудовской Аравии, России и Катара – может сказать свое слово в мировой экономике. Ближайшие 10 лет покажут непрочность этого баланса – кто окажется на вершине этого «треугольника», мы скоро увидим [1]. В условиях идущих перемен встает вопрос: каково же будущее России, как признанного в мире «сырьевого гиганта»? Сегодня сырьевой гигант на перепутье...

В результате процесса экономического взаимодействия стран в мире давно сложился глобальный рынок сырья: одни страны его продают, другие – покупают. Россия относится к лидерам в разряде «сырьевиков», что сформировало сырьевую экономику страны и стало одним из основных факторов её экономического роста. Сохранение статуса сырьевой страны и такого положения дел – сырьевой

зависимости, не только ущербно для страны, но в дальнейшем в принципе невозможно.

В современных условиях геополитической нестабильности Россия, находясь в глобальной экономике, не может быть независимой от мировых процессов. Анализируя перспективы развития глобального рынка сырья следует обратить внимание на ряд важных обстоятельств.

Во-первых, мировой экономический кризис, который охватил в настоящее время все страны мира, принес необходимость пересмотра фундаментальных основ модели цивилизационного развития.

Действующая модель мировой экономики базируется на использовании природных ресурсов, характеризуется их исчерпаемостью многих видов уже в ближайшее время. Одновременно этот процесс сопровождается дальнейшим усилением конкуренции на глобальном рынке сырья. Дефицит сырья, угроза его полного исчерпания, и стремление общества к дальнейшему экономическому росту в условиях его реального замедления, вошли в жесткое противоречие. События в Ираке, Иране, Сирии, Ливии, Украины и других странах, звеня одной цели: силовой захват ресурсов. Противоречие сложившейся ситуации уже сейчас привело мир к экономическим и политическим кризисам и потрясениям, сформировало страх будущего.

Надо признать, идет глобальный кризис, в основе причиной которого является масштабный ресурсный кризис. Он охватил все страны мира, в том числе и Россию. Идет жесткая борьба за последние ресурсы планеты. Мир изменился. Он никогда больше не будет прежним.

Вопрос заключается в том, будет ли найдена новая цивилизационная модель развития общества, будет ли дан новый старт длительного периода экономического роста?

Понимая процесс как выдумала его природа вещей – в виде хода от простейшего к сложнейшему: все организмы, цивилизации и элементы их составляющие проходят одинаковые периоды первичной простоты, цветущей сложности и смесительного упрощения, что означает смерть, после которой следует новый цикл жизни, как писал К. Леонтьев [2]. Современная цивилизация находится в последнем периоде – смесительного упрощения, на краю гибели. За последние 100 лет, особенно последние 20 лет, израсходованы имеющую для общества практическую значимость, почти все природные ресурсы, данные Природой. Человек раб пред-

мета труда, он его добывает, он его обрабатывает, он его потребляет, так справедливо охарактеризовал роль сырья (предмет труда) ещё в свое время К. Маркс. Без сырья невозможна жизнь труда, невозможно экономическое развитие общества [3]. В настоящее время идет противостояние: у общества много амбиций но все меньше возможности у природы. Когда на всех ресурсов не хватает – начинаются войны. В связи с этим, в условиях ресурсного кризиса в вопросе ресурсообеспечения нужны новые основания для дальнейшего экономического развития, действующая природно-сырьевая модель себя исчерпала.

Новый старт длительного периода экономического роста может дать только переход от природно-сырьевой модели экономического развития общества к промышленно-воспроизводственному типу сырья. Это фундаментальная, трудноразрешимая задача. Но другого пути «нормализовать» ситуацию нет.

Есть аналог решения обществом крупномасштабной цивилизационной задачи: отошло же общество от естественного продовольственного обеспечения, предварительно «уничтожив» естественную продовольственную базу в виде диких животных. Давно уже создана промышленно-воспроизводимая продовольственная база. Наступил черед перехода к промышленно воспроизводимому типу сырья. Надо отметить, что эта задача значительно сложнее. По историческим данным переход от «естественной» к «промышленной» продовольственной базе был длительным и очень болезненным – население планеты от голода сократилось в десять раз. Достигнутый современный уровень технического прогресса позволяет осуществить предстоящий переход к промышленно-воспроизводственному типу сырья без таких жертв. Но для этого требуется уже сейчас реально приступить к проведению предстоящих работ. Промедление во времени перехода к промышленному типу сырья чревато опасностью сползания в катастрофу.

Во-вторых. Современные проблемы глобального рынка сырья требуют нового осмысления.

Глобальный рынок сырья состоит в основном из двух базовых элементов, крупных направлений: 1) энергоносители (углеводороды) – нефть, газ, уран, уголь, и 2) минеральные ресурсы – алмазы, благородные металлы, цветные металлы (прежде всего алюминий, медь, никель, молибден, вольфрам, редкие элементы). Они различны по своему вещественному присутствию в продукте. Энергоносители выступают как средство производства и как конечный продукт его деятельности – электроэнергия для населения. Минеральные ресурсы в более широкой трактовке, материальные ресурсы, составляют материальную основу всей без исключения конечной продукции. Следует отметить, что в реальные отношения вступают люди и вещи.

В настоящее время современной проблемой глобального рынка активно обсуждается только проблема энергоносителей (углеводородов). В связи с этим правомерно будет отметить, что запасов углеводородов в мире есть еще на 40-50 лет (по углю более 100 лет), есть и ищутся альтернативные источники электроэнергии, сегодня на мировом рынке его игроки даже «толкаются» за право продажи энергоресурсов. На международном уровне постоянно проводятся конференции в разных странах, где обсуждаются вопросы энергосбережения, принимаются программы по энергетической безопасности стран. И в России разрабатываются Концепции, Стратегии, Программы по энергетической безопасности. Эта работа необходима и это правильно. Что касается второй группы – минеральных ресурсов (в широкой трактовке всех остальных материальных ресурсов,

составляющих основу продукции), ресурсообеспеченность здесь лежит в диапазоне 10-20 лет по многим видам сырья. Альтернативы минеральным ресурсам практически нет.

В связи с этим, уместно вспомнить сказку Г.С.Андерсена «Новое платье короля», в которой буквально спрогнозирована реально возможная ситуация будущего: есть портные (рабочая сила), есть станки (основные фонды), но нет ниток (сырья) из которых можно соткать ткань, чтобы шить королю новое платье. Придворных охватила ужас расправы за неисполнение приказа короля и они имитировали «одевание» на него нового наряда «из воздуха», маханием перед ним пустыми руками. И только маленький мальчик честно вскричал: «А король то голый!». Мировая экономика находится уже сейчас на грани возможного такого ужаса.

Масштабно надвигающийся дефицит сырья способен внезапно, за 3-5 лет «обвалить» всю мировую экономику, введя ее в коллапс, из которого выхода уже не будет. Наступит Глобальная Экономическая Катастрофа.

Как известно, сейчас имеет место падение роста глобальной экономики. Следует констатировать: только из-за изменения цен на энергоносители такого бы не произошло. Это произошло потому, что уже имеет место всеобщий ресурсный кризис в его начальной, скрытой фазе.

При этом проблему ресурсообеспечения даже не обсуждают. Не обсуждают потому, что нечего сказать. У энергоносителей есть еще «задел» и альтернативы, у минерально-сырьевой базы – их нет.

Нельзя ждать когда произойдет точка невозврата. Проблемы будущего сырьевой базы должны сейчас занять соответствующее ей место, должны стать предметом честного обсуждения для поиска путей их решения. Поэтому в центр внимания должен быть поставлен вопрос смены оснований цивилизационного развития – перевод экономики с традиционной природной модели ресурсообеспечения на новую модель – промышленного воспроизводства сырья.

В-третьих. Минеральной основой промышленно-воспроизводимого сырья станут отходы производства и потребления. В настоящее время полезно используется всего 2% из общего объема добытых в мире ресурсов, 98% идет в отходы. Практически все ресурсы, изъятые из земли, находятся на поверхности земли.

В результате процесса производства и потребления продукции образуются в крупных объемах отходы, которые в основе своей представляют собой неиспользованное сырье. Но в современных условиях мышления и организации производства эти отходы-ресурсы выбрасываются, уничтожаются. Резервы сырьевой базы в виде неиспользуемых отходов производства и потребления огромны. Это сырье должно быть возвращено обратно в хозяйственный оборот. Следует отметить, что эти резервы сырья имеют специфическую особенность – они воспроизводимы, в отличие от природных: вся производимая продукция, имея кратковременный период использования, в основном от полугода до 5 лет уходит в отходы, которые должны снова превращаться в сырье, а сырье – снова в продукт. То есть, сырье здесь вступает в кругооборот своего движения: сырье¹-продукт¹-отходы¹-сырье²-продукт²-отходы²-сырье³..., таким образом, образуется замкнутый ресурсный цикл.[4, С. 36]

Здесь, по моему мнению, мы имеем дело с новой экономической категорией – «отходоресурсы». Отходоресурсы, как экономическая категория – это специфическая форма ресурсов и процесс их преобразования, в котором параллельно идет движение материально-вещественной сущности ресурсов, как

элементов природы, стоимости и потребительской стоимости. Отходы – это, по сути, ресурсы, имеющие незавершенную форму потребления, поэтому правильнее их называть – «отходоресурсы».

Именно замкнутый ресурсный цикл, кругооборот отходов и продукции, станет основой создания новой – промышленно-сырьевой базы и новой модели экономического развития, функционирующей на основе промышленно-воспроизводимого сырья.

В-четвертых. В будущем ведущим направлением формирования глобального рынка сырья станет промышленно-воспроизводимое сырье и новые технологии, обеспечивающие этот процесс.

Доля промышленно-воспроизводимого сырья на глобальном рынке сырья будет постоянно увеличиваться и со временем станет ведущим направлением.

Мировая экономика впервые столкнулась с проблемой нехватки ресурсов, дефицитом сырья в глобальном масштабе. Эта причина носит объективный характер в силу природной ограниченности ресурсов. Сегодня, когда заканчиваются природные ресурсы планеты, отходоресурсы – это наша новая и

единственная ресурсно-сырьевая база, которая в ближайшей перспективе станет основой экономического развития общества: общество будет вынуждено само готовить для себя ресурсы – это вызов времени, сверхглобальная задача. Результаты ее решения проявятся на глобальном рынке сырья.

На глобальный рынок сырья выйдут страны, способные промышленно воспроизводить сырье. Это в корне изменит расстановку сил между странами. Страны-сырьевики, те кто сможет стать таковыми, должны будут иметь высокий уровень технологического развития, наличие специальных новейших технологий, готовность и нацеленность на промышленное воспроизводство сырья. Сегодня ни одна страна мира к таким переменам не готова. Однако работа в этом направлении ведется уже во многих странах.

В связи с этим представляет определенный интерес и является показательным в этом вопросе включенность ряда стран в процесс обращения с твердыми бытовыми отходами (ТБО), представляющими специфическую давно развиваемую сферу деятельности (табл. 1).

Таблица 1 - Современные технологии обращения с ТБО в разных странах

Страна	Переработка	Сжигание	Компостирование	Захоронение
Германия	48%	34%	14%	4%
Швеция	36%	49%	14%	1%
Швейцария	34%	49%	17%	0%
Нидерланды	32%	39%	28%	1%
Франция	18%	24%	16%	42%
Болгария	0%	0%	0%	100%
Румыния	1%	1%	0%	98%
Россия	1%	5%	4%	90%
США	20%	16%	10%	54%
Япония	5%	70%	5%	20%

Как можно видеть из представленных данных, большинство стран активно работает в направлении переработки бытовых отходов и организации полезного их использования. У России самый низкий уровень переработки – 1%. Это объясняется тем, что у России есть большие возможности для полигонного захоронения, в связи с чем, она позже других стран стала заниматься этой проблемой. Но сейчас работы в этом направлении ведутся активно.

Есть информация, что США экспериментально на пилотном проекте отработывают схему организации переработки ТБО (твердых бытовых отходов) в целом на уровне отдельного взятого города (Лос-Анжелес) и вышли на результат 90%. Подчеркнем, это касается только ТБО, без учета промышленных отходов. Их переработка в принципе отлична от ТБО, имеет свою специфику, требует принципиально других технологий.

Следует отметить особенность новой модели формирования глобального рынка сырья. Она состоит в том, что на рынке будет представлено не только само промышленно произведенное сырье, но будет создаваться самостоятельный сегмент рынка технологий в сфере промышленного воспроизводства сырья, которые будут иметь все более возрастающий спрос.

Перспективы формирования и развития рынка технологий в сфере промышленного воспроизводства сырья безграничны: во-первых, должны быть в ближайшее время созданы новейшие технологии, которых нет в современной практике, во-вторых, эти технологии будут иметь потребность в постоянном дальнейшем совершенствовании, в-третьих – потребность в них будет всегда и, со временем, она будет только возрастать.

В-пятых. Предстоящие преобразования глобального рынка сырья затронут все развитые страны мира, в том числе и Россию. Россию даже более сильно, чем другие страны. Поэтому, для упреждения масштабного сырьевого кризиса в России и для обеспечения будущего стабильного экономического роста России необходимо провести отходоресурсную модернизацию экономики страны, учитывающую особенности ее развития.

Проведение такой крупномасштабной работы необходимо по следующим основаниям:

- В настоящее время Россия является одним из лидеров стран сырьевого блока, экономика страны сильно завязана на сырьевой фактор. В фазу сырьевого кризиса Россия вступила значительно позже других стран, ориентированно с 2005-2010 годов. С этого периода воздействие дефицита сырья на экономический рост России стало ощутимым. В дальнейшем эта тенденция будет только усиливаться.

- Имеющийся у России имидж «богатой» сырьем страны уже не соответствует реальному положению дел: при существующем уровне добычи к 2020 году мир будет обеспечен 19-ю видами ресурсов (из рассмотренных 22 основных), а Россия – 16; через 50 лет: мир – 11, Россия – 8. На 2100 год в мире останется 8 видов ресурсов, у России – 4. «Дефицитные» виды сырья «исчезнут» в ближайшие 2-10 лет. Таково реальное положение дел, такова цена «первого» места России в обеспеченности сырьем. Поэтому необходим отказ от политики и идеологии «богатой» сырьем страны.

- Имеет место «виртуальная реальность» рыночной экономики, так как «вход» процесса производства продукции – вовлечение сырья, и «выход» – сброс отходов производства и потребления, нахо-

дятся вне рыночных отношений и здесь нет реальной оплаты затрат. Это требует приведение экономического механизма данного сегмента в соответствие с основами рыночной экономики.

Стоит задача «устоять», удержать развитие России в статусе развитых стран и перевести её в ряд индустриальных. В основе её решения лежит реализация идеи промышленного воспроизводства сырья и необходимость перехода от экстенсивного к интенсивному типу ресурсообеспечения экономики.

Пути выхода России из сырьевого кризиса имеют три базовых направления:

I. – **новые технологии.** Требуется создание нетрадиционных, сверхновых инновационных технологий по широкому спектру направлений, нацеленных на промышленное воспроизводство сырья. Учитывая крупномасштабность предстоящих мероприятий, можно сказать, что потребуются проведение высокотехнологичной «второй индустриализации» страны. По масштабу и значимости этот проект аналогичен разработке и реализации плана ГОЭЛРО, плана электрификации страны.

Инновации должны иметь реальные задачи. Разработка инновационных технологий имеет большую востребованность и большую отдачу, если они целенаправленно ориентированы, т.е. «приложены» к решению конкретных задач. Здесь в сфере промышленного воспроизводства сырья имеется большое поле деятельности для создания сверхновых технологий.

II. – **новый экономический механизм.** Экономисты (ученые и практики) «проспали» базовый элемент экономического развития – необходимость воспроизводства предметов труда. В экономической теории это – «белое пятно». Как известно, процесс производства включает три элемента: средства труда, сам труд и предметы труда. Первые два элемента – воспроизводимы и процесс их воспроизводства обеспечен в современных условиях необходимым экономическим механизмом. Третий элемент – предметы труда для своего воспроизводства экономическим механизмом не обеспечен вообще. Предстоит серьезная работа по созданию нового экономического механизма, способного обеспечить промышленное воспроизводство сырья.[5] Необходим переход от линейной рыночной экономики к экономике замкнутого ресурсного цикла.

Экономика общества замкнутого ресурсного цикла – это реальная экономика будущего, именно она ляжет в основу экономики XXI века, она «потянет» за собой бурное развитие всех отраслей и сфер хозяйственной деятельности и жизнедеятельности общества в целом.[4, С. 39]

Во-первых, это скажется на создании большого количества (исчисляемых миллионами) рабочих мест. Во-вторых, надо иметь в виду, что вся выпускаемая продукция, получаемая в результате промышленного воспроизводства сырья – это уже высокотехнологичная продукция и в условиях реального наступления несырьевой экономики будет высококонкурентной.

III. – **новые производственные отношения,** – предусматривающие изменения структуры «всего

общественного производства. Общество будет решать не такую «узкую» задачу, как добычу ресурсов природы, а создавать новую модель отношений **внутри себя**, на основе которых только и будет промышленно воспроизводиться сырье.

Реализация этих трех базовых направлений по требует модернизации всей экономики.

В настоящее время в России поставлена задача и решаются вопросы импортозамещения по широкому кругу продукции.

Сегодня все страны мира, в той или иной степени приступили к разработке технологий по переработке отходов производства и потребления с целью получения сырья. Этот процесс ещё находится в начальной стадии своего развития, но скоро в развитии этого направления, в соответствии с усилением ресурсного кризиса, произойдет большой технологический рывок. На глобальном рынке сырья будет новая конкуренция – по технологиям промышленного воспроизводства сырья.

В связи с этим, следует отметить, например, что Россия занимает сейчас первое место среди импортеров немецкого оборудования систем очистки сточных вод, представляющих собой отдельный сектор рынка. Российский рынок открывает европейским производителям и поставщикам этого сектора рынка широкие возможности. По экспертным оценкам, 90% оборудования экологического назначения Россия закупает. Это следствие того, что западные страны раньше столкнулись с проблемами экологии, раньше приступили к их решению, раньше разработали технологии защиты. А теперь мы эти технологии у них покупаем и ищем импортозамещение.

Нельзя допустить аналогичной ситуации, когда России придется закупать сырье, технологии и оборудование для промышленного воспроизводства сырья, а потом искать возможности импортозамещения. Надо работать на опережение – своевременно создавать сверхновые, инновационные технологии промышленного воспроизводства сырья. Острота вопроса позволяет сказать: созданные сегодня технологии промышленного воспроизводства сырья, завтра будут равнозначны импортозамещению.

С большими трудностями, «самостоятельно» в России идет широкое движение «с низов» малого, среднего и крупного бизнеса в направлении создания нетрадиционных, оригинальных, инновационных технологий промышленного воспроизводства сырья и экологически чистых технологий. Здесь сейчас не хватает системности организации работы и государственной поддержки.

Учитывая имеющиеся разработки, понимание ситуации, в условиях принципиальных изменений глобального рынка сырья, у России есть шанс стать лидером в решении вопроса выхода из сырьевого кризиса, который станет в целом для цивилизации вектором развития XXI века.

Такова новая «сверхреальность».

Библиографический список

1. Иноземцев В. Постиндустриально/индустриальная дихотомия // Международный научно-общественный журнал. – 2014. – №1. – С. 145-146.
2. Леонтьев К.Н. Избранное. – М.: Работ, 1993. – 397 с.
3. Маркс. К. и Энгельс Ф. Из ранних произведений. – М.: Госполитиздат, 1956.
4. Каменик Л.Л. Экономика будущего и замкнутый ресурсный цикл // Экономист. – 2015. – №3.
5. Каменик Л.Л. Инновационная модель ресурсной базы воспроизводства экономики – стратегическое направление обновления экономической политики России. / Л.Л. Каменик. «Форсайт Россия»: новое производство для новой экономики // сборник материалов Санкт-Петербургского международного экономического конгресса (СПЭК-2016) / под общ. ред. С.Д. Бодрунова. – М.: ИНИР, Культурная революция, 2016. – 664 с. – С. 375.

References

1. Inozemcev V. Postindustrial'no/industrial'naya dihotomiya // Mezhdunarodnyj nauchno-obshchestvennyj zhurnal. – 2014. – №1. – S. 145-146.
2. Leont'ev K.N. Izbrannoe. – M.: Rarot: Mosk. Rabochij, 1993. – 397 s.
3. Marks. K. i EEngel's F. 12 rannih proizvedenij. – M.: Gospolitizdat, 1956.
4. Kamenik L.L. EHkonomika budushchego i zamknutyj resursnyj cikel // EHkonomist. – 2015. – №3.
5. Kamenik L.L. Innovacionnaya model' resursnoj bazy vosproizvodstva ehkonomiki – strategicheskoe napravlenie obnovleniya ehkonomicheskoy politik Rossii. / L.L. Kamenik. «Forsajt Rossiya»: novoe proizvodstvo dlya novoj ehkonomiki» / sbornik materialov Sankt-Peterburgskogo mezhdunarodnogo ehkonomicheskogo kongressa (SPEHK-2016) / pod obshch. red. S.D. Bodrunova. – M.: INIR, Kul'turnaya revolyuciya, 2016, 664 s. – S. 375.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО БИЗНЕСА

Квак А.А., аспирант, Орловский государственный университет экономики и торговли

Аннотация: Резкая перестройка экономики России и переход от планового к рыночному принципу ведения хозяйства изменили условия осуществления инновационной деятельности, поменялись принципы и источники финансирования высокотехнологичных отраслей. Автором в статье обозначена значимость оценки инновационной активности и инновационного потенциала предприятий высокотехнологичного бизнеса.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационный потенциал, высокотехнологичный бизнес.

Abstract: A sharp restructuring of the Russian economy and its transition from a planned to a market principle of farming changed the conditions of innovation activities has changed, the principles and sources of financing of high-tech industries. The author of the article outlines the importance of assessment of innovation activity and innovative capacity of enterprises of high-tech businesses.

Keywords: Innovation activity, Innovation potential, high-tech business.

Для государства поддержка предприятий высокотехнологичного бизнеса является приоритетным направлением при реализации политики стимулирования инновационной активности. Считаю, что для инновационного развития страны необходимо создать такую инфраструктуру, которая бы соответствовала всем необходимым требованиям и обладала следующими свойствами:

- территориальное и повсеместное распределение инноваций;
- конкурентоспособная среда для реализации во всех отраслях экономики инновационных проектов;
- доведение инновационных проектов до экономических результатов;
- финансовая обеспеченность (оборотный капитал);
- гибкость внутреннего и внешнего рынка;
- кадровый потенциал и возможность переквалификации специалистов;
- высокотехнологичная направленность бизнеса, способствующая ускорению создания, апробации и развития результатов инновационной деятельности.

Высотехнологичный бизнес основан на поиске новых технологий с последующим основанием и ведением бизнеса, также совершенствование технологий на существующем бизнесе.

Оценку инновационной активности можно провести по нескольким направлениям. При оценке обеспеченности интеллектуальной собственностью применяется коэффициент, который позволяет определить наличие интеллектуального продукта и прав на него, представленных патентами, лицензиями, свидетельствами на промышленные образцы, полезными моделями, программными средствами, товарными знаками и знаками обслуживания. Коэффициент вычисляется как отношение суммы нематериальных активов и НИОКР к сумме всех внеоборотных активов.

Об инновационном росте косвенно можно судить по объему затрат, связанных с модернизацией и реконструкцией внеоборотных средств в общем объеме инвестиционных затрат. Состояние основных фондов также влияет на инновационную активность компании. Так как изношенные основные средства свидетельствуют о технологической отсталости компании и ее стагнации. Наиболее обобщающими показателями являются стоимость созданных самой компанией нематериальных активов и стоимость НИОКР.

Для государства важно оценивать не только текущий уровень инновационной активности, но и перспективы развития компании в сфере производства высокотехнологичных продуктов, а значит необходимо оценивать инновационный потенциал предприятия или проекта.

Алгоритм оценки инновационного потенциала различается в зависимости от жизненного цикла предприятия и инновационного проекта [1]:

1. Инновационный проект в одном направлении с деятельностью предприятия-инноватора.
2. Новый инновационный проект реализует действующее инновационное предприятие.
3. Организация, находящаяся в фазе роста, иницирует проект, с целью реализации которого создается новое предприятие.

Для оценки инновационной активности и инновационного потенциала предприятий высокотехнологичного бизнеса необходимо рассмотреть новаторские меры, которые включают следующее:

- поиск эффективных стратегических направлений инновационной деятельности;
- изучение внешней инновационной среды;
- прогнозирование раннего использования инноваций;
- оценка инвестиционной привлекательности;
- отбор самых эффективных инновационных проектов;
- проектное управление реализацией инновационных проектов;
- мониторинг результативности инновационных проектов;
- принятие решений по своевременному выходу из неэффективных инновационных проектов.

Не все приведенные составляющие потенциала высокотехнологичного предприятия могут быть количественно измерены, но, не смотря на сложность, в таком случае, объективной оценки все составляющие необходимо рассматривать как совокупность взаимосвязанных факторов.

В рамках оценки инновационной активности и инновационного потенциала необходимо проводить комплексный анализ:

- применяемых (предполагаемых к применению) предприятием технологий и оборудования;
- используемых и/или находящихся в процессе разработки объектов интеллектуальной собственности;
- производственных, технологических, организационных, управленческих процессов, осуществляемых при разработке, проектировании и производстве продукции.

По результатам оценки инновационной активности и инновационного потенциала определены возможности внедрения новых технологий и инновационных продуктов, конкурентные позиции, а также механизмы управления развитием инновационной инфраструктуры [5].

Оценка стоимости инновационного бизнеса имеет ряд особенностей, связанных новаторским характером деятельности, не следует оценивать только стоимость компании через стоимость ее активов.

Для такого бизнеса гораздо важнее научный потенциал, хотя необходимо учитывать и финансовые показатели деятельности компании.

Важно подчеркнуть, что для успеха проведения политики по формированию и развитию высокотехнологического бизнеса региональным властям в рамках учета своих сильных и слабых сторон и их корректировки следует активно участвовать в создании условий для кооперации образования, науки и бизнеса (путем создания и развития инновационных и промышленных кластеров, объектов инновационной инфраструктуры), обеспечивать стратегическое управление инновационным высокотехнологическим развитием в регионе, а также оказывать субсидирование инновационному бизнесу, вводить специальные налоговые льготы/каникулы, стимулировать спрос на инновации через государственные закупки и прочее [3, 4, 5].

Считаем, что с целью развития инновационной инфраструктуры предприятий высокотехнологического бизнеса необходимо:

– построить гибкий и эффективный механизм, который позволит реализовывать инновационный продукт, начиная от бизнес-идеи и заканчивая ее

практической реализацией с перспективами роста и развития;

– обеспечить выгодность трансфера технологий не только коммерческим организациям, использующим инновационные разработки, но и их разработчикам, выступающих в лице научно-исследовательских университетов и научных центров.

– при разработке и реализации комплекса мер по развитию инновационной политики необходимо придерживаться единой концепции, что позволит повысить эффективность принимаемых стратегий и программ, стимулировать трансфер технологий, объединить всех участников инновационных процессов.

Данный комплекс мероприятий по развитию инновационной инфраструктуры предприятий высокотехнологического бизнеса позволит стимулировать инновационную активность и инновационный потенциал предприятий высокотехнологического бизнеса, устранить барьеры между наукой и бизнесом, что в свою очередь повлияет на результативность всей экономики страны.

Библиографический список

1. Программа сотрудничества ЕС и России «Содействие развитию инновационных МСП в Балтийском регионе Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://eeas.europa.eu/delegations/russia/6251/---_ru
2. Сибирская Е.В. Участие бизнес-сообщества в реализации инновационных образовательных программ // Инновационный Вестник Регион. 2007. №2. С. 24-27
3. Сибирская Е.В. Влияние институциональных условий на развитие инновационных процессов в регионе // Регион: системы, экономика, управление. 2011. №1. С.32-36
4. Сибирская Е.В. Необходимость предприятий в инновациях // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. 2014. №1. С. 78-88
5. Худоногова М.В. Методика управления инновационной активностью наукоемких предприятий // Современные проблемы экономического и социального развития. – 2010. № 10. С. 78-81.

References

1. Programma sotrudnichestva ES i Rossii «Sodejstvie razvitiyu innovacionnyh MSP v Baltijskom regione Rossijskoj Federacii» [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: https://eeas.europa.eu/delegations/russia/6251/---_ru
2. Sibirskaya E.V. Uchastie biznes-soobshchestva v realizacii innovacionnyh obrazovatel'nyh programm // Innovacionnyj Vestnik Region. 2007. №2. S. 24-27
3. Sibirskaya E.V. Vliyaniye institucional'nyh uslovij na razvitie innovacionnyh processov v regione // Region: sistemy, ehkonomika, upravlenie. 2011. №1. S.32-36
4. Sibirskaya E.V. Neobhodimost' predpriyatij v innovacijah // Teoreticheskie i prikladnye voprosy ehkonomiki i sfery uslug. 2014. №1. S. 78-88
5. Hudoногоva M.V. Metodika upravleniya innovacionnoj aktivnost'yu naukoemkih predpriyatij // Sovremennye problemy ehkonomicheskogo i social'nogo razvitiya. – 2010. № 10. S. 78-81.

СТРУКТУРНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Киселкина О.В., к.э.н., доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация: В статье обозначены проблемы, препятствующие росту производительности труда. Основными препятствиями являются высокая доля затрат труда в валовом продукте, низкий уровень оплаты труда у преобладающей части рабочей силы, замедление накопления капитала. Государству необходимо большее внимание уделять повышению качества действующих институтов, развитию конкуренции, созданию благоприятной среды для бизнеса.

Ключевые слова: производительность труда, валовой внутренний продукт, затраты труда, заработная плата.

Abstract: The article outlines the barriers to productivity. The main obstacles are the high proportion of labour costs in the gross product, low wages at the prevailing part of the workforce, slower capital accumulation. The State should more attention be given to improving the quality of existing institutions, promote competition, creating a favourable business Wednesday.

Keywords: productivity, gross domestic product, labor, wages.

Одним из важнейших индикаторов динамики развития экономики страны, ее социально-трудовой сферы является уровень производительности труда. Рост этого показателя позволяет добиваться конкурентоспособности продукции, увеличивать заработные платы и социальные выплаты, сокращать бедность и нищету. С повестки дня на правительственном уровне по-прежнему не снимается задача значительного увеличения производительности труда. Для ее решения требуется задействовать разнообразные факторы, активизировать деятельность государства, хозяйствующих субъектов и самих работников.

Структурные реформы являются самым перспективным вариантом укрепления роста производительности труда и стимулирования инвестиций и инноваций. Основные проблемы связаны с высокой долей затрат труда в валовом продукте, низким уровнем оплаты труда у преобладающей части рабочей силы, несоответствием квалификации работников требованиям рынка, замедлением накопления капитала. Нет методики, позволяющей дать точную количественную оценку воздействию структурных реформ на производительность ресурсов в экономике, в том числе трудовых. В данной статье проводится анализ ряда структурных препятствий для роста производительности труда в будущем, которые охватывают функциональное распределение доходов, неэффективное распределение трудовых ресурсов по отраслям и сферам экономики, распространение технологий и инноваций.

Как известно, общая тенденция повышения производительности труда проявляется в том, что доля живого труда в продукте уменьшается, а доля овеществленного труда возрастает. Причем так, что заключенная в единице продукции общая сумма труда сокращается. Изменение структурного соотношения издержек живого и овеществленного труда в сторону последнего и в натуральном выражении приводит к увеличению производства продукции, повышению ее качества, снижению затрат на единицу продукции, и в итоге растет производительность труда.

В России постоянно увеличиваются удельные затраты на рабочую силу, причем быстрее, чем в других странах. С начала нашего века в США затраты на рабочую силу оставались почти неизменными, в то время как в ЕС они снизились, но очень незначительно. Более того, доля трудовых затрат слишком высока для обеспечения конкурентоспособности и устойчивого восстановления экономики. Размер доли оплаты труда в ВВП (табл.1) близок к 50%, что сопоставимо с показателями развитых стран, чем с данными большинства стран со сходным уровнем развития экономики. В то же время изменения доли валовой прибыли и валовых смешанных доходов в ВВП в указанный период были незначительны, а увеличение этой доли в 2015 году можно объяснить резким сокращением доли чистых налогов на производство и импорт почти на 19% (с 14,1% до 11,4% от ВВП). [5]

Таблица 1 - Структура ВВП РФ по источникам доходов (в процентах к ВВП)

Показатель \ Год	2007	2008	2009	2010	2011	2011*	2012	2013	2014	2015
ВВП, в том числе	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Оплата труда наемных работников	46,7	47,4	52,6	49,6	49,6	43,9	44,2	46,7	46,8	47,2
Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	34,1	32,7	30,8	32,6	31,1	41,5	41,4	39,1	39,0	41,4

Источник: Составлено автором по данным Росстата.

Несмотря на использование с 2011 года новой методологии расчета функционального распределения доходов показатель оплаты труда наемных работников уменьшился с 49,6 до 43,9% от ВВП, но в последующие годы сохранилась тенденция к росту. Изменилась оценка жилищных услуг, производимых и потребляемых собственниками жилья и оценка потребления основного капитала исходя из его текущей рыночной стоимости. Сегодня существует много различных видов труда, поэтому разделить труд и капитал как взаимоисключающие категории

становится все труднее. Например, доход от самозанятости, который в национальных счетах проходит по графе «смешанный доход» и относится к доходу от капитала. Но часть этого смешанного дохода следует считать отдачей от затрат труда и, следовательно, составной частью доли оплаты труда. Предлагаются различные методики корректировки доли оплаты труда. Один из простейших методов корректировки заключается в переносе на долю труда две трети смешанного дохода. По второму методу заработную плату самозанятых прини-

мают эквивалентной средней заработной плате. По третьему методу оплата труда samozанятых считается равной оплате труда работников, обладающих аналогичными характеристиками и занятыми в аналогичных отраслях. [1]

Увеличение доли ВВП за счет фактора труда происходит на основе увеличения занятости, рабочего времени и зависит от среднего уровня заработной платы в стране. Повышение удельных затрат на рабочую силу в России связано, в первую очередь, со значительным ростом реальной заработной платы, который опережает на протяжении многих лет рост производительности труда. Несмотря на то, что в кризисные годы темпы роста реальной заработной платы были отрицательными, в последующие годы резкое увеличение темпов оплаты труда компенсировало это падение. Детальное исследование соотношений указанных показателей провел Р.И. Капелюшников в работе «Производительность и оплата труда: немного простой арифметики». [2]

Вместе с тем, рабочая сила в нашей стране остается дешевой, что делает невыгодным для бизнеса вкладываться в инновационные технологии на производстве. Российский работник получает меньшую оплату труда, но его рабочее время больше, чем у работников в развитых странах. По данным Росстата в 2016 году зарплату ниже прожиточного минимума получал каждый десятый работник (10,4%). Для сравнения – в 2015 году показатель был больше – 12,45%, но в 2014 и 2013 году менее 10%. Это около 5 млн человек, работающих на крупных и средних предприятиях, по которым проводится выборочное исследование. Считается, что еще около 3 млн человек из сектора малого бизнеса находятся в подобном положении. [4]

В долгосрочном периоде процессы роста производительности труда и заработной платы на основе увеличения капиталовооруженности труда являются взаимосвязанными, поскольку существуют определенные зависимости между количеством занятых в экономике, оплатой труда и взаимозаменяемостью труда и капитала. Наилучшим вариантом считается тот, при котором рост производительности труда отражает сокращение занятости работников с низкой производительностью или большее использование капитала и различных инноваций. Иными словами, рост трудовых затрат происходит за счет капитала.

Многие исследования указывают на то, что в большинстве стран мира темпы роста заработной платы за последние десятилетия отставали от темпов роста производительности труда, что привело к сокращению доли оплаты труда в ВВП. Причиной этого, скорее всего, является комбинация факторов, в том числе глобализация, изменение требований к квалификации в силу технического прогресса, ослабление институтов рынка труда, а также растущее давление со стороны финансовых рынков, заставляющее распределять прибыль от деятельности крупных корпораций в пользу инвесторов.

Взаимосвязь между производительностью труда и заработной платой также влияет на совокупные макроэкономические показатели. В определенных условиях сдержанное повышение оплаты труда по сравнению с ростом производительности труда может привести к росту прибыли, инвестиций и созданию рабочих мест. Однако в других случаях результатом такого сдерживания является сокращение совокупного спроса и занятости, низкие темпы роста заработной платы снижают стимулы домохозяйств к потреблению, доля которого в ВВП является самой большой во многих странах.

Преобразования внешней среды должны способствовать росту успешных фирм, стимулировать более широкое проникновение имеющихся прогрес-

сивных технологий и деловой практики. Поскольку российский рынок в основном низкоконкурентный, ценовая конкуренция зачастую оказывается неэффективной, то единственный путь для компании стремиться повышать производительность труда, это поиск инновационных решений, которые позволят прорваться и встать на ступеньку выше ближайших конкурентов. В структуре российской экономики не так много успешных компаний, которые имеют достаточные ресурсы и доходы, чтобы привлечь, адаптировать и пользоваться преимуществами новых технологий. Для небольших, но производительных компаний особенно важна доступность финансовых услуг. Во многих отраслях промышленности большая часть успеха приходится на новые продукты, новые услуги, но в основе лежит повышение производительности. К примеру, на Казанском вертолетном заводе реконструкция механообрабатывающего производства позволила значительно увеличить производительность труда. За счет внедрения двух автоматизированных линий для изготовления деталей со сложной геометрией, каждая из которых обслуживается в одну смену одним оператором, производительность труда повысится в 2-2,5 раза по сравнению с традиционными обрабатывающими центрами, а по сравнению с универсальным оборудованием более чем в 20 раз.

Если рост производительности достигнут с помощью внедрения новой, более эффективной технологии производства, то он ведет к определенному снижению потребности в рабочей силе. В отдельных сферах деятельности стремление получить контроль над большей долей рынка способствует росту занятости. Производительность у крупных российских ритейлеров повышается в связи с внедрением мировых технологий, сокращением количества работников на один магазин, но одновременно растет общее количество сотрудников с открытием новых магазинов в регионах. При этом внедрение новых технологий увеличивает спрос на рабочую силу более высокой квалификации, что положительно отражается как на уровне заработной платы, так и на расходах компании на подготовку и повышение квалификации собственного персонала. [3]

Таким образом, имеют место два противоположных процесса. С одной стороны, увеличение производства действительно требует роста численности рабочей силы. С другой стороны, внедрение трудосберегающих технологий, рост технологического уровня организаций означает увеличение производительности труда и экономию рабочей силы при одновременном повышении требований к ее квалификации. Задача заключается в том, чтобы сбалансировать эти два процесса по экономике в целом, отраслям и регионам.

Препятствием для повышения производительности труда является отсталость системы образования, нехватка квалифицированных работников в организациях. Квалификация работников является первостепенным фактором, обеспечивающим успешную конкуренцию бизнеса. Отсутствие нужных специалистов в компаниях создает дополнительные расходы на подбор персонала и повышает вероятность скорого увольнения неадекватно подобранного персонала. Эффективное распределение квалифицированных профессионалов создаст большие возможности для повышения производительности труда.

В реальности почти четверть работников сталкиваются с несоответствием имеющихся у них навыков и тем, какие им приходится применять на работе. Низкие адаптивные навыки персонала создают потери, как на уровне организации, так и в масштабе экономики страны. Чем эффективнее работодатели и работники смогут приспособиться к меняю-

шимся условиям и обеспечить соответствие умений и навыков имеющимся возможностям, тем больших результатов достигнет организация.

Многие вопросы выходят за рамки этой статьи, но являются важными для исследования затронутых проблем. В частности, уровень оплаты труда сильно различается в разных сферах деятельности и разных регионах нашей страны. Точную количественную оценку воздействию структурных реформ на производительность очень затруднительно. Госу-

дарству необходимо большее внимание уделять повышению качества действующих институтов, развитию конкуренции, созданию благоприятной среды для бизнеса. В процессе решения рассмотренных вопросов постепенно будет происходить структурная трансформация рынка труда, которая обеспечит рост производительности труда, более высокий уровень заработной платы, развитие человеческих ресурсов.

Библиографический список

1. Заработная плата в мире в 2016–2017 гг.: Неравенство в оплате труда на предприятиях / Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. Москва: МОТ, 2017.
2. Капелюшников, Р. И. Производительность и оплата труда: немного простой арифметики – https://www.hse.ru/data/2014/01/30/1329057455/WP3_2014_01_ff.pdf
3. Киселкина О.В. Подходы к повышению производительности труда в российской экономике / Вопросы экономики и права 2014. №78. С. 79–83.
4. Работа без заработка – <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/03/15/681200-rabota-bez-zarabotka>
5. Труд и занятость в России. 2015: Стат.сб./Росстат. М., 2015.

References

1. Zarabotnaya plata v mire v 2016–2017 gg.: Neravenstvo v oplate truda na predpriyatiyah / Gruppy tekhnicheskoy podderzhki po voprosam dostojnogo truda i Byuro MOT dlya stran Vostochnoj Evropy i Central'noj Azii. Moskva: MOT, 2017.
2. Kapelyushnikov, R. I. 'Proizvoditel'nost' i oplata truda: nemnogo prostoy arifmetiki – https://www.hse.ru/data/2014/01/30/1329057455/WP3_2014_01_ff.pdf
3. Kiselkina O.V. Podhody k povysheniyu proizvoditel'nosti truda v rossijskoj ehkonomie / Voprosy ehkonomiki i prava 2014. №78. S. 79–83.
4. Rabota bez zarabotka – <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/03/15/681200-rabota-bez-zarabotka>
5. Trud i zanyatost' v Rossii. 2015: Stat.sb./Rosstat. M., 2015.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Клейн Е.Д., к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: Предметом статьи является совершенствование системы управления персоналом гостиничного предприятия. В данной статье раскрываются особенности системы управления персоналом гостиничных предприятий. Рассматриваются проблемы, стоящие перед предприятиями индустрии гостеприимства в области кадровой политики, определяются основные направления деятельности службы управления персоналом. Результаты исследования помогут руководителям оптимизировать работу службы управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, гостиничное предприятие, кадровая политика, конкурентоспособность.

Abstract: The subject of the article is the improvement of the personnel management system of the hotel enterprise. In this article, features of the personnel management system of hotel enterprises are disclosed. The problems facing the hospitality industry in the field of personnel policy are considered, the main lines of activity of the personnel management service are determined. The results of the research will help managers optimize the work of the HR department.

Keywords: staff, hotel enterprise, personnel policy, competitiveness.

Современная наука рассматривает туризм как сложную социально-экономическую систему. Туризм можно охарактеризовать как отрасль, объединяющую множество других отраслей, связанных с обслуживанием туристов в едином технологическом режиме. Функции предприятий туристской индустрии сводятся к следующим основным видам: доставка туристов к месту назначения, обеспечение проживанием, питанием и досугом. [2] В данной статье предпринята попытка раскрыть роль и значение персонала как одного из важнейших ресурсов гостиничного предприятия, обеспечивающего его успешную деятельность на рынке.

Растущая конкуренция на рынке гостиничных услуг Российской Федерации требует от предприятий данной сферы не только пересматривать свое отношение к человеческому капиталу, применяя системные решения в области управления персоналом, но и постоянно выработать новые методы повышения эффективности воздействия на работников. Таким образом, подход к управлению персоналом гостиничных предприятий носит не только системный, но и инновационный характер.

Социально-экономические процессы, протекающие сегодня в российском обществе, приводят к необходимости пересмотра традиционных подходов к управлению в сфере труда, научного обоснования новой концепции HR-менеджмента, способствующей максимально полной реализации творческого и трудового потенциала как гостиничного предприятия в целом, так и каждого отдельного работника.

Система управления кадрами сформировалась в рамках технократического менеджмента. По Ф. Тейлору, работники - это лишь средство достижения целей организации. Вместо человека как личности рассматривалась его функция - труд. [1]

В отечественном и зарубежном менеджменте в последние годы часто применяются такие понятия, как «кадры» и «персонал». Часто эти понятия отождествляют, хотя каждое из них имеет свою специфику.

В системе управления персоналом работник рассматривается как субъект трудовых отношений, активный элемент внутренней среды предприятия. Рождается новое понятие - «человеческий капитал». Теории человеческого капитала были посвящены труды лауреатов Нобелевской премии Г. Беккера, С. Кузнеца, Т. Шульца и других экономистов.

В конце XX века получила широкое распространение концепция управления человеческими ресурсами, объединившая в себе гуманистический и технократический подходы в управлении людьми.

Эволюция управленческой мысли о роли работника в производственной системе отражает закономерности развития производства, экономики и общества. Таким образом, в XX веке произошла смена трех основных систем управления сотрудниками на предприятии: управление кадрами, управление персоналом, управление человеческими ресурсами.

Опыт развития бизнеса в России и за рубежом показал, что эффективность системы взаимоотношений между людьми в ходе трудового процесса является мощным резервом повышения его производительности.

Если руководство гостиничного предприятия своевременно не создаст службу управления персоналом, укомплектованную компетентными сотрудниками, то трудовой коллектив организации, долженствующий являться единым организмом, неизбежно превратится в аморфную группу. Подобная ситуация не замедлит сказаться на результатах деятельности предприятия.

В условиях рыночной конкуренции актуальность отбора персонала для гостиничных предприятий и его последующая адаптация стали главнейшими факторами, влияющими на выживание и экономическое положение организации.

Кадровая политика в сфере отбора кадров выражается в определении методов и принципов отбора сотрудников и их последующей адаптации, необходимых для качественного выполнения их функционала, а также профессионального развития. Повышение надежности и эффективности отбора связывается с последующим проведением проверки личных и деловых качеств кандидата на должность. Отбор кандидатур происходит поэтапно, тем самым формируя сложную многоступенчатую систему проведения отбора персонала.

В условиях рыночной экономики возрастает роль адаптации. Выделяют два ее направления:

- первичная (приспособление молодых кадров, у которых отсутствует опыт работы по специальности);

- вторичная (приспособление сотрудников, имеющих опыт работы по специальности, которые в основном меняют объект деятельности или профессиональную роль, например, поднимаемая на уровень руководителя).

Грамотно разработанная программа адаптации сотрудников способствует созданию рабочей силы, которая обладает более высокими способностями и сильной мотивацией к решению задач, стоящих перед гостиничным предприятием.

Еще один из наиболее важных факторов, связанных с управлением человеческими ресурсами,

представляет собой создание программ и методов повышения качества трудовой жизни. Понятие высокого качества трудовой жизни включает в себя такие составляющие, как интересная работа, получение справедливого вознаграждения и признания своего труда, соответствие рабочей среды принятым санитарно-гигиеническим нормам, участие в принятии решений, непосредственно касающихся деятельности работников, положительная эмоциональная и визуальная атмосфера. Все вышеупомянутое направлено на то, чтобы предоставить сотрудникам новые возможности для удовлетворения их потребностей при одновременном повышении эффективности деятельности гостиничного предприятия.

Внедрение новых, прогрессивных методов обслуживания приводит к тому, что на многих предприятиях организуются как специальные учебные курсы для новых сотрудников, так и программы для повышения квалификации сотрудников действующих. Статистика показывает, что около 70% гостиничных предприятий сегодня проводят обучение для своего персонала на стадии набора новых сотрудников и около 30% имеют постоянные программы повышения квалификации.

Оценка персонала занимает важнейшее место в проведении контроля выполнения поставленных задач, а также в поиске резервов повышения эффективности деятельности. Основная задача оценки работы персонала заключается в улучшении результатов труда как отдельных сотрудников, так и структурных подразделений и предприятия в целом. Эта проблема решается путем сравнения результатов текущего или предыдущего выполнения задач в соответствии с установленными фирменными стандартами. Результаты оценки персонала могут влиять на управленческие решения, связанные с сокращением, увольнением сотрудников, изменениями в оргструктуре, в системе оплаты и нормирования труда, а также изменения производственного климата, уровня удовлетворенности сотрудников результатами и условиями труда и т.д. Помимо этого, оценка обеспечивает руководство предприятия важными для управления статистическими данными.

Менеджеры проводят оценку трудовых ресурсов, используя разнообразные методы, наиболее распространенными из которых являются следующие:

1. Метод построения рейтинга. Он предполагает расположение работников по нисходящей по каждой характеристике. Поскольку относительно несложно определить лучших и худших сотрудников, этот метод используется наиболее часто. Он предполагает оценку всех проверяемых испытаниям в соответствии с установленными критериями оценки, а также создание рейтингового списка сотрудников.

2. Метод парного сравнения. Этот метод позволяет провести более точную оценку. В соответствии с данным методом по каждой выбранной характеристике сотрудники устанавливаются в пары с другими, и сравнивается выполнение их работы.

3. Метод принудительного распределения подразумевает помещение каждого сотрудника в соответствующую ему группу по категориям исполнения.

4. Метод критического инцидента. При его применении руководитель анализирует ряд негативных и позитивных примеров (так называемые «критические происшествия») поведения подчиненного сотрудника в ходе выполнения его функционала. Для беседы с работником на примере данных инцидентов менеджер встречается с ним два-три раза в год.

5. Комплексный метод, называемый «аттестация 360°», предполагает оценку работника своим руководителем, коллегами и подчиненными. Цель этого

метода – получение всесторонней оценки работника.

6. Применяются также и психологические методы оценки. Психологи с помощью специально разработанных тестов, упражнений, собеседований оценивают присутствие и степень развития определенных характеристик у сотрудников. В данном случае, в отличие от традиционной аттестации, оценивается не эффективность трудовой деятельности на занимаемой должности, а потенциал работника.

В завершении процедуры оценки персонала составляется отчет, включающий в себя оценку исполнения сотрудником его должностных обязанностей в соответствии с имеющимися критериями качества выполненной работы, а также содержащий рекомендации по устранению недостатков и повышению квалификации, данные о потенциале оцениваемого работника.

Систематическая и регулярная оценка персонала положительно влияет на мотивацию сотрудников, их профессиональное развитие и рост. Также результаты оценки выступают как важный элемент управления человеческими ресурсами, так как дают возможность принимать обоснованные решения в отношении продвижения, вознаграждения, развития или же увольнения сотрудников.

Предоставление качественного сервиса на гостиничных предприятиях – это важнейшая задача для руководства, осуществление которой гарантирует приток посетителей и, следовательно, стабильную прибыль и процветание бизнеса. [3] Первостепенным является высокий уровень обслуживания посетителей, комфортная атмосфера и своевременное удовлетворение ожиданий гостей. Необходимо четкая мотивация и заинтересованность каждого работника в конечном результате трудовой деятельности.

Основная цель процесса мотивации – это получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности гостиничного предприятия.

На гостиничных предприятиях существует ряд проблем в области мотивационной политики: взаимоотношения подчиненных и руководства, неудовлетворенность уровнем зарплаты, условиями труда и т. п. Главное препятствие на пути решения этих проблем – нежелание руководителей принимать во внимание условия жизни и труда людей, непосредственно создающих прибыль. Для поднятия уровня мотивации сотрудников руководителям следует знать, что те нуждаются как в информации, так и в возможности повышать свое профессиональное мастерство, которое позволило бы им эффективно трудиться на своем рабочем месте.

В силу своей функциональной специфики, корпоративная культура выступает как инструмент управления кадрами компании. Кроме непосредственного влияния на поведение и отношения сотрудников через систему ценностей, норм, символов, культура косвенно влияет и на другие элементы управления персоналом.

Исходя из отечественного и зарубежного опыта менеджмента, именно персонал выступает сегодня как фактор устойчивой конкурентоспособности и выживания гостиничного предприятия. Поэтому в условиях российской экономики жизненно важной задачей для предприятия является создание и обеспечение эффективного функционирования службы управления персоналом.

Основой любого гостиничного предприятия и его главным богатством являются люди. Уровень развития персонала непосредственно влияет на конкурентные возможности гостиничных предприятий и

их стратегические преимущества. Конкурентоспособное предприятие стремится максимально эффективно использовать возможности сотрудников, создавая все условия для наиболее полной отдачи и

интенсивного развития их потенциала. Грамотная организация службы управления персоналом является залогом успешной реализации миссии гостиничного предприятия.

Библиографический список

1. Кравченко А. И. История менеджмента. М.: Академический проект, 2007.
2. Степанова С. А., Крыга А. В. Экономика предприятия туризма. М: ИНФРА-М, 2013.
3. Якунин В. Н. Видовые особенности и классификация туризма в отечественной историографии // Наука и туризм: стратегии взаимодействия. 2015. № 4 (2). С. 65-71.

References

1. Kravchenko A. I. Istoriya menedzhmenta. M.: Akademicheskiy projekt, 2007.
2. Stepanova S. A., Kryga A. V. Ekonomika predpriyatlya turizma. M: INFRA-M, 2013.
3. Yakunin V. N. Vidovye osobennosti i klassifikatsiya turizma v otechestvennoj istoriografii // Nauka i turizm: strategii vzaimodejstviya. 2015. № 4 (2). S. 65-71.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

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

Аннотация: Устойчивое развитие Российской Федерации и ее национальная безопасность могут быть обеспечены только при условии сохранения природных систем и поддержания соответствующего качества окружающей среды. В статье рассматриваются управленческие аспекты регулирования затрат на экологическую безопасность, связанные с определением их понятия, состава, признаков классификации, формирования учетно-контрольного обеспечения. Предложены признаки классификации затрат на экологическую безопасность, позволяющие выявить данные затраты в общей сумме расходов предприятия и представить их в отчетности. Даны рекомендации по формированию необходимой информации о затратах на экологическую безопасность в текущем учете и отчетности для целей управления и контроля.

Ключевые слова: Управление, затраты, экологическая безопасность, классификация, информация, контроль, учет, отчетность.

Abstract: Sustainable development of the Russian Federation, and its national security, can be ensured only if natural systems are preserved and the appropriate quality of the environment is maintained. The article deals with the management aspects of the regulation of environmental safety costs associated with the definition of their concept, composition, classification characteristics, the formation of accounting and control provision. The signs of classification of costs for environmental safety are proposed, allowing to identify these costs in the total amount of the company's expenses and submit them in the reporting. Recommendations are given on the formation of the necessary information on the costs of environmental safety in the current accounting and reporting for the purposes of their management and control.

Keywords: Management, costs, environmental safety, classification, information, control, accounting, reporting.

Одной из важных составляющих национальной безопасности государства является экологическая безопасность, представляющая собой совокупность природных, социальных, технических и других условий, обеспечивающих необходимое качество и безопасность жизни, а также деятельности проживающего на данной территории населения.

Международной комиссией по окружающей среде и развитию (Комиссия Брунтланд) в 1987 году было введено в мировую науку и политику понятие «устойчивое развитие» как развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. При этом воздействия на окружающую среду остаются в пределах хозяйственной емкости биосферы, так что не разрушается природная основа для воспроизводства жизни человека [5].

Одним из принципов устойчивого развития является принцип сохранения природной среды, предполагающий такую организацию процессов жизнедеятельности, которые не приводили бы к необратимым изменениям в биосфере и не нарушали ее возможности самовосстановления. Этого можно достичь путем уменьшения антропогенного воздействия на природу (т.е. различных форм влияния деятельности человека на природу), целенаправленной работы по поддержанию устойчивости биосферы.

Основными факторами устойчивого развития являются экономический, социальный и экологический факторы, составляющие основу триединой концепции устойчивого развития. Экологическая составляющая должна обеспечивать целостность биологических и физических природных систем.

Провозгласив концепцию устойчивого развития, конференция ООН призвала правительства государств мира принять национальные концепции устойчивого развития. В соответствии с указом Президента РФ «О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» утверждена представленная Правительством РФ «Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» и «Государственная стратегия устойчивого развития Российской Федерации» [1]. В документах представлены основные мероприятия по реализации государственной экологической полити-

ки в России, включающие меры по охране окружающей среды, обеспечению экологической безопасности, оздоровлению нарушенных экосистем и решения глобальных экологических проблем.

Рекомендации международных форумов по вопросам экологической безопасности и обеспечению устойчивого развития были учтены в Экологической доктрине Российской Федерации, одобренной распоряжением Правительства РФ от 31.08.02 № 1225-р [2]. В этом документе отмечается, что «современный экологический кризис ставит под угрозу возможность устойчивого развития человеческой цивилизации. Устойчивое развитие Российской Федерации, высокое качество жизни и здоровья ее населения, а также национальная безопасность могут быть обеспечены только при условии сохранения природных систем и поддержания соответствующего качества окружающей среды. Для этого необходимо формировать и последовательно реализовывать единую государственную политику в области экологии, направленную на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов. Стратегической целью государственной политики в области экологии является сохранение природных систем, поддержание их целостности и жизнеобеспечивающих функций для устойчивого развития общества, повышения качества жизни, улучшения здоровья населения и демографической ситуации, обеспечения экологической безопасности страны.» [2]

Важную роль в развитии экологического законодательства сыграл ФЗ «Об охране окружающей среды», который закрепил основы устойчивого развития в направлении экологической безопасности [3].

В современных условиях практически любая производственная деятельность отрицательно воздействует на окружающую среду, поэтому основным направлением экологизации деятельности каждого предприятия должна стать разработка стратегии природопользования, органично сочетающая требования к экологической безопасности предприятия и экономическую целесообразность использования природоохранных мероприятий.

Экологическая ситуация на наиболее развитых экономических территориях Российской Федерации продолжает оставаться неблагоприятной, хотя систематически проводятся природоохранные меро-

приятия как федерального, так и регионального значения (многочисленные экологические программы, и мероприятия на хозяйственных объектах). На уровне Правительства РФ необходимо внесение изменений в существующее законодательство, затрагивающих процесс нормирования воздействия на окружающую среду за счет внедрения новейших технологий по снижению негативного воздействия на окружающую среду. Экономическим стимулом снижения вредного воздействия на окружающую среду для предприятий, активно внедряющих средства модернизации и экологически чистые технологии, должен являться зачет затрат на экологическую безопасность при расчете размера платы за выбросы вредных веществ в атмосферу.

Условием успешного решения данных задач является организация эффективного управления затратами на экологическую безопасность на уровне каждого конкретного предприятия, а также на государственном уровне. Цель управления затратами на экологическую безопасность - достижение минимального отрицательного воздействия на окружающую природную среду и рациональное использование природных ресурсов каждым предприятием, являющимся источником загрязнения окружающей среды.

Одной из важных проблем при этом является раскрытие сущности затрат на экологическую безопасность предприятия и их научно-обоснованная классификация. Как показало исследование вопросов, связанных с экологической безопасностью, в настоящее время отсутствует единое мнение по определению самого понятия «затраты на экологическую безопасность». Они часто отождествляются с экологическими или природоохранными затратами. По мнению Е.В. Морозовой, экологические затраты возникают в результате взаимодействия предприятия и природной среды и, как правило, выделяются в виде затрат на охрану окружающей среды, воспроизводство возобновляемых ресурсов и оплату негативного воздействия на окружающую среду [8]. Гусаковская Е.Г. под экологическими затратами подразумевает природоохранные затраты, представляющие собой выраженную в стоимостной форме совокупность всех видов ресурсов, необходимых для осуществления природоохранной деятельности [7]. Как отмечает Пантелеева Ю.А., под экологическими затратами следует понимать стоимостное выражение аккумулированных ресурсов, израсходованных для поддержания экологической безопасности предприятия, формируемых по видам его негативного воздействия на окружающую среду [9]. Следовательно, затраты на обеспечение экологической безопасности это материальные, трудовые, финансовые затраты предприятия, связанные с охраной окружающей среды, осуществляемыми до, в течение или после производственного процесса, относимые на себестоимость продукции или аккумулирующиеся в стоимости природоохранных объектов.

В настоящее время существует необходимость разработки такой классификации, с помощью которой можно бы было осуществлять действенный контроль и анализ затрат на экологическую безопасность, их состава и объема. Однако существующая группировка затрат соответствует целям составления определенной статистической отчетности, но не подходит для целей управления и контроля. Согласно этой классификации, к расходам природоохранной деятельности относят:

- текущие затраты организаций на охрану окружающей среды;

- затраты на капитальный ремонт основных фондов природоохранного назначения;
- капитальные вложения на охрану окружающей среды (прямые и сопряженные);
- содержание заповедников и иных особо охраняемых природных территорий, затраты на охрану ресурсов животного мира, охрану лесных ресурсов, озеленение городов и промышленных центров;
- затраты на научные исследования в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов;
- операционные расходы бюджета на цели экологии: расходы на содержание и деятельность государственных органов в области охраны окружающей среды;
- затраты на экологическое образование и просвещение (подготовку соответствующих специалистов) [4].

Основной целью классификации природоохранных затрат по видам проводимых мероприятий или назначению является определение степени интенсивности экологической деятельности предприятия, основных ее направлений и эффективности понесенных при этом затрат.

Для российской учетной практики наиболее близкой является классификация расходов на природоохранные мероприятия по типу расходов, что выражается в одном из принципов учета затрат на производство - разделение затрат на текущие и капитальные, т.е. определяются экономические выгоды в разные по длительности периоды времени. Современные авторы предлагают классификацию природоохранных затрат по следующим признакам: по целевому назначению, типу затрат, объектам природы, источникам финансирования, видам ресурсов [10]:

В целях управления затратами на экологическую безопасность и достижения экономического эффекта необходима более полная классификация, включающая такие признаки классификации, как, место, время и условия возникновения затрат, плата в зависимости от степени загрязнения окружающей среды [9].

Особенностью затрат по обеспечению экологической безопасности является то, что они могут иметь место во всех видах деятельности, что связано с технологическими и организационными особенностями конкретного предприятия, осуществляющего отрицательное влияние на природную среду. В связи с этим экологические затраты предприятия можно сгруппировать по видам деятельности (бизнес-процессам), структурным подразделениям, видам продукции.

Для целей управления целесообразно сгруппировать затраты на экологическую безопасность, учитывая требования Международных стандартов финансовой отчетности, по следующим признакам (Таблица 1).

Эффективное управление затратами на экологическую безопасность на уровне конкретного предприятия возможно лишь на базе систематизированной информации о данных затратах в системе финансового и управленческого учета, а также в составе бухгалтерской и управленческой отчетности.

От надлежащей организации учетно-аналитического обеспечения управления экологическими затратами зависит своевременность принятия текущих и стратегических решений о предотвращении фактов загрязнения окружающей среды.

Таблица 1 - Классификация затрат на экологическую безопасность

Признак классификации	Характеристика
для целей формирования отчетности о затратах на экологическую безопасность	1. внутренние затраты на экологическую безопасность (осуществляются непосредственно причиняющими организациями в результате их деятельности); 2. внешние затраты на экологическую безопасность (не осуществляются причиняющей конкретной организацией и не рассматриваются как затраты по его деятельности); 3. потенциальные затраты (существует вероятность их проявления в результате будущей деятельности)
для целей осуществления контроля	1.затраты на восстановление нарушенного экологического равновесия (связаны с воздействием, которое оказывает предприятие на природную среду); 2.затраты на предотвращение нарушения экологического равновесия (определяются из потребления природных благ, выраженного в стоимости невозобновляемого сырья и ущерба для окружающей среды)

В настоящее время в отечественной практике нормативного регулирования отсутствует специальный стандарт по бухгалтерскому учету затрат на обеспечение экологической безопасности. В международной практике также нет подобного документа, в связи с чем имеются некоторые трудности при формировании информации по охране окружающей среды. Трудность состоит в том, что не предоставляется возможности сопоставлять учетную информацию. Существующая практика связана с учетом указанных объектов как части общих расходов предприятия, что затрудняет систематическое исследование эколого-экономической эффективности природоохранной деятельности. Значительная часть затрат по обеспечению экологической безопасности, включается в состав общепроизводственных и общехозяйственных расходов и подлежит распределению между различными видами продукции, работ, услуг в соответствии с принятым методом распределения. При этом текущие экологические затраты могут быть довольно существенными, что требует необходимости их отражения в учете и отчетности.

Как показывает практика, информация об экологических затратах формируется в бухгалтерском учете в целом по предприятию и не детализируется по отдельным подразделениям и видам деятельности, что не позволяет ее использовать для управления и контроля затрат на обеспечение экологической безопасности объектов, являющихся источниками загрязнения природной среды. В итоге большая часть экологических затрат вуализируется в общей сумме расходов предприятия и не позволяет получить реальные значения этих затрат. Возникает необходимость разработки новой методики бухгалтерского учета затрат на обеспечение экологической безопасности, предполагающей формирование детализированной, своевременной, транспарентной информации по местам возникновения разного вида экологических затрат. В этих целях

необходима организация аналитического и синтетического учета затрат на экологическую безопасность, системы их резервирования и бюджетирования, разработка форм внутренней и внешней отчетности, что должно быть отражено в учетной политике организации.

Для принятия эффективных управленческих решений необходима информационная база в виде внутренней и внешней отчетности, включающей перечень показателей, комплексно характеризующих природоохранную деятельность предприятия.

Как показывает практика, отсутствие специального учетного стандарта, посвященного затратам на природоохранные мероприятия, не является препятствием для составления отчетности в этом направлении. МСФО 1 «Предоставление финансовой отчетности» указывает на целесообразность составления помимо финансовой отчетности дополнительных отчетов по расходам на охрану окружающей среды в тех отраслях экономики, в которых

фактор защиты окружающей среды можно оценить как существенный [11].

Современные экономические условия характеризуются применением конкретных регуляторных инструментов предоставления и раскрытия информации о расходах на охрану окружающей среды в годовых финансовых отчетах предприятий. В этом направлении прилагаются усилия рядом профессиональных организаций, таких, как Европейская федерация бухгалтеров-экспертов (FEE), Глобальная инициатива по отчетности (GRI) и др. Они предлагают разработать конкретные требования к предоставлению и раскрытию информации об экологических расходах и применяемые методы измерения в годовых финансовых отчетах предприятий: а) раскрытие экологических расходов и обязательств; б) раскрытие критериев капитализации расходов на охрану окружающей среды; в) раскрытие применяемых подходов к признанию провизий, связанных с экологическими расходами; г) раскрытие рисков и ненадежности в связи с деятельностью по охране окружающей среды; д) раскрытие поврежденных и уничтоженных активов в результате загрязнения природной среды; е) раскрытие начисленных и оплаченных штрафов за загрязнение окружающей среды и прав на выброс вредных эмиссий.

Информация, сформированная по таким показателям, позволит удовлетворить информационные потребности, как самой организации, так и запросы внешних пользователей по вопросам природоохранной деятельности. Раскрытие в отчетности реальных показателей экологической деятельности (как нефинансовых, так и финансовых), разработка методики их формирования позволят решить экологические проблемы, широко использовать накопленный отечественный опыт.

Также в целях совершенствования информационного обеспечения управления затратами на экологическую безопасность предлагается:

- приведение отечественной практики раскрытия информации о природоохранной деятельности в учете и отчетности в соответствие с международными нормами;
- совершенствования национальных стандартов учета экологических показателей на основе интеграции отечественного учета в международную систему;
- внедрение системы бюджетирования экологических расходов и доходов;
- формирование единой информационной базы, позволяющей оперативно проводить аналитические исследования экологических показателей.

Решение рассмотренных проблем учетно-контрольного обеспечения управления затратами на обеспечение экологической безопасности позволит уменьшить негативное воздействие на окружающую среду, сохранить ресурсный и природный потенциал для удовлетворения потребностей сегодняшнего и будущего поколений людей.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ «О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» от 01.04.1996 № 440. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/9120>.
2. Об одобрении Экологической доктрины Российской Федерации. Распоряжение Правительства РФ от 31.08.02 № 1225-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_92097.
3. ФЗ «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 №7 (с изменениями на 28.12.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/901808297>.
4. Приказ Росстата от 04.08.2016 N 387 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за сельским хозяйством и окружающей природной средой». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_203447/
5. Справочник по документации Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/documents/resguide/specenv.shtml>
6. Гетьман В.Г. Учет затрат на охрану окружающей среды // Учет. Анализ. Аудит. 2016. №3, с.24-27.
7. Гусаковская Е.Г. Учет расходов на природоохранную деятельность / Бухгалтерский учет. 2004. №22, с. 22-26.
8. Морозова Е.В. Классификация затрат на природопользование и охрану окружающей среды / Современные наукоемкие технологии. 2007. №9, с.40-41.
9. Пантелеева Ю.А. Особенности учета затрат в экологическом управленческом учете / Экономические науки. 2010. №4 (65), с.189-192.
10. Паленов К.В. Экономические проблемы природопользования / Вестник Московского ун-та. Сер. Экономика. 2013. № 5, с. 73-80.
11. Палий В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник. М., 2004. с. 472.

References

1. Ukaz Prezidenta RF «O koncepcii perekhoda Rossijskoj Federacii k ustojchivomu razvitiyu» ot 01.04.1996 № 440. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/9120>.
2. Ob odobrenii Ehkologicheskoj doktriny Rossijskoj Federacii. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 31.08.02 № 1225-r. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_92097.
3. FZ «Ob ohrane okruzhayushchej sredy» ot 10.01.2002 №7 (s izmeneniyami na 28.12.2016) [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://docs.cntd.ru/document/901808297>.
4. Prikaz Rosstat'a ot 04.08.2016 N 387 «Ob utverzhenii statisticheskogo instrumentariya dlya organizacii federal'nogo statisticheskogo nablyudeniya za sel'skim hozyajstvom i okruzhayushchej prirodnoj sredoj». [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_203447/
5. Spravochnik po dokumentacii Organizacii Ob'edinennyh Nacij [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.un.org/ru/documents/resguide/specenv.shtml>
6. Get'man V.G. Uchet zatrat na ohranu okruzhayushchej sredy // Uchet. Analiz. Audit. 2016. №3, s.24-27.
7. Gusakovskaya E.G. Uchet raskhodov na prirodoohrannuyu deyatel'nost' / Buhgalterskij uchet. 2004. №22, s. 22-26.
8. Morozova E.V. Klassifikaciya zatrat na prirodnopol'zovanie i ohranu okruzhayushchej sredy / Sovremennye naukoemkie tehnologii. 2007. №9, s.40-41.
9. Panteleeva YU.A. Osobennosti ucheta zatrat v ehkologicheskom upravlencheskom uchete / Ehkonomicheskie nauki. 2010. №4 (65), s.189-192.
10. Palenov K.V. Ehkonomicheskie problemy prirodnopol'zovaniya / Vestnik Moskovskogo un-ta. Ser. Ehkonomika. 2013. № 5, s. 73-80.
11. Palij, V. F. Mezhdunarodnye standarty ucheta i finansovoj otchetnosti: uchebnik. M., 2004, s. 472.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ

Комлева Н.С., к.э.н., доцент, Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье дана характеристика современных маркетинговых инструментов, а также рассматривается повышение конкурентоспособности кондитерской фабрики «Ламзурь» на основе использования маркетинговых инноваций в коммуникационной, сбытовой и товарной политике предприятия.

Ключевые слова: инновации, конкуренция, конкурентоспособность предприятия, товарная политика, ценовая политика, сбытовая политика, коммуникационная политика.

Abstract: In the article the characteristic of modern marketing tools, as well as improving the competitiveness of the confectionery factory "Lamzur" based on the use of marketing innovations in communication, marketing and commercial policy of the company.

Keywords: innovation, competition, enterprise competitiveness, trade policy, price policy, sales policy, communication policy.

В условиях высокой динамичности развития рыночной ситуации, от того, насколько успешно компания умеет адаптироваться во многом зависит успех ее дальнейшего функционирования. В настоящее время происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители предприятий находятся в постоянном поиске новых методов и инструментов управления предприятиями и повышения их конкурентоспособности. В связи с этим создание конкурентоспособного предприятия, способного приспосабливаться к быстро меняющимся условиям рынка и предлагать потребителям конкурентоспособные товары, становится возможным только при условии активного использования инструментов маркетинга.

В распоряжении управляющего по маркетингу имеется множество различных инновационных средств, способствующих повышению уровня конкурентоспособности компании. Важнейшая задача - найти оптимальное соотношение их использования для реализации маркетингового плана.

Маркетинговые инновации формируют систему маркетинговой политики предприятия, от эффективности которой во многом и зависит успех деятельности фирмы. Маркетинговые инновации подпадают контролю со стороны организации и направ-

лены на обеспечение прочных связей между потребителем и предприятием [2].

Компания может реализовывать маркетинговые инновации в четырех основных направлениях: товарная, ценовая, сбытовая и коммуникационная политики. Из всех маркетинговых инноваций предприятие выбирает те, которые для него имеют наибольшее значение. [5].

Так в рамках товарной политики применение маркетинговых инноваций является основой, вокруг которой формируются другие решения, связанные с условиями приобретения товара и методами его продвижения от производителя к конечному потребителю (рисунок 1). Разработка инновационных продуктов, расширение ассортимента и своевременное снятие с производства устаревших изделий является главным фактором конкурентоспособности как отдельных товаров, так и предприятия в целом, фактором устойчивого и безопасного роста предприятия.

Создание нового имиджа продукции является важным атрибутом использования маркетинговых инноваций, который необходимо планировать одновременно с разработкой концепции маркетинга и учитывать при позиционировании товара.



Рисунок 1 – Маркетинговые инновации в товарной политике, способствующие повышению уровня конкурентоспособности компании

Создание новых торговых марок позволит выделить производимый товар среди аналогичных товаров, способствует запоминаемости и узнаваемости

товара, дает возможность усилить эффективность рекламы, а также оправдывает в глазах потребителя более высокую цену. Новые марочные названия

должны выполнять функции запоминания, функции продаж, функции формирования имиджа, функции позиционирования, функции рекламы. Разрабатываемая инновационная упаковка должна отличаться от упаковок конкурентов.

Следующим элементом Маркетинговых инноваций, влияющим на конкурентоспособность продукции предприятия, является цена. Маркетинговые инновации в рамках ценовой политики предприятия направлены на установление конкурентных цен и способов ценового регулирования в зависимости от положения продукции на рынке. Эффективное использование Маркетинговых инноваций в ценовой политике компании позволяет занять большую долю

рынка, получить прибыль, а также решить ряд других стратегических, тактических и оперативных задач, направленных на улучшение конкурентных позиций компании на целевых рынках.

Маркетинговые инновации в рамках сбытовой политики направлены на оптимизацию сбытовой сети для эффективных продаж производимой продукции (совершенствование сети оптовой и розничной торговли, определение новых маршрутов товародвижения, организации транспортировки, хранения, системы снабжения, пунктов техобслуживания и выставочных залов, обеспечение эффективности товародвижения) (рисунок 2).



Рисунок 2 – Маркетинговые инновации в сбытовой политике, способствующие повышению уровня конкурентоспособности компании

Основная задача маркетинговых инноваций в комплексе маркетинговых коммуникаций - эффективное продвижение товара на рынок. Под продвижением понимается совокупность различных видов деятельности по доведению информации о достоинствах продукта до потенциальных потребителей и

стимулированию возникновения у них желания его купить. [4].

Основные элементы маркетинговых инноваций в коммуникационной политике, способствующие повышению уровня конкурентоспособности предприятия, представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Маркетинговые инновации в коммуникационной политике компании, способствующие повышению уровня конкурентоспособности компании

Таким образом маркетинговые инновации в области товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики направлены на повышение конкурентоспособности предприятия.

Саранская кондитерская фабрика «Ламзурь» является одним из крупнейших кондитерских предприятий в Поволжье, представляет собой высокотехнологическое предприятие с объемами выпуска 30 000 тонн кондитерских изделий в год. Всего на предприятии трудятся около 1500 человек. Каждый год фабрика расширяет ассортимент и увеличивает объем выпуска продукции, создавая новые виды кондитерских изделий. Сейчас ассортиментный ряд ОАО «Ламзурь» включает более 350 наименований кондитерских изделий. Фабрика находится в постоянном поиске новых брендов и не боится экспериментировать. Наиболее популярные бренды ОАО «Ламзурь»: грильяжные конфеты «Агреже», двухцветный ирис с начинкой «БонАмур», сахарное и сладкое печенье «Рускон», многослойные помадные

конфеты «Волшебник Тоффи», «Маття Двух» и другие.

ОАО «Ламзурь» эффективно использует комплекс маркетинговых коммуникаций, который включает в себя следующие средства: реклама, личная продажа, связь с общественностью, средства стимулирования сбыта, организацию участия в выставках и ярмарках, товарные марки, фирменный стиль, упаковку, а также активно применяет такие инновационные средства продвижения как Lending page и электронный маркетинг.

Применение Lending page является в современных условиях достаточно важным инструментом продвижения продукции ОАО «Ламзурь». Рекламные объявления размещаются как на собственном Интернет сайте, так и на основных поисковых системах. Этот вид коммуникаций приемлем для любой компании ввиду относительно невысокой стоимости (рисунок 4).

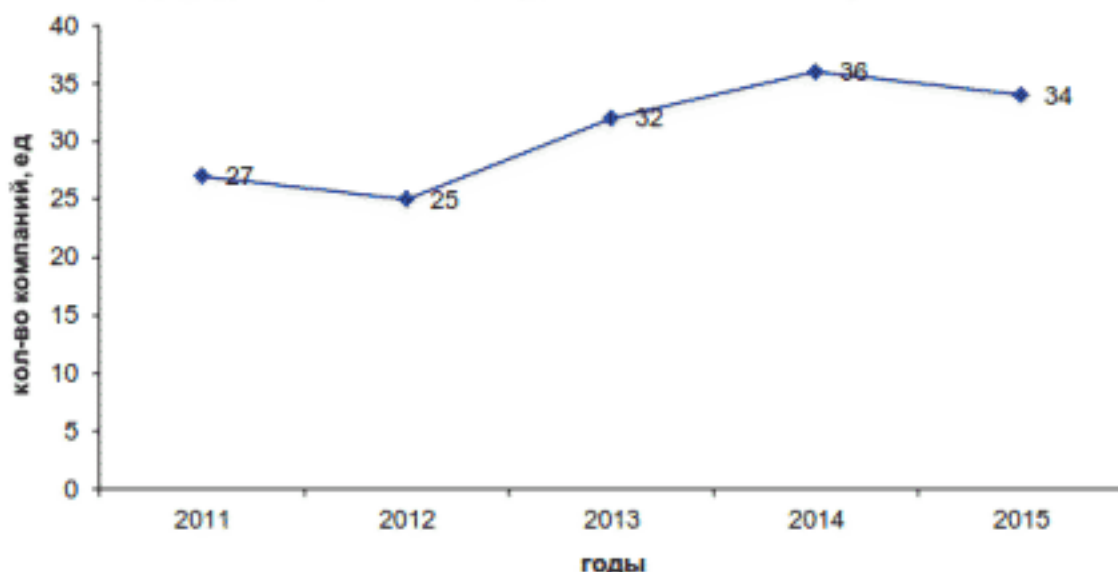


Рисунок 4 – Изменение количества привлеченных оптовых компаний в год ОАО «Ламзурь» от использования Lending page в 2011-2015 гг.

Из рисунка 4 видно, что количество оптовых компаний, привлеченных за год компанией от использования Lending page в 2015 году в сравнении с 2011 годом увеличилось на 7 крупных клиентов.

Технологический прогресс затрагивает все сферы жизни современного человека, рекламу в том числе. Инновации в рекламе можно условно разделить как нестандартные носители с применением новейших технологий, и как новые разработки в психологии рекламы.

Можно предложить некоторые виды инновационных и новых носителей рекламы для ОАО «Ламзурь»

- Мобильная реклама. Основана на рассылке sms-сообщений и предоставлении информации конечным потребителям кондитерской продукции при запросе баланса счета.

- Интернет-реклама. Интернет может быть ярким представителем того, как нестандартный носитель превратился в стандартный и привычный. Теперь уже в виртуальном пространстве сети развиваются специфические технологии, открывая новое в рекламе.

- Трёхмерные изображения, 3D-дисплеи, для использования которых не требуется специальных очков.

- Продакт плейсмент — рекламный приём, заключающийся в том, что реквизит в фильмах, телевизионных передачах, компьютерных играх, музы-

кальных клипах или книгах имеет реальный коммерческий аналог.

- Вирусный маркетинг — маркетинговая техника, использующая людей для повышения осведомлённости о бренде/товаре/услуге. В настоящее время самым распространённым средством вирусного маркетинга является Интернет.

- Кросс-промоушн. Этот приём заключается в совместной рекламе товаров двух или более компаний, что позволяет экономить бюджет и расширять аудиторию.

- Скрытый маркетинг достаточно часто упоминается в контексте Интернет-маркетинга, а также часто сравнивается с вирусным маркетингом. Скрытый маркетинг предлагает более «личный» подход к каждому потребителю, когда информация о продукте или услуге преподносится в легкой для понимания форме.

При осуществлении рекламных мероприятий основными инструментами являются общие технологии сотовой связи. Среди них такие услуги, как SMS, голосовые сервисы связи, MMS, WAP – технологии и средства связи Bluetooth.

Также предприятие может использовать рекламные щиты SmartScreen. Данные щиты снабжаются специальными веб-камерами, которые отслеживают реакцию прохожих. Они и способны определить, смотрит ли человек на рекламу.

Одной из наиболее перспективных и уже зарекомендовавших себя видов инновационной рекламы в России и за рубежом является видео-реклама в местах массового скопления людей. Это, так называемая, технология InDoor TV. Специалисты утверждают, что на нее обращают внимание более 90% потенциальных покупателей.

Еще один инновационный и эффективный тип рекламы – технология интерактивного взаимодействия Just Touch, она позволяет отслеживать движение рук потребителя и с их помощью управлять функциями меню, расположенного на специальном табло. Данная система способна превратить любую витрину в полнофункциональный канал продаж. Кроме того, для более эффективного осуществления рекламной деятельности специалистами ОАО «Ламзурь» можно разместить сверхсовременную интер-

активную проекцию, разработанную компанией GestureTek в торговых центрах г. Саранска. Она позволит потребителю не просто наблюдать за рекламным сюжетом, но и принимать в нем участие. При помощи специальных технических установок объемное изображение проецируется на плоскую поверхность.

Еще одну инновационную рекламную технологию следует использовать ОАО «Ламзурь» в рамках участия в выставочно-ярмарочной деятельности - технология Free Format Projection. Данная технология создает ощущение присутствия персонажей или объектов в натуральную величину за счет особой обработки изображения, которое впоследствии проецируется на поверхность. По подсчетам специалистов, их использование способно увеличить объем продаж представляемой продукции на 20-45%.

Таблица 1 – Внедрение инновационных средств продвижения продукции в ОАО «Ламзурь»

Наименование	Краткая характеристика	Способ использования предприятием ОАО «Ламзурь»
Мобильная реклама	Основана на рассылке sms-сообщений и предоставлении информации при запросе баланса счета.	В ОАО «Ламзурь» планируется осуществлять рассылку sms-сообщений крупным оптовым клиентам с информацией о скидках на продукцию и конечным потребителям
Интернет-реклама	Технология состоит в следующем. Пользователь начинает просмотр интерактивного элемента после наведения курсора на баннер. Сам креатив целиком и полностью зависит от желания рекламодателя: это может быть как флеш-ролик, так интерактивное видео с элементами игры. Здесь же может быть размещен онлайн-консультант, полезные ссылки и т. д.	ОАО «Ламзурь» планирует разместить на 3 крупных поисковых системах таких как gambler, yandex, google, рекламу продукции компании.
3D-дисплей	Дисплей, демонстрирующий трехмерное изображение без каких-либо специальных очков.	Рекомендуется ОАО «Ламзурь» планируют разместить 3D-дисплеи для рекламы продукции в торговых точках города Саранска
Продукт плей-смент	Рекламный прием, заключающийся в том, что реквизит в фильмах, телевизионных передачах, компьютерных играх, музыкальных клипах или книгах имеет реальный коммерческий аналог	Рекомендуется ОАО «Ламзурь» разместить образцы кондитерской продукции в кулинарных телевизионных передачах.
Технология InDoor TV	Благодаря большому углу обзора и технологии пространственного воспроизведения эффект заметен на расстоянии до 100 метров, что делает данную технологию удобной для представления товаров и услуг в пунктах продаж.	Рекомендуется использовать технология InDoor TV в торговых точках Республики Мордовия.
Технология интерактивного взаимодействия Just Touch	Она позволяет отслеживать движение рук потребителя и с их помощью управлять функциями меню, расположенного на специальном табло	Рекомендуется использовать в ярмарочно-выставочной деятельности при оформлении стендов

Стоит отметить, что внедрение передовой технологии сделает рекламу инновационной – это внедрение должно повышать эффективность рекламных сообщений. Чтобы сделать рекламу инновационной, новый носитель или технология должны переносить её на новый уровень. Исходя из основных функций рекламы, можно предположить, что инновационная реклама воздействует на целевые аудитории гораздо точнее.

Таким образом, все представленные направления повышения конкурентоспособности компании,

рекомендованные ОАО «Ламзурь», будут способствовать гибкому приспособлению производственной, финансовой, торговой, сбытовой, кадровой деятельности к постоянно изменяющейся рыночной среде. Это позволит укрепить позиции компании на рынке, сформировать положительный образ у потребителей и выгодно выделить среди конкурентов, что в свою очередь является условием достижения высокого уровня конкурентоспособности компании на рынке джироводочной продукции.

Библиографический список

1. Другова Е. С. Концептуальная модель оценки конкурентного потенциала предприятия // Экономика. Управление. Право. - 2015. - № 11. - С.15-19.
2. Климова Н. В. Маркетинг как инструмент повышения эффективности продаж и конкурентоспособности бизнеса / Н. В. Климова // Экономика устойчивого развития. - 2015. - № 10. - С. 115 - 120.
3. Новикова Н. Г. Управление конкурентоспособностью коммерческой организации: маркетинговый подход / Н. Г. Новикова. - Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014. - 276 с.

4. Шурчкова Ю. В. Корпоративные блоги как маркетинговый коммуникативный инструмент / Ю. В. Шурчкова // Экономика и управление: научно-практический журнал. - 2015. - № 2. - С. 105 - 111.
5. Щербакowa E.Г., Комлева Н.С. Менеджмент и маркетинг: учебное пособие / E. Г. Щербакowa, Н. С. Комлева; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Мордовский гос. ун-т им. Н. П. Огарева". Саранск, 2011. с. 160.

References

1. Drugova E. S. Konceptual'naya model' ocenki konkurentnogo potentsiala predpriyatiya / E. S. Drugova // Ekonomika. Upravlenie. Pravo. - 2015. - № 11. - С.15-19.
2. Klimova N. V. Marketing kak instrument povysheniya effektivnosti prodazh i konkurentosposobnosti biznesa / N. V. Klimova // Ekonomika ustojchivogo razvitiya. - 2015. - № 10. - С. 115 - 120.
3. Novikova N. G. Upravlenie konkurentosposobnost'yu kommercheskoj organizacii: marketingovyj podhod / N. G. Novikova. - Irkutsk: Izd-vo BGUENP, 2014. - 276 s.
4. SHurchkova YU. V. Korporativnye blogi kak marketingovyj kommunikativnyj instrument / YU. V. SHurchkova // Ekonomika i upravlenie: nauchno-prakticheskiy zhurnal. - 2015. - № 2. - С. 105 - 111.
5. SHCHerbakowa E.G., Komleva N.S. Menedzhment i marketing. uchebnoe posobie / E. G. SHCHerbakowa, N. S. Komleva; M-vo obrazovaniya i nauki Rossijskoj Federacii, Gos. obrazovatel'noe uchrezhdenie vyssh. prof. obrazovaniya "Mordovskij gos. un-t im. N. P. Ogareva". Saransk, 2011. s. 160.

РАМОЧНЫЕ ПРОГРАММЫ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ЕС

Кормишкина Л.А., д.э.н., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Семенова Н.Н., д.э.н., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье рассмотрен опыт Европейского союза в области финансирования инновационной политики в сельском хозяйстве. Проведен анализ финансирования различных рамочных программ научных исследований и технического развития, реализуемых в ЕС. Особое внимание уделено финансированию седьмой и восьмой рамочных программ Евросоюза. Рассмотрены основные приоритеты и структура программы «Горизонт 2020». **Ключевые слова:** рамочные программы, инновационная политика, сельское хозяйство, Европейский союз.

Abstract: The article examines the experience of the European Union in the field of financing innovation policy in agriculture. The analysis of financing of various framework programs of scientific researches and the technical development realized in EU is carried out. Particular attention is paid to the financing of the seventh and eighth framework programs of the European Union. The main priorities and structure of the program "Horizon 2020" are considered. **Keywords:** Framework programs, innovation policy, agriculture, European Union.

В условиях новых вызовов современной эпохи (мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг., повышение энергоэффективности, глобальное изменение климата, бедность и др.) весьма актуальным вопросом для Европейского союза является обеспечение инновационного развития европейской экономики. В связи с этим в 2010 г. была принята европейская стратегия экономического развития – «Европа 2020», целью которой является достижение так называемого «умного, устойчивого и всеобъемлющего роста» как способа преодоления структурной слабости европейской экономики, повышения ее конкурентоспособности и производительности. В рамках указанной стратегии определены следующие целевые ориентиры:

– повышение доли трудоустроенного населения в возрасте 20-64 лет до 75%;

– увеличение затрат на НИОКР до 3% ВВП при улучшении условий для инвестирования на эти цели частного сектора;

– снижение выбросов парниковых газов на 20% по сравнению с 1990 г.

– повышение энергии, поступающей из возобновляемых источников энергии на 20% и рост энергетической эффективности на 20%;

– сокращение доли лиц, преждевременно выходящих из системы школьного образования до 10%;

– рост доли лиц, закончив высшее образование в возрасте 30-34 до 40% [5]

Основной целью современной инновационной политики ЕС является превращение европейской интеграции в лидирующую экономику, основанную на знаниях.

Значительное место в инновационной политике ЕС принадлежит проведению научных исследований и разработок в сельском хозяйстве. И это вполне обоснованно, поскольку общеизвестно, что инновации выступают одним из важнейших факторов устойчивого развития аграрного сектора экономики. Они позволяют обеспечить непрерывное обновление технико-технологической базы сельскохозяйственного производства, способствуют повышению

его эффективности и конкурентоспособности. Как справедливо отметил Клавдиенко В.П., инновациям принадлежит ключевая роль в реализации основного императива современной парадигмы устойчивого развития – гармоничного сочетания экономического роста с сохранением природной среды и социальным прогрессом [2].

Стоит отметить, что основным инструментом проведения инновационной политики в сельском хозяйстве Евросоюза (ЕС) являются рамочные программы научных исследований и технического развития, разрабатываемые с 1984 г. К настоящему времени в ЕС реализовано семь рамочных программ с общим бюджетом 116,5 млрд евро (рис.1).

На протяжении 2007-2013 гг. финансирование научных исследований и разработок в ЕС осуществлялось в рамках Седьмой рамочной программы (FP7). В структуре Седьмой рамочной программы выделялось четыре тематических направления:

1) сотрудничество: развитие международной научно-технической кооперации в различных областях исследований (здоровье, продукты питания, сельское хозяйство и биотехнологии, информационные и коммуникационные технологии, нанонауки, нанотехнологии, материалы и новые технологии производства, энергия, окружающая среда, транспорт, социально-экономические и гуманитарные науки безопасность, космос);

2) идеи: финансирование ведущих исследователей из различных стран мира;

3) кадры: финансирование образования, совершенствование профессиональных навыков и повышению квалификации исследователей;

4) возможности: поддержание исследовательских инфраструктур, исследований в пользу предприятий малого и среднего бизнеса [3].

На рисунке 2 представлено распределение финансовых средств по основным тематическим направлениям Программы. Наибольший объем средств а в рамках Седьмой рамочной программы Европейского союза было выделено по направлению «Сотрудничество» – 32,1 млрд евро или 54,3% от общего объема финансирования программы.

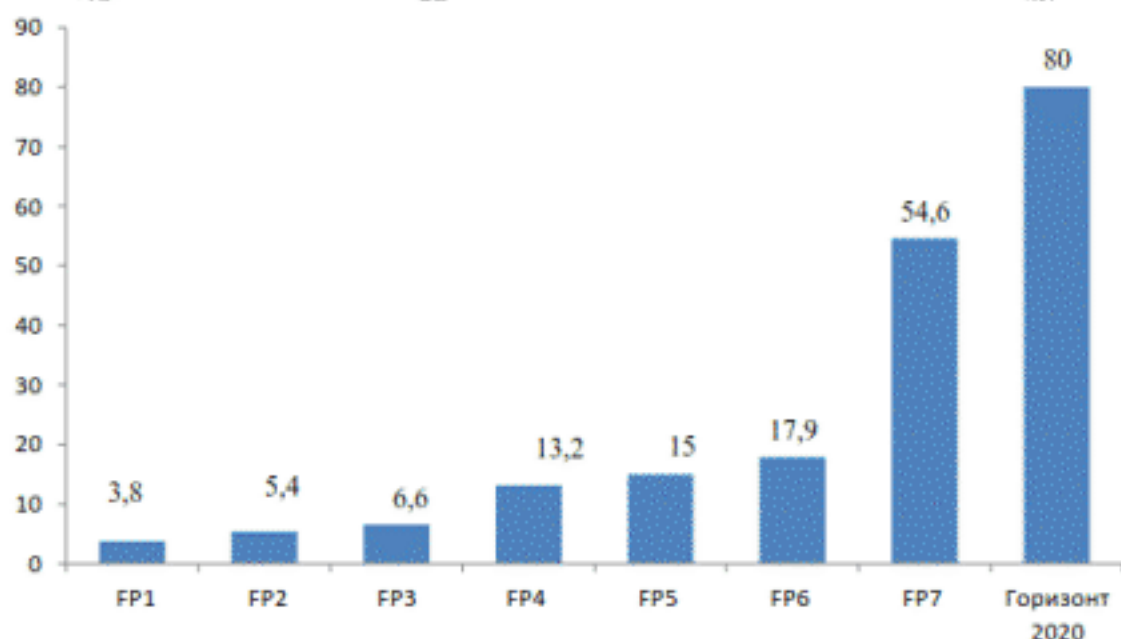


Рисунок 1 - Финансирование Рамочных Программ научных исследований и технологических разработок в ЕС

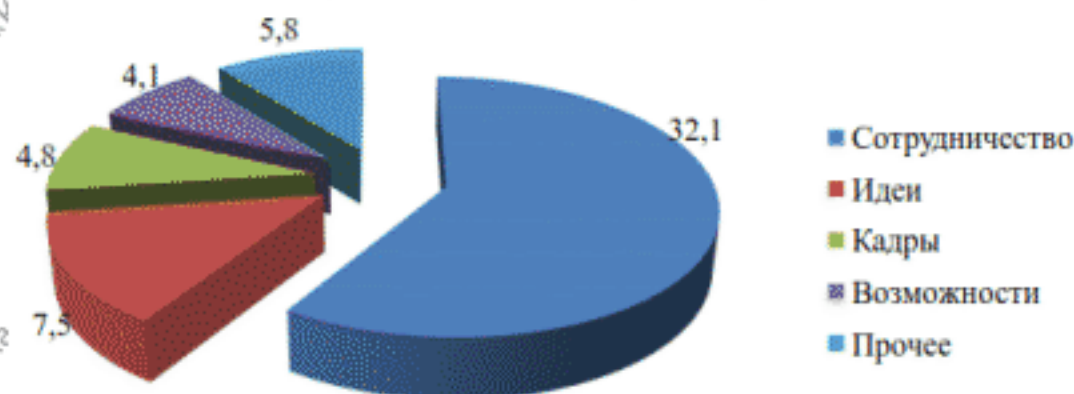


Рисунок 2 - Структура Седьмой рамочной программы ЕС, млрд евро [3]

Из общего бюджета программы на раздел «Производство продовольствия, сельское хозяйство и биотехнология» выделено лишь 1,9 млрд евро, что составило примерно 1% от ВВП (табл. 1).

биотехнология» выделено лишь 1,9 млрд евро, что составило примерно 1% от ВВП (табл. 1).

Таблица 1 - Структура подпрограммы «Сотрудничество»

Раздел	Сумма	
	млрд евро	%
Комое	1,4	4,4
Безопасность	1,4	4,4
Социально-экономические науки	0,6	1,9
Транспорт	4,1	12,8
Окружающая среда	1,9	5,9
Энергетика	2,2	6,8
Нанотехнологии и материалы	3,5	10,9
Информационные и коммуникационные технологии	9,1	28,3
Производство продовольствия, сельское хозяйство и биотехнологии	1,9	5,9
Здравоохранение	6,0	18,7
Итого	32,1	100

Стоит подчеркнуть, что с 2014 г. в Европе реализуется новая программа финансирования научных исследований и разработок «Горизонт 2020» с общим бюджетом 80 млрд евро. Основная цель данной программы – максимально использовать результаты финансируемых Евросоюзом научных исследований для устойчивого развития Европы, решения глобальных проблем (изменение климата, энергети-

ческая и продовольственная безопасность, здоровье и старение населения) [4].

Новая программа Евросоюза «Горизонт 2020» нацелена на решение трех приоритетных задач (табл. 2). Причем наибольший объем средств предусмотрен на финансирование мер, направленных на решение социальных вызовов (42,7%).

Таблица 2 - Приоритеты рамочной программы ЕС «Горизонт 2020» и их финансирование

Задачи	Содержание	Финансирование, млрд евро
Передовая наука	укрепление позиций ЕС среди ведущих научных держав мира путем генерирования передовых знаний	24,6
Индустриальное лидерство	достижение индустриального лидерства и поддержка бизнеса, включая малые и средние предприятия инновационной сферы	17,9
Социальные вызовы	решение социальных проблем в ответ на вызовы современности, определенные в стратегии «Европа-2020», с помощью реализации всех стадий инновационной цепочки	39,7

В рамках раздела «Передовая наука» осуществляется:

– поддержка фундаментальных научных исследований, проводимых талантливыми учеными в проведении по линии Европейского исследовательского совета;

– финансирование совместных исследований, способствующих расширению сферы для инноваций;

– совершенствование кадрового потенциала в рамках проведения тренингов и программ повышения квалификации (программы им. Марии Склодовской-Кюри);

– развития исследовательской инфраструктуры мирового уровня в Европе.

Подпрограмма «Индустриальное лидерство» предусматривает финансирование исследовательских проектов по разработке промышленных технологий и технологий новых возможностей (информационно-коммуникационные технологии, микро и нанозлектроника, фотоника; нанотехнологии; новые материалы; биотехнологии; эффективные процессы производства; космос).

В рамках подпрограммы «Социальные вызовы» осуществляется финансирование научных исследований в таких областях, как здравоохранение, демографические изменения и благосостояние; безопасность продуктов питания, устойчивое сельское хозяйство, экосистемы и биоэкономика; безопасная, чистая и эффективная энергетика; экологически-безопасный и ресурсосберегающий транспорт; влияние климата и рациональное использование ресурсов; инклюзивное, инновационное и безопасное общество в странах Европы, обеспечивающее свободу, безопасность и равные возможности для всех.

Общий объем финансирования данной подпрограммы представлен в табл.2.

Таблица 2 - Финансирование подпрограммы «Социальные вызовы» в рамках программы «Горизонт 2020» в 2014-2020 гг., млрд евро

Области	Описание	Сумма
здравоохранение, демографические изменения и благосостояние	Продление активного и независимого образа жизни пожилых людей, поддержка новых безопасных и эффективных видов терапии, вклад в стабильное долгосрочное развитие систем здравоохранения	8,0
безопасность продуктов питания, устойчивое сельское хозяйство, экосистемы и биоэкономика	Эффективное и экологически рациональное использование биологических ресурсов в целях обеспечения поставок безопасного, здорового и высококачественного продовольствия и других биопродуктов.	4,2
безопасная, чистая и эффективная энергетика*	Сокращение потребления электроэнергии и выбросов парниковых газов в атмосферу, поставки дешевой низкоуглеродной электроэнергии, альтернативные виды топлива и мобильные источники энергии, единая интеллектуальная энергосистема Европы, новые знания и технологии, т.д.	5,8
экологически-безопасный и ресурсосберегающий транспорт	Ресурсосберегающий, безопасный для окружающей среды транспорт, повышение мобильности, безопасность, снижение перегруженности, т.д.	6,8
Влияние климата и рациональное использование ресурсов	Обеспечение эффективности использования ресурсов, устойчивости общества и экономики к изменению климата, охрана и рациональное управление природными ресурсами и экосистемами, сбалансированные поставки сырья, т.д.	3,2
Инклюзивное, инновационное и безопасное общество	Борьба с социальной изоляцией, дискриминацией и различными формами неравенства. Особое внимание будет уделено развитию сотрудничества со странами, не входящими в ЕС и не являющимися ассоциированными участниками Программы «Горизонт 2020».	3,8

*Плюс дополнительные 1,8 млрд евро на ядерную безопасность из мероприятий в рамках Евратома (2014-18 гг.).

Что касается финансирования инноваций в аграрной сфере, отметим, что за весь период реализации программы «Горизонт 2020» на финансирование мер по обеспечению продовольственной безопасности, устойчивого развития сельского хозяйства, развитие биоэкономики предполагают выделить 4,2 млрд евро, что более чем в 2 раза превышает уровень финансирования в рамках Седьмой рамочной программы.

Заметим, что основными формами выполнения исследований и разработок, финансируемых из наднациональных фондов ЕС по линии рамочных программ, являются особые целевые исследовательские проекты и объединенные исследовательские проекты.

Можно выделить два крупных международных проекта в области аграрных исследований, финансируемых Евросоюзом. Первый проект (Netzwerk Endue) – проект по разработке интегрированной системы защиты растений с бюджетом в 11 млн евро. Данный проект предусматривает разработку новых технологий защиты растений, использование более гибких тактических приемов, позволяющих добиваться нужного эффекта при уменьшенных дозах пестицидов. В проекте участвуют 17 институтов из разных стран Европы. Второй проект (Epizone) предусматривает разработку мер борьбы с

инфекционными болезнями животных, включая коровье бешенство, лихорадку свиней и птичий грипп. Это крупный международный исследовательский проект, в котором участвуют 18 сельскохозяйственных, ветеринарных и медицинских институтов из Европы и Китая [1].

В заключении отметим, что опыт ЕС в области стимулирования научных исследований и разработок, формирования инновационной среды следует учитывать при разработке программ инновационного развития сельского хозяйства России.

Статья подготовлена в рамках проекта № 564989-EPP-1-2015-1-RU-EPPJMO-MODULE «European Union: global foresight into accessible and quality food»

Библиографический список

1. Аграрная Европа в XXI веке / [Крылатых Э.Н. и др]; под общ. ред. Э. Н. Крылатых. ИЕРАН. – М.: Летний сад, 2015. – 328 с.
2. Клавдиенко В.П. Рамочные программы исследований и разработок ЕС: цели, приоритеты, механизмы реализации // Инновации. 2007. №10, с. 88-91
3. The 7th Framework Programme funded European Research and Technological Development from 2007 until 2013 // URL: http://cordis.europa.eu/fp7/home_en.html
4. О Программе Горизонт 2020 // URL: <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/wh-at-horizon-2020>
5. Europe 2020 strategy. URL: https://ec.europa.eu/Info/strategy/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en.

References

1. Agramnaya Evropa v XXI veke / [Krylatyh E.N. i dr]; pod obshch. red. E.N. Krylatyh. IERAN. – M.: Letnij sad, 2015. – 328 s.
2. Klavdienko V.P. Ramochnye programmy issledovaniy i razvitiy ES: cell, priority, mekhanizmy realizacii // Innovacii. 2007. №10, s. 88-91
3. The 7th Framework Programme funded European Research and Technological Development from 2007 until 2013 // URL: http://cordis.europa.eu/fp7/home_en.html
4. O Programme Gorizont 2020 // URL: <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/wh-at-horizon-2020>
5. Europe 2020 strategy. URL: https://ec.europa.eu/Info/strategy/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ПРОДАЖ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Коробейникова Е.В., к.э.н., доцент, Кемеровский институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Синьков А.А., к.т.н., доцент, Кемеровский институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Фролова Т.В., к.э.н., доцент, Кемеровский институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Аннотация: В статье изложены направления системного анализа продаж на предприятии. Рассмотрены современные инструменты анализа продаж, предложена методика анализа клиентской базы.

Ключевые слова: системная оценка, анализ продаж, KPI продаж, анализ клиентской базы, объемные показатели деятельности.

Abstract: The article describes the areas of system analysis of sales at the enterprise. The modern tools of sales analysis are considered, the methodology of client base analysis is proposed.

Keywords: system assessment, analysis of sales, sales KPI, analysis of client base, the volume indicators of activity

Современные условия функционирования хозяйствующих субъектов, а именно: ориентация на максимальное удовлетворение потребностей клиентов, развитие мультиканальных продаж, требуют построения эффективной системы управления всего предприятия, в том числе в одной из ключевых ее сфер – управлении продажами. Значительное влияние на эффективность управления продажами оказывают уровень организации бизнес-процессов в области сбыта, применяемые информационные технологии, управление персоналом предприятия.

Систематизация основных направлений анализа продаж с использованием современных подходов, технологий, инструментов оценки, выявление ее специфики в зависимости от вида экономической деятельности предприятия являлись целью данного исследования. Для достижения цели исследования определены следующие задачи: 1) рассмотреть основные направления анализа продаж на предприятии, включая показатели оценки, специфику отдельных направлений анализа; 2) проанализировать современные тенденции в области анализа продаж на предприятии; 3) детально представить анализ клиентской базы и уровня удовлетворенности клиентов; 4) определить возможности анализа продаж с использованием KPI.

Оценка эффективности организации продаж на основе полного и системного анализа информационных ресурсов предприятия проводится с целью повышения качества и своевременности принимаемых управленческих решений, разработки мероприятий по максимизации прибыли, формированию исходной базы при планировании и прогнозировании деятельности предприятия. Основные задачи анализа продаж заключаются в следующем:

- ✓ изучение динамики развития продаж в общей сумме и по структурным элементам;
- ✓ исследование структуры продаж и ее влияния на экономические показатели деятельности, в том числе на доходы, издержки и прибыль;
- ✓ оценка влияния ассортиментной и ценовой политики на эффективность продаж предприятия;
- ✓ исследование клиентской базы предприятия и уровня удовлетворенности клиентов, включая оценку выполнения договорных обязательств;
- ✓ определение и количественные измерения факторов, влияющих на изменение объемов реализации в динамике и по сравнению с планом;
- ✓ выявление резервов по увеличению объемов продаж.

Анализ продаж проводится на основе оценки объемных показателей деятельности, таких как выручка от реализации (для производственных предприятий и организаций, оказывающих услуги, выполняющих

работы) и товарооборот (для предприятий торговли). Вне зависимости от вида экономической деятельности объемные показатели характеризуют мощность предприятия, его долю на рынке, влияют на финансовые результаты, применяются для анализа эффективности использования ресурсов, расчета потребности в ресурсном обеспечении. Анализ объемных показателей в целом и по различным направлениям первостепенен для хозяйствующих субъектов.

Глобальная информатизация управления во многом облегчила и сократила трудоемкость проводимого финансово-экономического анализа, расширила его границы, позволяя получать данные в режиме реального времени и своевременно корректировать оперативные и стратегические задачи управления. Прикладное программное обеспечение, реализованное в ERP-системах, в CRM-системах, эффективно использует информационные ресурсы, способствуя достижению разнообразных целей анализа продаж.

Основные направления системного анализа продаж представлены на рис. 1.

Анализ рынка. Данное направление предполагает: оценку состояния и выявление тенденций развития рынка в сфере функционирования предприятия (отрасль, регион); анализ емкости рынка и доли предприятия; анализ конкурентов, в том числе их ассортиментной и ценовой политики; анализ потребителей (количественная и качественная оценка, анализ динамики уровня доходов потребителей и их ожиданий, изменения потребительских предпочтений, прочих факторов).

Анализ клиентской базы и уровня удовлетворенности клиентов. Анализ по данному направлению включает: анализ воронки продаж; анализ движения и структуры клиентской базы (горизонтальный и вертикальный анализ клиентской базы); анализ доходов и расходов на привлечение (удержание) клиентов и ценности клиента; анализ эффективности клиентов; анализ качества обслуживания (уровня сервиса); структурно-групповой анализ клиентской базы (RFM-анализ, ABC-анализ клиентов). Основные показатели и методика их расчета приведены в таблице 1.

Воронка продаж анализирует количество клиентов, находящихся на определенных этапах взаимоотношений с персоналом сбытовых подразделений, начиная с холодного звонка и заканчивая заключением сделки. По каждому этапу рассчитывается конверсия – отношение количества клиентов, находящихся на текущем этапе, к количеству клиентов предыдущего этапа. Общая конверсия продаж определяет процент клиентов, заключивших сделку, от общего числа потенциальных клиентов. При анализе воронки продаж отслеживается ее динамика, сравниваются данные по периодам, по менеджерам, по этапам продаж [3].



* для производственных предприятий и предприятий B2B сектора.
 ** для предприятий торговли

Рисунок 2 - Направления системного анализа продаж

Анализ движения и структуры клиентской базы производится с целью оценки способности предприятия сохранять и преумножать своих клиентов, при этом уделяется внимание проценту клиентов, которые перестают работать с предприятием и приносить доход.

Анализ доходов и расходов на привлечение (удержание) клиентов и ценности клиента включает анализ: средней выручки в расчете на одного клиента за анализируемый период (англ. ARPU); стоимости привлечения клиента (англ. САС); расходов на маркетинг и продажи; итоговой ценности клиента (англ. LTV).

В некоторых компаниях практикуется расчет пожизненной ценности клиента (англ. Customer Lifetime Value или LTV) – сумма общего объема выручки (дохода), которую приносит покупатель за период сотрудничества с предприятием.

Анализ ассортиментной политики. Управление ассортиментной политикой нацелено на удовлетворение запросов потребителей, оптимальное использование технологических особенностей предприятия, его имущественного комплекса, оптимизацию финансовых результатов, сохранение клиентской базы и завоевание новых покупателей [4]. В рамках анализа ассортиментной политики проводится: а) оценка соответствия ассортимента позиционированию предприятия и потребностям целевых покупателей; б) количественный и качественный анализ ассортимента (по широте, глубине, обновляемости и постоянству); в) анализ ассортиментной матрицы с позиции взаимодополнения и взаимозамещения товаров; г) анализ эффективно-

сти ассортимента и его финансовой отдачи в разрезе товарных групп (категорий). В зависимости от специфики бизнеса анализ товарного ассортимента может включать план-фактный анализ оборота, дохода и прибыли по товарным позициям, анализ ассортимента по цене-качеству по сравнению с конкурентами, анализ оборачиваемости запасов и доли неликвидных товаров.

Анализ объемных показателей деятельности. В рамках данного направления исследуется динамика объемных показателей в целом и в разрезе структурных элементов, определяется структура продаж, анализируется ритмичность и равномерность продаж. Анализ структуры продаж может определяться по следующим элементам: период (месяц, квартал), форма расчета (форма товародвижения или технология продаж), клиенты (основные группы, сегменты), товарные группы (бренды, поставщики).

Анализ равномерности продаж оценивает влияние факторов сезонности на объемные показатели деятельности, а при оценке ритмичности определяется степень выполнения плановых показателей по продажам в разрезе структурных элементов.

Для предприятий розничной торговли актуальным является анализ чеков, включающий не только динамику среднего чека в разрезе периодов (день недели, месяц и т.д.), но и структурно-групповой анализ чеков, предполагающий анализ количества позиций в чеке, оценку структуры чеков по различным критериям.

Таблица 1. Показатели анализа клиентской базы

Показатель	Методика расчета	Условные обозначения
Конверсия воронки продаж ($K_{вп}$)	$K_{вп} = \frac{K_{з}}{K_{п}} \times 100\%$,	$K_{з}$ – количество клиентов, заключивших сделку; $K_{п}$ – количество потенциальных клиентов
Динамика клиентской базы ($T_{кб}$)*	$T_{кб} = \frac{K_{сп1}}{K_{сп0}} \times 100\%$,	$K_{сп1}$, $K_{сп0}$ – среднее количество клиентов в отчетном и в прошлом периоде
Доля клиентов по группам, сегментам (каналам продаж), ($D_{ккп}$)	$D_{ккп} = \frac{K_{кп}}{K_{сп}} \times 100\%$,	$K_{кп}$ – среднее количество клиентов канала продаж (группы) за анализируемый период; $K_{сп}$ – среднее количество клиентов за анализируемый период
Коэффициент притока клиентов ($K_{пк}$)	$K_{пк} = \frac{K_{н}}{K_{кз}} \times 100\%$,	$K_{н}$ – количество новых клиентов; $K_{кз}$ – количество клиентов на конец года
Коэффициент удержания клиентов (CRR)	$CRR = \frac{(K_{нз} - K_{вб})}{K_{нз}} \times 100\%$ или $100\% - \frac{K_{вб}}{K_{нз}} \times 100\%$,	$K_{нз}$ – количество клиентов на начало года; $K_{кз}$ – количество клиентов на конец года; $K_{н}$ – количество новых клиентов; $K_{вб}$ – количество выбывших клиентов
Коэффициент оттока клиентов (CR)	$CR = \frac{K_{вб}}{K_{нз}} \times 100\%$,	$K_{нз}$ – количество клиентов на начало года; $K_{вб}$ – количество выбывших клиентов
Доля постоянных клиентов ($D_{пк}$)	$D_{пк} = \frac{K_{п}}{K_{сп}} \times 100\%$,	$K_{п}$ – количество постоянных клиентов за анализируемый период; $K_{сп}$ – среднее количество клиентов за анализируемый период
Уровень активности клиентов ($U_{акт}$)	$U_{акт} = \frac{K_{а}}{K_{сп}} \times 100\%$	$K_{а}$ – количество активных клиентов (т.е. совершивших покупку в анализируемом периоде)
Средняя выручка в расчете на одного клиента ($B_{к}$)	$B_{к} = \frac{B_{р}}{K}$ или $B_{к} = C_{сп} \times Ч_{п}$,	$B_{р}$ – выручка от реализации; K – количество клиентов, совершивших покупку; $C_{сп}$ – средняя сумма сделки (средний чек); $Ч_{п}$ – частота совершения сделок (покупок)
Стоимость привлечения клиента (CAC)	$CAC = \frac{P_{мп}}{K_{н}}$	$P_{мп}$ – расходы на маркетинг и продажи; $K_{н}$ – количество новых клиентов
Пожизненная ценность клиента (LTV)	$LTV = C_{сп} \times Ч_{п} \times T_{л}$,	$C_{сп}$ – средняя сумма сделки (средний чек); $Ч_{п}$ – частота покупок; $T_{л}$ – период лояльности
Рентабельность продаж по клиенту ($R_{к}$)*	$R_{к} = \frac{P_{кi}}{B_{кi}} \times 100\%$,	$P_{кi}$ – прибыль от реализации товаров (услуг) i-му клиенту; $B_{кi}$ – выручка от реализации товаров (услуг) i-му клиенту
Доля заказов, отгруженных в срок ($D_{зс}$)	$D_{зс} = \frac{Z_{с}}{Z_{общ}} \times 100\%$,	$Z_{с}$ – количество заказов, отгруженных в срок за анализируемый период; $Z_{общ}$ – общее количество заказов за анализируемый период
Доля заказов, выполненных с ошибками (претензиями), ($D_{зо}$)	$D_{зо} = \frac{Z_{о}}{Z_{общ}} \times 100\%$,	$Z_{о}$ – количество заказов с ошибками (претензиями) за анализируемый период.

* Может быть определен показатель в разрезе групп, сегментов клиентов, каналов продаж

Анализ эффективности сбытовых подразделений и дилеров, каналов реализации. Для оценки эффективности стратегии развития мезорегиональных и региональных продаж анализируются результаты деятельности сбытовых подразделений и дилеров (дистрибьюторов) предприятия. Показателями, характеризующими работу сбытовых подразделений и дилеров, выступают: объем и темпы роста продаж; доля на рынке в целом и по сегментам, направлениям; степень выполнения плана; уровень доходов; величина товарных запасов и скорость их обращения; доля складского товарооборота; клиентская база и число деловых встреч, количество проведенных мероприятий (презентации, обучение и т.д.); количество рекламаций и качество работы с возражениями, уровень удовлетворенности потребителей.

В процессе анализа эффективности сбытовых подразделений и дилеров выявляются лидеры и аутсайдеры. Данное направление анализа может использоваться как элемент внутреннего бенчмаркинга, проводимого с целью внедрения передового опыта, совершенствования деятельности предприятия, его системы управления.

При анализе эффективности каналов реализации продукции (работ, услуг) предприятия особого внимания заслуживает оценка эффективности интернет-продаж. При анализе интернет-продаж исследуются не только финансовые результаты, но и привлекательность предложения и эффективность применяемых интернет-технологий, а именно: оценивается посещаемость сайта и каналы привлечения посетителей, количество просмотров, время пребывания на сайте, воронка продаж и уровень

конверсии, уровень удовлетворенности клиентов, в том числе количество отзывов и репостов.

Анализ эффективности использования персонала сбытовых подразделений. В данном направлении проводится анализ производительности труда персонала сбытовых подразделений, оценка результатов работы с клиентской базой, определение рейтинга персонала, оценка рентабельности продаж и оборачиваемости дебиторской задолженности, рассчитанные по конкретному работнику. В качестве основных показателей, включаемых в отчеты работников, следует отметить, такие как: количество холодных звонков; количество положительных ответов на холодные звонки; количество повторных сделок от новых клиентов; количество заказов; активная клиентская база, количество новых клиентов; средний чек по сделке; количество посещенных клиентов (торговых точек); план-факт звонков, посещения клиентов; объем поступления средств по сделкам; объем погашения дебиторской задолженности; объем продаж целевых товарных позиций; объем продаж неликвидных позиций; и т.д.

Анализ организации закупочной деятельности и управления запасами. В рамках данного направления исследуется эффективность взаимодействия с поставщиками и организации закупочной деятельности предприятия, в том числе анализ количественных и качественных показателей снабжения предприятия, анализ расходов на закупку товаров, их экономической обоснованности, анализ оборачиваемости запасов.

Анализ эффективности взаимодействия с поставщиками предусматривает оценку реестра поставщиков по различным критериям, определения их рейтинга. Оценка эффективности взаимодействия с поставщиками предполагает анализ показателей по следующим направлениям: а) анализ доли поставщиков в структуре продаж, в ассортиментной матрице, ABC-анализ поставщиков; б) анализ доли предприятия в обороте поставщика; в) анализ издержаемости поставки (на тонну груза, к товарообороту) и ее динамики; г) анализ уровня взаимодействия – совместного участия в мероприятиях по стимулированию сбыта; д) анализ выполнения условий договора (цена, качество, срок); е) рейтинговая оценка поставщиков.

Рейтинговая оценка предполагает анализ определенных критериев, среди которых можно выделить: надежность поставки (среднее опоздание по срокам поставки); стоимость поставки и ее динамика; качество товара (например, доля товаров надлежащего качества); условия платежа; возможность внеплановых поставок и другие. При определении рейтинга рассчитывается интегральный показатель эффективности поставщика, учитывающий значимость (вес) критериев.

Для предприятий торговли неотъемлемым элементом анализа продаж является анализ оборачиваемости товарных запасов и оценка эффективности их управления, включающие: определение уровня обеспеченности предприятия необходимыми товарными запасами; оценку факторов, обуславливающих их размер, структуру, изменение; выявление сверхнормативных или дефицитных видов товарных запасов; установление степени ритмичности поставок и оценки своевременности заключения хозяйственных договоров на поставку; изучение показателей эффективности их использования и влияния на финансовые результаты; исследование расходов, связанных с закупкой и хранением товарных запасов, их динамики и влияния на прибыль предприятия [4].

Анализ проблем в управлении товарными запасами предусматривает расчет следующих показате-

лей: доля и объем неликвидных товарных запасов; доля и объем отсутствующего ассортимента (out-of-stock) относительно общего числа товарных позиций; доля и объем товаров с истекшим сроком годности (или истекающим сроком годности, или со сроком годности, который не удовлетворяет требованиям клиентов).

Анализ эффективности использования торговой площади. Применяется на предприятиях розничной торговли и предполагает определение рациональности использования торговой площади, анализ привлекательности торгового зала, качества его планировки. Степень рациональности использования торговой площади характеризуют коэффициенты установочной и выставочной площадей, доля площади торговых помещений в общей площади, товарооборот и прибыль, приходящиеся на 1 квадратный метр площади торгового зала.

Привлекательность и качество планировки торгового зала оцениваются такими показателями, как среднее время пребывания и количество покупателей, их распределение по часам и дням недели, уровень конверсии, товарооборот с 1 квадратного метра в различных зонах (отделах) и др. Исследуется эффективность использования торгового зала в разрезе товарных групп путем определения относительной доли в товарообороте к доле в занимаемой площади. Оценка привлекательности торгового зала и уровня комфортности пребывания в магазине предполагает также анализ выполнения требований к услугам, прописанных в стандарте ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги торговли. Общие требования», оценивающих технические, гигиенические, эргономические, информационные, эстетические параметры и требования безопасности торгового зала. Подлежит оценке соблюдение принципов мерчандайзинга, оформления промо-акций и спецпредложений в торговом зале.

Анализ дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность исследуется не только в разрезе оборотных средств, но и в разрезе клиентской базы и работников сбытовых подразделений. Определяется динамика, структура и оборачиваемость дебиторской задолженности в целом и в разрезе структурных элементов. Анализ дебиторской задолженностью нацелен на выявление проблем в ее управлении, исследование причин негативных тенденций, обеспечивая минимизацию рисков и повышение экономической безопасности предприятия. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в разрезе клиентской базы позволяет структурировать клиентов и определить уровень риска возникновения нарушений сроков и объемов возврата денежных средств [3].

Структурно-групповой и факторный анализ продаж. В процессе анализа по этому направлению данные структурируются по группам, каждая из которых имеет свою специфику управления. К структурно-групповому анализу следует отнести ABC-анализ (ассортимента, клиентов), XYZ-анализ, RFM-анализ.

Более полный и качественный анализ делается на основе совмещения различных методик, например, ABC и XYZ-анализа, позволяющего предприятию оптимизировать ассортиментную матрицу реализуемых товаров; увеличить скорость оборачиваемости товарных запасов; высвободить финансовые ресурсы, расходуемые на закупку товаров; сократить расходы на хранение товаров [3].

RFM-анализ (от англ. Recency Frequency Monetary) используется на предприятии для сегментации и прогнозирования поведения клиентов. В RFM-анализе клиентов ранжируют по трем показателям: recency (новизна) – выявление новизны какого-либо события; frequency (частота или количе-

ство) – выявление количества покупок (сделок), совершаемых клиентом; money (деньги) – выявление выручки от реализации товара. По каждому показателю определяется интервал значений, состоящий из 3–5 частей и учитывающий специфику реализации товаров (услуг) предприятия. В результате выявляются лояльные клиенты, к которым относят тех, кто совершил покупку недавно или (и) приобрел товары (услуги) на определенную сумму.

В рамках проведения факторного анализа выделяются показатели, влияющие на результаты продаж, строится корреляционная модель, определяется степень их воздействия. На величину объемных показателей деятельности оказывает влияние большое количество факторов, как внешних, так и внутренних, зависящих от специфики деятельности предприятия.

Анализ эффективности бизнес-процессов продаж и маркетинга. При организации бизнес-процессов, в том числе в области продаж и маркетинга, должны выполняться определенные требования, которые и подлежат анализу и оценке, а именно: 1) экономичность и эффективность; 2) оптимальные сроки и обеспечение высокого качества, выполняемых операций; 3) обеспечение слаженности в работе всех структурных подразделений предприятия; 4) информативность и отчетность.

Показателями оценки бизнес-процессов могут выступать: а) экономические и технические показатели товара (работ, услуг) – себестоимость единицы товара (работ, услуг), издержкоемкость и т.д., объем реализации в натуральных единицах измерения; б) экономические и технические показатели процесса и его результатов – показатели стоимости процесса (в том числе группировка затрат по элементам), численность персонала, количество свершенных операций, количество функций процесса, срок выполнения; в) показатели эффективности бизнес-процесса; г) показатели удовлетворенности потребителя бизнес-процесса; д) результаты аудитов (проверок) бизнес-процессов.

Оценка эффективности бизнес-процессов в области маркетинга и стимулирования сбыта предполагает анализ не только экономических показателей эффективности расходования средств на продвижение товаров и услуг, но и оценку участия потребителей – количество участников, их доля от общего количества клиентов, количество новых клиентов в целом и по отдельным направлениям

(мероприятиям), отслеживается степень достижения целевых значений показателей. Дается оценка коммуникационной активности предприятия.

Анализ КРП продаж. Для оценки эффективности продаж применяется целая система показателей. Применение в анализе КРП (ключевые показатели эффективности) предполагает выделение из массива наиболее значимых показателей, сигнализирующих о состоянии оцениваемого параметра. Так, например, в рамках категорийного менеджмента для оценки эффективности ассортиментной политики выделяются следующие КРП: доля категории в общем товарообороте; товарооборот категории в натуральном и стоимостном выражении; прибыльность категории; величина среднего чека; уровень пенетрации (проникновения); величина покупательского потока; количество покупок категории (за день/месяц); скорость оборачиваемости товарных запасов.

Использование КРП предполагает разработку методического обеспечения проводимого анализа, включая: выбор показателей матрицы КРП, определение их пороговых значений, разработку дополнительного методического инструментария (панель индикаторов, формирование систем аналитики и отчетности), внедрение мотивационной составляющей в оплату труда персонала сбытовых подразделений [1,2].

Оценка продаж с помощью КРП построена на использовании программных продуктов, облегчающих интерпретацию полученных данных, положительно влияющих на скорость и качество информационного обеспечения управленческих решений, а своевременное выявление проблем в продажах позволяет скоординировать действия по их устранению.

Для обеспечения результативности проводимого анализа необходимо выбрать направления и сроки его проведения, разработать матрицу показателей оценки, учесть факторы стимулирования персонала.

Системная оценка продаж на предприятии в условиях усиления клиентоориентированности бизнеса, возрастания роли информационной и интеллектуальной составляющих управления, позволит повысить скорость и качество управленческих решений, обеспечит конкурентные преимущества за счет более рационального использования финансовых ресурсов и роста эффективности бизнес-процессов предприятия.

Библиографический список

1. Иткулов С.Г., Фролова Т.В., Коробейникова Е.В. Механизм внедрения КРП и BSC на предприятии // Управление экономическими системами. – 2015. – № 5. URL : <http://uecs.ru/ru/uecs-77-772015/item/3505--kpi-bsc>
2. Коробейникова Е.В., Масаев Ю.А., Масаев В.Ю. Разработка матрицы ключевых показателей эффективности (КРП) // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2015. – № 6. – С.216.
3. Коробейникова Е.В. Управление оптово-посредническими операциями: учебное пособие. – Кемерово: Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. – 149 с.
4. Современные механизмы управления экономической организацией: монография [Т.В. Фролова, Т.П. Дорофеева, Е.В. Коробейникова и др.]. – Кемерово: Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. – 148 с.

References

1. Itkulov S.G., Frolova T.V., Korobejnikova E.V. Mekhanizm vnedreniya KPI i BSC na predpriyatii // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami. – 2015. – № 5. URL : <http://uecs.ru/ru/uecs-77-772015/item/3505--kpi-bsc>
2. Korobejnikova E.V., Masaev YU.A., Masaev V.YU. Razrabotka matritsy klyuchevykh pokazatelej ehffektivnosti (KPI) // Vestnik Kuzbasskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. – 2015. – № 6. – S.216.
3. Korobejnikova E.V. Upravlenie optovo-posrednicheskimi operaciyami: uchebnoe posobie. – Kemerovo: Kemerovskij Institut (filial) REHU im. G.V. Plekhanova, 2016. – 149 s.
4. Sovremennye mekhanizmy upravleniya ehkonomikoj organizacij: monografiya [T.V. Frolova, T.P. Dorofeeva, E.V. Korobejnikova i dr.]. – Kemerovo: Kemerovskij Institut (filial) REHU im. G.V. Plekhanova, 2016. – 148 s.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДЫ Г. ОРЕНБУРГА

Лекарева Ю.С., к.э.н., доцент, Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова

Аннотация: Актуальность работы определяется ухудшением экологии в больших городах и низким качеством водопроводной воды, а также жесточайшей конкуренцией на рынке минеральных вод. Главной целью проведения маркетингового исследования являлось получение данных о потребительской ситуации на рынке безалкогольных газированных напитков и минеральной воды в городе Оренбурге. Достоверность полученных результатов исследования обеспечивалась совокупностью используемых методов сбора и обработки информации, отвечающих предмету, целям и задачам исследования, взаимно дополняющих и корректирующих друг друга, репрезентативностью выборки, а также релевантностью собранных данных.
Ключевые слова: Маркетинговое исследование, потребительская ситуация, доля рынка, реклама, коммуникационное влияние, рыночный потенциал.

Abstract: The urgency of work is determined by the deterioration of the ecology in large cities and the poor quality of tap water, as well as the fierce competition in the mineral water market. The main purpose of the marketing research was to obtain data on the consumer situation in the market of non-alcoholic carbonated drinks and mineral water in the city of Orenburg. The reliability of the obtained research results was provided by a set of used methods of collecting and processing information that corresponded to the subject, goals and objectives of the research, mutually complementing and correcting each other, the representativeness of the sample, and the relevance of the collected data.

Keywords: Marketing research, consumer situation, market share, advertising, communication influence, market potential.

Вода – это химическое соединение, без которого не может обойтись ни один человек на нашей планете. Каждый день человек употребляет в пищу несколько литров воды. Но зачастую люди не знают, что причины многих заболеваний внутренних органов непосредственно связаны с качеством питьевой воды. В настоящее время назрела необходимость в обеспечении каждого человека чистой водой. Ухудшение экологии в больших городах, низкое качество водопроводной воды, употребление которой наносит вред здоровью человека, создает потребность в употреблении людьми воды, богатой минералами и микроэлементами, необходимыми для восстановления и укрепления здоровья. В связи с этим многие предприниматели выбрали целью своей деятельности – удовлетворить эту потребность и сделать возможным каждому человеку пить чистую и полезную воду, химический состав которой содержит все необходимые для организма человека минералы и микроэлементы и сохранить свое здоровье.

Было проведено маркетинговое исследование среди жителей г. Оренбург, на основании которого были сделаны выводы о положении, которое сложилось на местном рынке минеральных вод; завоевание своей доли на насыщенном рынке безалкогольных напитков и минеральных вод Оренбургской области является второй по значимости из поставленных целей.

Маркетинговое исследование – это систематическая подготовка и проведение различных обследований, анализ полученных данных и представление результатов и выводов в виде, соответствующем конкретной маркетинговой задаче, стоящей перед компанией. Компания может получить результаты маркетингового исследования различными способами. Большинство крупных компаний имеет собственные исследовательские подразделения. Так как небольшие компании не могут позволить себе организовать отдел маркетинговых исследований, а услуги специализированных фирм для них слишком дороги, им приходится добывать необходимую информацию методом творческой импровизации, с привлечением к разработке и осуществлению исследований студентов и преподавателей университетов или изучая достижения конкурентов. [2]

Маркетинговое исследование «Анализ ситуации на рынке минеральной воды г. Оренбурга» проводилось в г. Оренбург в период со 2.03.17 г. по 3.04.17 г. в виде формализованного интервью, по заранее разработанному бланку интервью (анкет-

ный опрос). Опрос проводился на улицах города. Выборочная совокупность составила 800 человек. Выборка, на которой проводился опрос, рассчитывалась на основании данных полученных по генеральной совокупности Оренбургского областного статистического управления. [3]

Достоверность полученных результатов исследования обеспечивалась совокупностью используемых методов сбора и обработки информации, отвечающих предмету, целям и задачам исследования, взаимно дополняющих и корректирующих друг друга, репрезентативностью выборки, а также релевантностью собранных данных. При проведении исследования была использована как первичная, так и вторичная информация.

Главной целью проведения данного маркетингового исследования являлось получение данных о потребительской ситуации на рынке безалкогольных газированных напитков и минеральной воды в городе Оренбурге. В рамках вышеозначенной цели должна быть получена информация относительно:

- Величины текущего рыночного потенциала;
- «Потребительские» характеристики респондентов: структура потребления по товарным группам, частота потребления, средний объем закупки, места осуществления закупок, потребительские предпочтения;
- Активная и пассивная известность наиболее представленных на оренбургском рынке марок безалкогольных газированных напитков и минеральной воды;
- Социально-демографические характеристики респондентов: пол, возраст, образование, средний доход на члена семьи, принадлежность к социальной группе;
- Уровень популярности СМИ. [1]

В опросе участвовали жители г. Оренбурга в возрасте 18-65 лет. Возраст до 18 лет и после 65 лет в исследовании не рассматривался, так как платежеспособность населения в данном возрасте предположительно, зависит от возрастной категории 18-65 лет. Данные Оренбургского областного статистического управления выглядят следующим образом: 365000 человек составляют возрастную категорию 18-65 лет. Принимая эту категорию за 100%, мы составили таблицу (табл.1). Обозначив людей в возрасте 18-65 лет за 100%, они распределяются приблизительно в равных долях в категориях 18-25 лет, 26-35 лет, 36-45 лет, 46-55 лет, 56-65 лет. Для сбора информации применялась техника открытых и закрытых вопросов.

Таблица 1 - Процентное соотношение возрастных групп

Возраст	Количество человек	Количество человек, %
18-25	74825	20,5
26-35	71175	19,5
36-45	73000	20
46-55	70810	19,4
56-65	75190	20,6
ИТОГО	365000	100

Рынок минеральной воды г. Оренбурга выглядит следующим образом:

В теплое время года жители отдадут предпочтение употреблению бутилированной воды - 45,3%. Следующая по численности группа потребителей сока - 22,1%. В холодное время года жители в основном не меняют своих предпочтений в потреблении напитков и пьют бутилированную воду - 32,2% и сок - 32%. Есть также категория людей, которые совсем не употребляют бутилированную воду. Они составляют в теплое время года 2,6% и в холодное время года - 5,6%. Среди всех потребителей бутилированной воды можно выделить приверженцев - их 45,3% и потребителей, меняющих тип напитка, их - 50,6%. (В данном случае расчет производился следующим образом: "непотребители" в теплое время года + в холодное время (5,6% + 2,6% = 8,2/2 = 4,1% - это среднее значение, которое вычиталось из 100% - это потребители "гуляющие с марки на марку"), т.о. 100% - 45,3% (приверженцы) - 4,1% (среднее) = 50,6% "неприверженцы") Как уже отмечалось выше, употребление бутилированной воды изменяется в теплое и холодное время года: в теплое время года - 45,3%, в холодное время года - 32,2% жителей г. Оренбурга предпочитают бутилированную воду. В целом по рынку, в холодное время года предпочтение бутилированной воды снижается на 13,1% человек. Жители г. Оренбурга - предпочитают употреблять 43,5% природную столовую минеральную воду, 28,1% очищенную питьевую, 28,1% лечебно-столовую минеральную, 0,3% любую (не отдают явного предпочтения ни одному из видов). Приобретают минеральную воду (количество прозвучавших ответов): для утоления жажды - 79%, для приготовления пищи - 12,3%, для профилактики здоровья - 27%, как лечебную - 5,1%, как тонизирую-

щий напиток - 15,8%, как дополнение к спиртным напиткам - 5,5%. Данные, приведенные выше, показывают, что минеральную воду употребляют в основном для утоления жажды - 79%. По месту потребления (количество прозвучавших ответов) получены следующие данные: дома-89%, на работе-12,3%, на улице-29%, на пляже-1%, в развлекательных центрах, клубах-3,6%, в кафе, ресторанах-3%, на природе-16,6%. В основном минеральную воду потребляют дома - 89% ответов (выбор), и менее всего в кафе и ресторанах - 3%. Можно предположить, что минеральная вода - это более всего "домашний" напиток. По времени потребления (количество прозвучавших ответов): в течение всего дня - 74,9%, между едой -18,5%, за праздничным столом - 16,4%, за завтраком - обедом - ужином -10,4%, во время занятия спортом - 8%, как дополнение к спиртным напиткам - 4,3%. Данные показывают, что жители потребляют воду в течение дня - 74,9% ответов. При выборе той или иной марки минеральной воды потребитель руководствуется объективными и субъективными критериями. Объективные критерии (устанавливаются окружающей средой): известность, цена, наличие в продаже, содержит минералы, лечебная, с добавками, удобная бутылка. Субъективные критерии (устанавливаются человеком в его восприятии, в его картине мира): приятный вкус, хорошее качество, привлекательная упаковка, нравится, окружение покупает, бодрит, утоляет жажду, привычка. Значимость критериев выбора марки минеральной воды показана в таблице 2. Субъективные критерии составляют 73,5%, что говорит о том, что выбор марки минеральной воды определяют субъективные критерии, личное мнение человека, которое формулируется путем воздействия рекламы и иных коммуникаций.

Таблица 2 - Критерии выбора марок минеральной воды

Критерии выбора	Количество человек (%)
Окружение покупает	0,13
Утоляет жажду	0,13
С добавками	0,13
Удобная бутылка	0,13
Содержит серебро, минералы	0,13
Бодрит	0,3
Привычка	0,3
Нравится	0,5
Наличие в продаже	0,8
Привлекательная упаковка	1,05
Лечебная	3,3
Устраивает цена	10,23
Известность	11,8
Хорошее качество	25,5
Приятный вкус	45,7
Итого	100

На рынке минеральной воды г. Оренбурга в настоящее время используются следующие типы упаковки: ПЭТ-бутылка и стеклобутылка; емкостью - 0,2 литра, 0,33; 0,5; 1; 1,5; 2; 5. Предпочтения

покупателей в выборе емкости, упаковки показаны в таблице 3. Как видно из данных таблицы 3 наибольшей популярностью среди потребителей пользуются бутылки емкостью 1,5 л - 71,7%.

Таблица 3 - Предпочтения жителей при выборе ёмкости упаковки

Ёмкость упаковки, л	Кол-во прозвучавших ответов по предпочтениям упаковки, %
0,2	2,6
0,33	5,7
0,5	14,1
1	12
1,5	71,7
2	6,7
5 и более	6,3

Далее рассмотрим, какие типы бутылок (по материалу изготовления). Предпочтения рассчитывались следующим образом: например, для упаковки 0,2 литра - ПЭТ бутылка и стеклобутылка - за 100% брались 2,6% человек, которые предпочитают именно упаковку 0,2 литра и т.д. по всем упаков-

кам. Как видно из таблицы 4, наиболее предпочтительная упаковка: ПЭТ бутылки по всем категориям ёмкостей от 64,7 до 100%. Наибольшая доля стеклянных бутылок в категории 0,2 л. - 35,3% (хотя сама эта категория составляет 2,6% рынка).

Таблица 4 - Предпочтения жителей при выборе упаковки

Объем	ПЭТ-бутылка, (%)	Стеклобутылка, (%)	Итого
0,2	64,7	35,3	100
0,33	89,5	10,5	100
0,5	91	9	100
1	98	2	100
1,5	99	1	100
2	100	0	100
5 и более	100	0	100

Далее рассмотрим, как цель использования воды влияет на выбор упаковки. В данном вопросе сортировка произведена следующим образом: каждая

цель рассмотрена в отдельности, т.е. внутри каждой цели выбор объема тары и этот выбор составляет 100%. (Табл.5).

Таблица 5 - Цели потребления

Цели	0,2 литра	0,33 литра	0,5 литра	1 литр	1,5 литра	2 литра	5 и более	Итого
Для утоления жажды	2,5	5,3	13,5	9,2	63,9	3,3	2,3	100
Для приготовления пищи	4,3	10,7	15	8,6	43,1	6,5	11,8	100
Для профилактики и здоровья	2,9	3,9	14,8	15,3	58,6	2,4	2,1	100
Как лечебную	4	4,6	14,5	17,9	50	5,3	3,7	100
Как тонизирующий напиток	5	7,5	17,5	15	50	5	0	100
Как дополнение к напиткам	4,7	11,9	13,9	15,5	51,3	4,7	0	100

Сложившееся разделение рынка минеральной воды по различным маркам показано в таблице 6. Таблица показывает среднее значение доли рынка

по каждой марке. Наиболее предпочитаемы такие марки воды как Дворцовая, Рамено, Борская и Лагуна.

Таблица 6 - Предпочтение марок минеральной воды

Марки воды	Количество человек, %
Дворцовая	21,4
Рамено	18,4
Лагуна	17,4
Волжанка	14,5
Аква Минерале	8
Красноглинская	1,7
Святой источник	2,5
Есентуки	2,3
Нарзан	2,3
Баржом	2,2
Борская	2,1
Walwater	0,1
Бонаква	4,5
Никольская	0,1
Айсберг	1
Кристалльная	0,5
Ветлянская	0,3
Трусковецкая	0,1
Малыш	0,4
Родник	0,1
Архыз	0,1
Итого	100

Далее в вопросе было изучено коммуникационное влияние марок на аудиторию. А именно: какой эффект оказала на восприятие информация о марках доносимая при помощи рекламы (табл.7):

1. Знание с подсказкой это показатель, который отражает отклик аудитории на рекламу в СМИ и на месте продажи. Это способность марки побуждать покупателя к спонтанному выбору.

2. Знание без подсказки отражает степень усвоения информации о марке аудиторией. Это

накопленные знания, накопленный эффект влияния рекламы через СМИ, рекламы на местах продаж и других коммуникационных воздействий (в том числе и РЕ). Это способность марки побуждать покупателя к осознанному, просчитанному выбору. Это способ формирования приверженцев марки.

3. Приобретение, отражает реально совершенные покупки.

Таблица 7 - Знание марок минеральной воды

Марки воды	Кол-во человек, %, знающих марки с подсказкой	Кол-во человек, %, знающих марки без подсказки	Приобретение марок, кол-во человек, %
Дворцовая	99,6	82,2	54,8
Рамено	97,5	70,9	48
Борская	96,5	63,2	40,3
Волжанка	94	54,9	39,8
Аква Минерале	85,5	44,1	23
Красноглинская	76,5	17,5	9,5
Святой источник	69,8	19,6	10
Есентуки	83	11,6	11
Нарзан	88,8	26,3	14
Баржоми	89,1	27,8	12,8
Лагуна	80,3	30,9	9,9
Walwater	14,2	3,1	2
Бон Аква	69,7	29,9	17,5
Никольская	-	2,5	2,5
Айсберг	-	0,3	0,3
Чистый глоток	-	5,5	5,5
Кисловодская	-	0,4	0,4
Архыз	-	0,5	0,5

Таблица, приведенная выше показывает, что из 800 опрошенных: 99,6% слышали или видели информацию о марке ДВОРЦОВАЯ, 97,5% о марке РАМЕНО, 96,5% о марке БОРСКАЯ, 94% о марке ВОЛЖАНКА. 82,2% точно знают марку ДВОРЦОВАЯ, 70,9% марку РАМЕНО, 63,2% марку БОРСКАЯ, 54,9% марку ВОЛЖАНКА. Здесь лидером по количеству коммуникации является марка "ДВОРЦОВАЯ". Однако таблица не отражает качество коммуникационного воздействия марок на аудиторию. Ниже мы рассмотрим "силу" коммуникационного воздействия на выбор покупателя по данным маркам. Марку воды "ДВОРЦОВАЯ" 99,6% знают с подсказкой; 54,8% приобретают; 44,8% не приобретают. Способность марки вызвать спонтанный (эмоциональный) отклик в виде покупки, равна 55% ($54,8\% \cdot 100\% / \text{на } 99,6\% = 55,02\%$). Это означает, что в 55 случаях из ста не имея намерения купить ту или иную марку воды покупатель выбирает марку "ДВОРЦОВАЯ" 82,2% знают марку без подсказки, 54,8% приобретают, 27,4% не приобретают. Способность марки вызвать обоснованный (разумный) отклик в виде покупки, равна 66,67% ($54,8\% \cdot 100\% / \text{на } 82,2\% = 66,67\%$). Это означает, что в 66 случаях из 100 покупатель настроенный купить марку "ДВОРЦОВАЯ" действительно ее купит.

Марку воды "РАМЕНО" 97,5% знают с подсказкой; 48% покупают; 49,5% не приобретают. Способность марки вызвать спонтанный (эмоциональный) отклик в виде покупки, равна 49,23% ($48\% \cdot 100\% / \text{на } 97,5\% = 49,23\%$). Это означает, что в 49 случаях из ста, не имея намерения купить ту или иную марку воды, покупатель выбирает марку "РАМЕНО", 70,9% знают без подсказки, 48% покупают, 22,9% не покупают. Способность марки вызвать обоснованный (разумный) отклик в виде покупки, равна 67,7% ($48\% \cdot 100\% / \text{на } 70,9\% = 67,7\%$). Это означает, что в 67 случаях из 100

покупатель настроенный купить марку "РАМЕНО" действительно ее купит. Этот показатель выше у марки "РАМЕНО", чем у марки "ДВОРЦОВАЯ". Это означает большую степень приверженности у целевой группы марки "РАМЕНО" (они труднее отказываются от приобретения марки "РАМЕНО", чем аудитория марки "ДВОРЦОВАЯ")

Марку воды "БОРСКАЯ" 96,5% знают с подсказкой; 40,3% покупают; 56,2% не покупают. Способность марки вызвать спонтанный (эмоциональный) отклик в виде покупки, равна 41,76% ($40,3\% \cdot 100\% / \text{на } 96,5\% = 41,76\%$). Это означает, что в 41 случае из ста, не имея намерения купить ту или иную марку воды, покупатель выбирает марку "БОРСКАЯ"; 63,2% знают без подсказки, 40,3% покупают, 22,9% не покупают. Способность марки вызвать обоснованный (разумный) отклик в виде покупки, равна 63,77% ($40,3\% \cdot 100\% / \text{на } 63,2\% = 63,77\%$). Это означает, что в 63 случаях из 100 покупатель, настроенный купить марку "БОРСКАЯ" действительно ее купит.

Марку воды "ВОЛЖАНКА" 94% знают с подсказкой; 39,8% покупают; 54,2% не покупают. Способность марки вызвать спонтанный (эмоциональный) отклик в виде покупки, равна 42,34% ($39,8\% \cdot 100\% / \text{на } 94\% = 42,34\%$). Это означает, что в 42 случае из ста, не имея намерения купить ту или иную марку воды, покупатель выбирает марку "ВОЛЖАНКА". Этот показатель у марки "ВОЛЖАНКА" выше подобного показателя марки "БОРСКАЯ". 54,9% знают без подсказки, 39,8% покупают, 15,1% не покупают. Способность марки вызвать обоснованный (разумный) отклик в виде покупки, равна 72,5% ($39,8\% \cdot 100\% / \text{на } 54,9\% = 72,5\%$). Это означает, что в 72 случаях из 100 покупатель, настроенный купить марку "ВОЛЖАНКА" действительно ее купит. Этот показатель самый высокий у марки "ВОЛЖАНКА", что говорит, о большей целевой направленности коммуникации марки "ВОЛ-

ЖАНКА" по сравнению с другими марками. Простыми словами усилий меньше, результат больше (качественнее). Не исключено, что данный эффект обусловлен давней репутацией марки "ВОЛЖАНКА" по сравнению с более новыми марками. Марка воды "Дворцовая" лидирует в категории "знание точно и покупка", так как из 99,6% знающих эту марку точно (без подсказки) 54,8% приобретают ее и 44,8% не приобретают ее совсем. Таким образом, можно сделать вывод, что у марки "Дворцовая" самая лучшая коммуникация с рынком. Марки воды, расположенные в таблице после марки Аква Минерале не рассматривались, так как это не входило в задачу данного исследования. Однако к ним применимы методы анализа, которые использовались для 4-х выше указанных марок, и используя массив данных, фирма может рассмотреть коммуникативный эффект любых других марок изученных в данном опросе. Объем потребления минеральной воды выражается в литрах, и рассчитан в неделю. Средняя частота потребления минеральной воды различна в разное время года. Так, в теплое время года он составляет 6,6 литра в неделю употребляет 1 человек, в холодное время года - 3,3 литра в неделю употребляет 1 человек. Как видно из полученных

данных, частота потребления в холодное время года уменьшается в 2 раза.

Проведенное исследование позволяет сделать выводы о предпочтении напитков в разное время года, о целях потребления, о времени потребления, о критериях которыми руководствуется потребитель при выборе марки минеральной воды, о предпочтениях при выборе емкости упаковки, о знании марок минеральной воды и др., что позволяет сформировать объективную картину сложившейся ситуации на рынке безалкогольных напитков г. Оренбурга. Данные полезны при формировании ассортимента бутилированной минеральной воды в магазине, а также позволят организовать прибыльное производство, что позволит улучшить социально-экономическую ситуацию в г. Оренбурге и регионе. Недра Оренбургской области располагают большими запасами минеральных вод, химический состав которых содержит все необходимые для организма человека минералы и микроэлементы, а низкое качество водопроводной воды, употребление которой наносит вред здоровью человека, создают объективные предпосылки к необходимости организации подобного производства.

Библиографический список

1. Галицкий, Е.Б. Маркетинговые исследования. Теория и практика. 2-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Е.Б. Галицкий, Е.Г. Галицкая. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 570с.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга. 5-е изд. / Ф.Котлер, А.Гари. – М.: Вильямс., 2016. – 752 с.
3. Официальная статистическая информация Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://orenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orenstat/

References

1. Galickij, E.B. Marketingovyje Issledovaniya. Teoriya i praktika. 2-e izd., per. i dop. Uchebnik dlya vuzov / E.B. Galickij, E.G. Galickaya. – Lyubercy: YUrajt, 2016. – 570s.
2. Kotler, F. Osnovy marketinga. 5-e izd. / F.Kotler, A.Gari. – M.: Vil'yams., 2016. – 752 s.
3. Oficial'naya statisticheskaya informaciya Territorial'nogo organa Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Orenburgskoj oblasti [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: http://orenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orenstat/

ПЛАНИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ПРИРОСТА ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Мелехин В.Б., д.т.н., профессор, Дагестанский государственный университет народного хозяйства

Шихшабеков Р.Ш., аспирант, старший преподаватель, Дагестанский государственный аграрный университет им. М.М. Джамбулатова

Аннотация: Определены условия эффективного развития перерабатывающих предприятий АПК при изменении спроса на производимую ими товарную продукцию. Обоснована целесообразность создания ассоциативных объединений предприятий АПК, производящих и перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию в сельскохозяйственных регионах страны. Предложены методики оптимального планирования объемов производства различных видов товарной продукции перерабатывающими предприятиями АПК в нестабильных условиях современного рынка.

Ключевые слова: перерабатывающее предприятие АПК, развитие предприятий АПК, объединение предприятий АПК, изменение спроса, планирование объемов производства.

Abstract: The conditions of effective development of processing enterprises of agroindustrial complex when changes in demand for the produced commodity products. The expediency of creating associative associations producing and processing agricultural products of agricultural enterprises in the agricultural regions of the country. The proposed methodology of optimal planning of production volumes of different types of products processing agricultural enterprises in the unstable conditions of the modern market.

Keywords: processing plant, agriculture, agricultural companies, association of agricultural enterprises, changes in demand, planning of production volumes.

Введение. Сельское хозяйство в ряде регионов нашей страны является одной из основных сфер экономического развития. При этом, если проблема выращивания сельскохозяйственной продукции где более эффективно, а где менее эффективно, на все же решается, то проблема ее сохранения и доведения в качественном виде до потребителя все еще стоит достаточно остро и остается открытой. Например, в Республике Дагестан наиболее остро стоит проблема переработки овощей и фруктов, производимых как отдельными фермерскими хозяйствами, так и крупными сельскохозяйственными предприятиями. К одному из эффективных подходов решения этой проблемы следует отнести создание новых и развитие действующих перерабатывающих предприятий АПК. Кроме того, эффективное решение данной проблемы существенным образом влияет не только на экономическое развитие сельскохозяйственных регионов страны, но также и на решение в них ряда социальных проблем, например, снижение уровня безработицы.

Отмеченные выше обстоятельства определяют объективную необходимость эффективного развития перерабатывающих предприятий АПК в российской экономике. Однако обеспечение действующих или вновь создаваемых предприятий АПК необходимыми для развития инвестициями, в настоящее время все еще остается достаточно проблематичным, хотя в последние годы объемы кредитования сельского хозяйства в целом по стране увеличились в несколько раз. К сожалению этот рост пришелся, в основном, на долю крупных сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий и объединений АПК, которые имеют и без того достаточно высокие потенциальные и финансовые возможности. Для основной же массы фермерских хозяйств и отдельных перерабатывающих предприятий АПК, особенно вновь создаваемых, получить кредит на приемлемых условиях по-прежнему является достаточно проблематичным. Это связано с тем, что потребности сельского хозяйства в заемных средствах в настоящее время удовлетворяются в среднем только на 45-50%. Кроме того, коммерческим банкам невыгодно работать с небольшими кредиторами по причине высокой доли накладных расходов, связанных с оформлением

небольших кредитов, а также из-за высоких рисков и в условиях отсутствия залога [1].

Таким образом, перед основной массой перерабатывающих предприятий АПК встает актуальная проблема эффективного использования имеющихся у них, как собственных, так и заемных средств, которые они планируют вложить в свое развитие.

Анализ условий и путей эффективного развития перерабатывающих предприятий АПК. В общем случае дальнейшее развитие действующих перерабатывающих предприятий АПК в нестабильных условиях современного рынка может быть проведено по следующим трем основным направлениям:

- путем увеличения объемов производства уже производимой продукции на величину, равную $W_{нс}$, при имеющемся на рынке на нее неудовлетворенного спроса. Для этого требуется наличие у перерабатывающего предприятия внутрипроизводственных резервов, позволяющих увеличить объемы производства на объемы неудовлетворенного спроса $W_{нс}$ (основные условия роста объемов производства на интенсивной основе);

- за счет диверсификации или расширения ассортимента производимой продукции путем развития дополнительных производственных мощностей и использования имеющихся резервов с сохранением общих объемов производства $W_{ск}$ ранее производимой продукции. Такой подход целесообразно использовать, если на региональном продовольственном рынке имеется неудовлетворенный спрос на высококачественную продукцию, которую региональные перерабатывающие предприятия АПК не производят, но имеют возможность производить;

- путем внедрения в производство перерабатывающих предприятий АПК новых видов высококачественной продукции без изменения производственных мощностей при падении спроса на производимую ими продукцию на рынке, которая, например, вытесняется продукцией более высокого качества производителей из других регионов.

Выбор того или иного пути или их сочетания для дальнейшего развития перерабатывающих предприятий АПК зависит от сложившихся в регионе и на самих перерабатывающих предприятиях ситуаций. Для их оценки и выбора на этой основе

наиболее эффективного пути развития необходимо:

- провести маркетинговые исследования с целью выявления тенденций изменения спроса на различные виды продовольственных товаров, которые могут производить региональные перерабатывающие предприятия АПК;
- оценить объемы неудовлетворенного спроса на различные виды товарной продукции;
- провести оценку допустимого прироста объемов производства уже производимой или новой планируемой к производству продукции с учетом имеющихся у перерабатывающих предприятий внутрипроизводственных резервов и возможностей дальнейшего экстенсивного развития производственных мощностей.

Первые две отмеченные выше задачи решаются на основе анализа результатов маркетинговых исследований, проведение которых требует достаточно высоких затрат и высококвалифицированных маркетологов, которые (как правило, на действующих предприятиях АПК отсутствуют). Это вынуждает отдельные предприятия АПК либо обращаться к услугам сторонних специализированных организаций, что является достаточно дорогим удовольствием. Либо стремиться к созданию различного вида объединений и делегированию центру управления решения различного вида сложных задач непосильных для каждого отдельного из них, в том числе и проблем, связанных с получением кредитов.

К одной из эффективных форм такого объединения является его формирование на ассоциативной основе, включая как предприятия, производящие сельскохозяйственную продукцию, так и предприятия, занимающиеся ее переработкой и хранением. Организационную систему управления объединением предприятий АПК созданным на ассоциативной основе целесообразно сформировать на базе созданной корпоративной вычислительной сети. Это позволяет обеспечить тесное и оперативное взаимодействие между различными предприятиями объединения в процессе совместного решения сложных проблем, связанных с определением путей дальнейшего развития и требующих интеграции имеющихся у них возможностей.

Таким образом, в сельскохозяйственных регионах страны для повышения эффективности производственной деятельности сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий АПК государству целесообразно организовать поддержку и создать условия для формирования такого рода ассоциативных объединений. Для эффективного управления совместной работой различных предприятий АПК, входящих в объединение, как отмечено выше, целесообразно использовать сетевые формы организации, т.е. виртуальные организационные системы управления тесно взаимодействующих между собой экономически самостоятельных партнеров[2], способных эффективным образом обеспечить как производство и переработку сельскохозяйственной продукции, так и ее хранение.

Третий тип задач, в принципе, каждое отдельное предприятие АПК может решать самостоятельно, но, проведя оценку допустимого прироста объемов производства и развития своих потенциальных возможностей с учетом благоприятных условий региональной рыночной среды и опираясь на имеющиеся у объединения возможности. Эта задача решается путем формирования и реализации планов развития различных предприятий АПК, с учетом имеющихся у них для этого внутрипроизводственных резервов, а у объединения инвестиционных ресурсов.

Рассмотрим случай, когда перерабатывающее предприятие АПК планирует увеличение объемов

производства производимой им продукции на величину W_{nc} имеющегося на рынке неудовлетворенного спроса, например, возникшего за счет роста покупательской способности основной массы ее потребителей. Пусть у перерабатывающего предприятия АПК имеется достаточно внутрипроизводственных резервов для получения необходимого прироста объемов производства W_{nc} . Например, за счет роста производительности труда, сбалансированного ввода факторов производства в производственный процесс и более интенсивной загрузки технологического оборудования оно способно увеличить объемы производства на допустимую величину, равную W_{nc} . В этом случае перерабатывающему предприятию АПК достаточно провести организационно-экономические и организационно-технические мероприятия, связанные с повышением эффективности организации производственного процесса и на этой основе достичь требуемых производственных показателей. При этом, общие затраты перерабатывающего предприятия АПК будут складываться из:

- затрат, связанных с проведением мероприятий, направленных на повышение эффективности производства за счет более интенсивной загрузки технологического оборудования и повышения производительности труда производственных рабочих и технологического персонала;
- затрат, равных стимулирующим надбавкам производственным рабочим и технологам, которые целесообразно определить пропорционально росту их производительности труда;

- затрат, связанных с ростом объемов вводимых в производство факторов, необходимых для прироста его объемов на величину, равную W_{nc} .

Следует отметить, при достаточно больших объемах неудовлетворенного спроса и отсутствии у предприятий достаточных для развития внутрипроизводственных резервов в соответствии с объемами неудовлетворенного спроса, они могут перейти на многосменную работу, особенно летом в пик переработки сельскохозяйственной продукции, наняв необходимое число сезонных работников на временной основе.

Оценка прироста объемов производства, в процессе экстенсивного развития перерабатывающих предприятий АПК. В случае, когда все внутрипроизводственные возможности перерабатывающего предприятия АПК исчерпаны, то при благоприятных условиях оно может увеличить объемы производства экстенсивным путем за счет дальнейшего развития своих потенциальных возможностей. Для решения данной задачи, в первую очередь, необходимо определить требуемые для этого инвестиции (C_3), которые могут обеспечить покрытие следующих основных расходов, связанных с расширенным воспроизводством объемов производимой продукции на величину, равную W_{nc} [3]:

- дополнительные затраты (ΔC_{TP}), связанные с развитием трудовых ресурсов на отдельном перерабатывающем предприятии АПК (заработная плата вновь нанятых рабочих и технологов плюс затраты на подготовку и переподготовку специалистов):

$$\Delta C_{TP} = \sum_{j=1}^n \Delta T_{jP} \Delta C_{jTP}$$

где ΔT_{jP} - количество единиц требуемого прироста трудовых ресурсов j-й профессии, например, технологов, операторов технологического оборудования и т.д.; ΔC_{jTP} - затраты, связанные с приро-

стом трудовых ресурсов j -го вида на одну условную единицу:

- затраты ($\Delta Z_{об}$), связанные с развитием основных фондов перерабатывающего предприятия АПК экстенсивным путем:

$$\Delta Z_{об} = \sum_{i=1}^n K_{i,об} \Delta C_{i,об}$$

где $K_{i,об}$ - например, требуемое количество единиц технологического оборудования i -го вида;

$\Delta C_{i,об}$ - затраты, связанные с внедрением в производственный процесс одной условной единицы основных фондов i -го вида, например, одной единицы технологического оборудования - автоклав для стерилизации консервов и т.д.;

- издержки ($\Delta I_{пр}$), связанные с приростом объемов производства, (например, расходы связанные с закупкой дополнительного сырья, оплатой дополнительных энергетических ресурсов и т.д.) на величину, равную $W_{ис}$:

$$\Delta I_{пр} = \sum_{k=1}^n W_{ис} \Delta C_{k,пр}$$

где $\Delta C_{к,пр}$ - издержки, связанные с приростом объемов производства продукции k -го вида на одну условную единицу.

Отсюда, инвестиционные затраты C_3 , необходимые для расширенного воспроизводства на перерабатывающем предприятии АПК за счет прироста производимой продукции в объемах, равных $W_{ис}$, будут определяться следующим образом:

$$C_3 = \Delta C_{тр} + \Delta C_{об} + \Delta C_{пр}$$

При наличии у предприятия собственных средств ($C_{ср}$) на развитие и выполнение условия $C_{ср} < C_3$ предприятию требуются заемные средства ($Z_{ср}$), равные:

$$Z_{ср} = C_3 - C_{ср}$$

При отсутствии у предприятия собственных средств $Z_{ср} = \Delta C_3$.

Допустим, что перерабатывающее предприятие АПК в соответствии с принятым планом развития может увеличить объемы производства j , $j=1,2,\dots,z$ видов производимой продукции. Пусть в результате реализации одной условной единицы произведенной продукции j -го наименования и выплаты различных обязательных платежей, оно получает прибыль, равную $\Delta \Pi_j$. Тогда общая прибыль Π перерабатывающего предприятия, получаемая в результате реализации дополнительно произведенной продукции различных видов в объемах, равных неудовлетворенному спросу $W_{ис}$ за один период времени оборачиваемости ($T_{об}$) вложенных в раз-

витие средств ΔC_{j3} , будет определяться следующим образом:

$$\Pi = \sum_{j=1}^z W_{ис} \Delta \Pi_j \quad (1)$$

Для того чтобы предприятие работало рентабельно и могло вернуть вкладываемые в развитие заемные средства $Z_{ср}$ плюс связанные с ними бан-

ковские проценты $\Delta Z_{ср}$ требуется выполнение следующих условий:

а) в случае, когда $T_{об} = T_n$ необходимо, чтобы:

$$\Pi > \sum_{j=1}^z Z_{срj} + \Delta Z_{j,ср} \quad (2)$$

где T_n - установленный банком срок возврата заемных средств.

Отсюда, согласно (1) и (2) для рентабельной работы, перерабатывающему предприятию АПК, при отсутствии собственных средств на развитие, необходимо спланировать такой прирост $\Delta W_{j,ок}$ объемов для каждого j -го вида производимой продукции, для которого выполняется следующее условие:

$$\Delta W_{j,ок} > \frac{Z_{j,ср} + \Delta Z_{j,ср}}{\Pi} \quad (3)$$

при следующих ограничениях $\Delta W_{j,ок} \leq W_{ис}$, где Π_j - прибыль, которую может получить перерабатывающее предприятие АПК при реализации на рынке j -го вида продукции в объемах, равных $\Delta W_{j,ок}$

б) в случае, когда $T_{об} < T_n$, определения количества периодов k ($k = T_{об} / T_n$) оборачиваемости вкладываемых в развитие средств $Z_{j,ок} + \Delta Z_{j,ок}$ за период времени, равный T_n , соотношение (3) можно записать следующим образом:

$$\Delta W_{j,ок} > k \frac{Z_{j,ср} + \Delta Z_{j,ср}}{\Pi_j}$$

при следующем ограничении $\Delta W_{j,ок} \leq W_{ис}$.

2. Рассмотрим случай, когда перерабатывающее предприятие АПК планирует свое развитие за счет расширения ассортимента производимой продукции путем ввода дополнительных производственных мощностей и использования имеющихся резервов с сохранением общих объемов производства $W_{ср}$ ранее производимой продукции. В этом случае, при планировании объемов производства W_j , $j=1,2$ для каждого j -го вида новой товарной продукции, следует исходить из ограничений на объемы имеющихся инвестиций I_3 . С этой целью следует получить сбалансированное соотношение между их объемами и получаемой предприятием прибылью Π , в результате реализации на рынке различной продукции j -го наименования в объемах, равных W_j . Другими словами, для рентабельной работы перерабатывающего предприятия АПК необходимо, чтобы для получаемой предприятием прибыли Π_j как минимум, выполнялось условие (3).

К одному из эффективных подходов решения этой задачи следует отнести планирование таких объемов производства различной продукции j -го наименования, при которых выполняется условие равновесия спроса и предложения и устанавливается соответствующая ему цена ΔC_j на одну условную единицу данной продукции. В этом случае, в производство целесообразно внедрять только такие виды продукции, для которых выполняется условие (3).

Практика показывает, что перерабатывающее предприятие АПК, как правило, сталкивается с наличием ограниченных объемов имеющихся у них инвестиций I_3 . Поэтому при внедрении в производство различных видов продукции при различной ее

рентабельности, ограниченных объемов неудовлетворенного спроса и имеющихся инвестиций возникает необходимость в решении следующей оптимизационной задачи. Пусть перерабатывающее предприятие способно производить d видов готовой продукции, т.е. $j=1, 2, \dots, d$, имеющей, соответственно, объемы неудовлетворенного спроса, равные W_{jkc} . Допустим, что при условии равновесия спроса и предложения для каждой одной условной единицы продукции j -го наименования на рынке устанавливается цена, равная ΔC_j , а затраты предприятия на производство и реализацию одной условной единицы продукции j -го наименования равны ΔZ_j . Тогда получаемая предприятием общая прибыль Π при внедрении в производство всех d видов товарной продукции при наличии необходимых для этого инвестиций I_3 будет определяться следующим образом:

$$\Pi = \sum_{j=1}^d W_{jkc} (\Delta C_j - \Delta Z_j)$$

Однако, в случае, когда имеет место неравенство:

$$I_3 < \sum_{j=1}^d W_{jkc} \Delta Z_j,$$

возникает необходимость в распределении имеющихся инвестиций I_3 между различными видами производимой продукции таким образом, чтобы предприятие могло получить максимально возможную прибыль. Другими словами, ограниченные инвестиционные средства необходимо распределить между различными видами внедряемой в производство продукции таким образом, чтобы достигался максимум получаемой прибыли:

$$\Pi = \sum_{j=1}^d W_j^* (\Delta C_j - \Delta Z_j) \rightarrow \max$$

при выполнении следующего условия

$$I_3 = \sum_{j=1}^d W_j^* \Delta Z_j,$$

и ограничений на объемы, производимой продукции

$$W_j^* \leq W_{jkc},$$

где ΔC_j – рыночная цена одной условной единицы продукции j -

го вида при объемах ее производства, равных W_j^* , которые в результате оптимизации могут и не удовлетворять условию равновесия спроса и предложения.

Полагая, что рыночная цена ΔC_j на продукцию j -го наименования будет увеличиваться пропорционально имеющемуся на рынке ее дефициту, т.е.

при условии, что $W_j^* < W_{jkc}$, то можно записать:

$$\Delta C_j = C_j \frac{W_{jkc} - W_j^*}{W_j^*}$$

Эффективным образом решить приведенную выше оптимизационную задачу можно используя предложенную в [4] методику решения задач условной оптимизации. Для этого на первом этапе все виды продукции, которые способно производить перерабатывающее предприятие АПК ранжируются в порядке снижения их прибыльности. Затем, с учетом имеющихся инвестиций планируются объемы производства различных видов продукции, начиная с продукции, приносящей максимальную

прибыль и т.д. до распределения всех имеющихся средств.

Рассмотрим случай, когда имеющиеся у перерабатывающего предприятия АПК инвестиции превышают средства необходимые для покрытия неудовлетворенного спроса по всем видам внедряемой в производство продукции, т.е. выполняется условие:

$$I_3 > \sum_{j=1}^d W_{jkc} \Delta Z_j,$$

В этом случае у предприятия возникают инвестиционные резервы, которые оно может использовать:

- для увеличения производства ранее производимой продукции, в объемах равных неудовлетворенному на нее рыночному спросу, если такой имеется на рынке;

- либо для увеличения объемов производства ранее производимой продукции при отсутствии на нее неудовлетворенного спроса, снизив до приемлемого значения ее стоимость, которая обеспечивает прирост получаемой прибыли за счет роста объемов реализации.

Рассмотрим случай, когда перерабатывающее предприятие АПК планирует прирост объемов ранее производимой продукции j -го вида при отсутствии на нее неудовлетворенного спроса на величину, равную ΔW_j , в соответствии с имеющимися у него инвестициями. Тогда условие определения допустимого прироста их объемов, сопровождающегося снижением рыночной цены одной условной единицы до допустимой величины, равной ΔC_j^* , т.е. цены, при которой ее производство остается рентабельным, можно записать следующим образом:

$$(W_{jkc} + \Delta W_j)(\Delta C_j^* - \Delta Z_j) > W_{jkc}(\Delta C_{Pj} - \Delta Z_j), \quad (4)$$

Необходимым, но не достаточным условием выполнения соотношения (4) является следующее

$$\Delta C_j^* > \Delta Z_j,$$

неравенство:

После выполнения левых преобразований (4) получим:

$$(\Delta C_{Pj} - \Delta C_j^*) W_{jkc} < \Delta W_j (\Delta C_j^* - \Delta C_{Pj})$$

Отсюда следует, что:

$$\frac{\Delta W_j}{W_{jkc}} > \frac{\Delta C_{Pj} - \Delta C_j^*}{\Delta C_j^* - \Delta Z_j}, \quad (5)$$

Для определения допустимой рыночной цены ΔC_j^* одной условной единицы производимой продукции j -го наименования при нарушении условия равновесия спроса и предложения при фиксированном приросте ΔW_j объемов производства, найденном исходя из имеющихся инвестиций, используется следующий итерационный процесс:

$$\Delta C_j^*(i+1) = \Delta C_j^*(i) - \Delta C_i, \quad i = 1, m$$

приняв на первом его шаге цену $\Delta C_j^*(i=1)$,

равную ее цене ΔC_{Pj} при равновесии спроса и предложения. Приращение цены ΔC_i на каждом шаге можно определить с помощью следующего соотношения:

$$\Delta C_{j,i} = \frac{\Delta C_{j,i}}{\Delta C_{j,i}^*}$$

После определения на каждом i -м шаге цены $\Delta C_{j,i}^*(i)$, она подставляется в соотношение (5) и проверяется условие его выполнения. Если условие (5) не выполняется, то за минимально допустимую цену реализации одной условной единицы продукции j -го наименования при приросте объемов производства на величину, равную ΔW_j , принимается

цена, равная $\Delta C_{j,i}^*(i-1)$, т.е. цена, которая получена на последнем шаге процесса ее поиска, на котором выполнялось условие (5). В противном случае, итерационный процесс поиска минимально допустимой цены продукции продолжается до невыполнения условия (5).

3. Третий случай, когда перерабатывающее предприятие АПК внедряет в производство новые виды товарной продукции, сводится ко второму случаю, при условии, что у него имеются дополнительные средства для свертывания производства ранее производимой продукции, потерявшей рентабельности, например, из-за падения на нее спроса. Другими словами, в данном случае необходимые для развития инвестиционные средства I_3 определяются следующим образом:

$$I_3 = Z_{CB} + \sum_{j=1}^n Z_{j,TP} + Z_{j,OB} + \Delta I_{j,IP}$$

где Z_{CB} - затраты, необходимые для свертывания производства нерентабельной продукции или продукции, потерявшей свою конкурентоспособность на рынке, которые в дальнейшем должны быть покрыты из прибыли, получаемой предприятием в результате реализации нового вида продук-

ции; $Z_{j,TP}, Z_{j,OB}$ - затраты, соответственно, связанные с развитием трудовых ресурсов и основных фондов, необходимых для организации производства нового вида продукции j -го наименования;

$\Delta I_{j,IP}$ - издержки, связанные с производством j -го вида новой продукции, на первом этапе оборачиваемости вкладываемых в развитие средств.

Таким образом, реализация перерабатывающим предприятием АПК предложенных в работе методик оценки и оптимизации объемов производства различного вида товарной продукции в изменяющихся условиях рынка, позволяет обеспечить ему эффективное развитие и получение максимально возможной прибыли в соответствии с изменением спроса на ранее производимую им товарную продукцию.

Библиографический список

1. Серёдкин А.Н. Модели формирования, развития и информационное обеспечение системы сельскохозяйственной потребительской кооперации, кластеров и ассоциаций на региональном уровне [Текст] / А.Н. Серёдкин. - Прага: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2013. - 163 с.
2. Мелехин В.Б. Сетевые организационные структуры управления строительным предприятием [Текст] / В.Б. Мелехин, Ш.Т. Исмаилова // Экономика строительства. 2004. № 7. - С. 14-23.
3. Курбанова И.Т. Оценка и оптимизация объемов прироста продукции и оказываемых услуг в процессе развития малых предприятий [Текст] / И.Т. Курбанова, И.С. Гаджиев // Вестник Дагестанского государственного технического университета. Технические науки. 2014. №4 (Том 33). - С. 96-103.
4. Мелехин В.Б. Математические модели и методы оптимального планирования объемов производства кормов на крупном животноводческом комплексе [Текст] / В.Б. Мелехин, З.М. Караева // Экономика и предпринимательство. 2016. № 7. - С. 1137-1143.

References

1. Seryodkin A.N. Modeli formirovaniya, razvitiya i informacionnoe obespechenie sistemy sel'skohozyajstvennoj potrebitel'skoj kooperacii, klasterov i asociacij na regional'nom urovne [Tekst] / A.N. Seryodkin. - Praha: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2013. - 163 s.
2. Melekhin V.B. Setevye organizacionnye struktury upravleniya stroitel'nym predpriyatiem [Tekst] / V.B. Melekhin, Sh.T. Ismailova // Ekonomika stroitel'stva. 2004. № 7. - S. 14-23.
3. Kurbanova I.T. Otsenka i optimizatsiya ob'emov prirosta produkcii i okazyvaemykh uslug v processe razvitiya malyh predpriyatij [Tekst] / I.T. Kurbanova, I.S. Gadzhiev // Vestnik Dagestanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Tekhnicheskie nauki. 2014. №4 (Tom 33). - S. 96-103.
4. Melekhin V.B. Matematicheskie modeli i metody optimal'nogo planirovaniya ob'emov proizvodstva kormov na krupnom zhivotnovodcheskom komplekse [Tekst] / V.B. Melekhin, Z.M. Karaeva // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 7. - S. 1137-1143.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ОБОСНОВАНИЕ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА МАЛОЭТАЖНОГО ДОМА

Некрасова И.Ю., к.э.н., доцент, Тюменский Индустриальный Университет

Меллер Н.В., к.э.н., доцент, Тюменский Индустриальный Университет

Некрасова К.Ю., Тюменский Индустриальный Университет

Аннотация: Произведен расчет стоимости строительства малоэтажного жилого дома, относящегося к «доступному уровню» в двух вариантах: деревянное исполнение и кирпичное исполнение. Минимизация затрат на формирование инженерной инфраструктуры проекта и даже их полное исключение из сметы строительства могут заметно повлиять на ценовые параметры всего жилища и тем самым повысить доступность малоэтажного дома для значительного числа россиян, желающих стать владельцами собственного жилища. С целью снижения стоимости 1 кв.м. для конечного потребителя рассмотрен вариант с исключением из стоимости затрат на инженерные коммуникации, с включением оставшейся суммы равными долями в индивидуальный тариф в коммунальные платежи на протяжении 25 лет. Предложенное мероприятие эффективно для населения, так как снижает стоимость ежемесячного платежа на 23,73% и 18,26% соответственного по каждому типу дома.

Ключевые слова: малоэтажное строительство, эффективность, обоснование стоимости жилья, минимизация затрат.

Abstract: The cost of the construction of a low-rise residential house, belonging to the "affordable level" is calculated in two versions: wooden execution and brick execution. Minimizing the costs of building the engineering infrastructure of the project and their complete exclusion from the construction budget can significantly affect to the price parameters of the whole house. They can thereby increase the availability of a low-rise building for a significant number of Russians who want to become owners of their own homes. In order to reduce the cost of 1 sq.m. for the finish user, the option is considered with the exception of the cost of engineering communications, including the remaining amount in equal shares in the individual tariff in utility payments for 25 years. The proposed activity is effective for the population, as it reduces the cost of monthly payment by 23.73% and 18.26% of the corresponding for each type of house.

Keywords: low-rise construction, efficiency, justification of the cost of housing, cost minimization.

Сколько стоит загородное жилье? Часто стоимость загородного дома пытаются оценить через стоимость квадратного метра и стоимость сотки земли. В разной степени готовности дома и участка эти показатели могут отличаться в разы и вводить в заблуждение потенциальных инвесторов и покупателей. Кроме того, дома различных конструкций имеют разный срок и условия эксплуатации. Строительство и эксплуатация дома – процесс, в котором конечный владелец прямо или опосредованно отдает свои деньги владельцу земли, строителям, поставщикам материалов, риэлторам, сетевым и обслуживающим компаниям и банкам [1]. Мы считаем, что имеет смысл говорить о совокупной стоимости владения загородным домом для конечного потребителя, т.е. с учетом затрат на приобретение, подключение и последующую эксплуатацию.

Как показывают экспертные оценки, в стоимости малоэтажного дома цена земельного участка может составлять 10%, пресловутые «откаты» – до 20%, цена инженерного оборудования – около 30%, а

цена собственно «коробки» дома, включая стоимость работ строителей, – всего лишь 40%.

Минимизация затрат на формирование инженерной инфраструктуры проекта и даже их полное исключение из сметы строительства могут заметно повлиять на ценовые параметры всего жилища и тем самым повысить доступность малоэтажного дома для значительного числа россиян, желающих стать владельцами собственного жилища.

Произведем расчет стоимости строительства малоэтажного жилого дома, относящегося к «доступному уровню» в двух вариантах: деревянное исполнение и кирпичное исполнение. Площадь дома в среднем 120 кв.м., площадь земельного участка 10 сот.

Стоимость строительства малоэтажного жилого дома площадью 123 кв.м. в деревянном исполнении отражена в таблице 1. Стоимость строительства определена согласно представленной информации ООО «Партнер-инвест», ведущего строительство малоэтажной застройки Тюменского района, на конец 2015 года.

Таблица 1 - Расчет стоимости строительства малоэтажного жилого дома в деревянном исполнении

№	Наименование работ и затрат	Стоимость по проекту, руб
1	Фундамент свайно-винтовой	93600
2	Устройство обвязки свайного поля	62571,6
3	Деревянное перекрытие нулевого цикла	245310,2
4	Стены первого этажа	
	Устройство наружных стен, утепление	302847,49
	Устройство внутренних перегородок	113638,2
	Устройство межэтажного перекрытия	291004,69
5	Стены второго этажа	
	Устройство наружных стен, утепление	258744,96
	Устройство внутренних перегородок	150634,5
	Устройство крыши	529889,36
	Итого	2048241

Таким образом, стоимость малоэтажного дома площадью 123 кв.м. в деревянном исполнении на конец 2015 года составляет 2048241 руб.

Стоимость строительства малоэтажного жилого дома площадью 122 кв.м., возведенного с применением традиционного строительного материала – кирпича, отражена в таблице 2.

Таблица 2 - Расчет стоимости строительства малоэтажного жилого дома из кирпича

№	Наименование работ и затрат	Стоимость по проекту, руб.
1	Фундамент монолитный армированный	498578,8
2	Устройство перекрытия нулевого цикла	316404
3	Устройство стен первого этажа	710600
4	Устройство стен мансардного этажа	613480,5
5	Перекрытия первого этажа	320637
6	Устройство крыши (покрытие металлочерепица)	529889,36
	Итого	2989589,66

Таким образом, стоимость малоэтажного дома в кирпичном исполнении площадью 122 кв.м. на конец 2015 года составляет 2989589,66 руб.

В рассматриваемом проекте разница в видовом исполнении домов составила 941348,660 руб (в % соотношении 46%).

Таблица 3 - Укрупненный расчет стоимости строительства инженерной инфраструктуры для группы малоэтажных жилых домов

№	Наименование работ и затрат	Стоимость по проекту, тыс. руб.
1	Автомобильные дороги	14542,41
2	Тротуары	8631,48
3	Стоянка	4023
4	Озеленение	8236,9
5	Прокладка воздушной линии электрических сетей по ЖБ опорам	274,98
6	Наружные инженерные сети газопровода (надземная прокладка)	3002,82
7	Подстанция трансформаторная	1100
8	Строительство скважины и установка септика	2510
9	Итого с учетом коэффициентов и НДС	40725,62

Стоимость строительства инженерной инфраструктуры с учетом поправочных коэффициентов и НДС составляет 40725,62 тыс.руб. на группу домов (30 шт), на один дом 1357,52 тыс.руб.

Таблица 4 - Расчет стоимости одного дома

Наименование	1 вариант	Уд.вес	2 вариант	Уд.вес
Стоимость земельного участка	500,00	0,13	500,00	0,10
Стоимость коробки дома	2 048,24	0,52	2 989,59	0,62
Стоимость инженерных коммуникаций	1 357,52	0,35	1 357,52	0,28
Итого	3 905,76	1,00	4 847,11	1,00
Стоимость 1 кв.м.	31,75	-	39,73	-

Таким образом, можно сделать вывод, что стоимость инженерных коммуникаций составляет для 1 варианта 35%, для 2 варианта 28% стоимости всего дома.

С целью снижения стоимости 1 кв.м. Минрегион предлагает при строительстве жилья исключать из стоимости затраты на инженерные коммуникации, таким образом, конечный потребитель может приобрести дом за 2 548,24 тыс.руб. и 3 489,59 тыс.руб. соответственно, а оставшуюся сумму равными долями включать в индивидуальный тариф в коммунальные платежи на протяжении 25 лет по 4,53 тыс.руб. в месяц.

По информации Минрегион: «Все механизмы, необходимые для этого, уже закреплены действующим законодательством, и это: переход на долгосрочное регулирование тарифов на коммунальные услуги с учетом доходности инвестированного капитала; заключение соглашений с естественными монополиями о содействии в присоединении к сетям инженерно-технического обеспечения в рамках реализации приоритетных жилищных проектов; строительство и модернизация объектов инженерной и

Произведем укрупненный расчет стоимости строительства инженерной инфраструктуры для группы малоэтажных жилых домов. Стоимость строительства инженерной инфраструктуры определена с учетом поправочных коэффициентов и НДС и отражена в таблице 3.

Рассчитаем стоимость одного дома с учетом земельного участка и стоимости инженерных коммуникаций в таблице 4.

транспортной инфраструктуры на основе концессионных соглашений в рамках действующего законодательства (Федеральный закон от 2 июля 2010 г. №152-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «О концессионных соглашениях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»)» [2].

Рассчитаем эффективность предложенных мероприятий для населения, с учетом того, что для покупки малоэтажного жилого дома будет использоваться ипотечное кредитование.

После заключения договора об ипотеке, банк, как правило, требует, чтобы заемщик внес определенный первоначальный взнос, размер которого может колебаться в зависимости от существующего законодательства и экономической ситуации. Банк-кредитор заинтересован в том, чтобы этот взнос был как можно больше, т. к. чем больше первый взнос, тем менее рискованна сделка и сам кредит. В настоящее время в России предполагается, что первоначальный взнос должен составлять как минимум 30% от стоимости приобретаемой квартиры, а на 70% заемщик может взять кредит [3].

Таблица 5 - Расчет ежемесячного платежа

Наименование	1 тип дома	2 тип дома
Полная стоимость дома, тыс.руб.	3 905,76	4 847,11
Величина первоначального взноса, тыс.руб.	1 171,728	1 454,133
Размер кредита, тыс.руб.	2 734,03	3 392,98
Процент по ипотеке (в среднем по Тюмени), %	12	12
Платеж по ипотеке в тыс.руб. в месяц	29,049	36,050
Стоимость дома без коммуникаций, тыс.руб.	2 548,24	3 489,59
Процент по ипотеке, %	12	12
Величина первоначального взноса, тыс.руб.	764,472	1 046,877
Размер кредита, тыс.руб.	1 783,77	2 442,71
Ежемесячный платеж по ипотеке, тыс.руб.	18,953	25,954
Платеж за коммуникации в месяц, тыс.руб.	4,53	4,53
Ежемесячный платеж с учетом платежа по инженерным коммуникациям, тыс.руб.	23,478	30,484
Эффект, тыс.руб.	5,571	5,567

Представим наглядно экономический эффект в месяц для потребителя (рисунок 1).



Рисунок 1 - Экономическая эффективность предложений

Таким образом, мы видим, что предложенное мероприятие эффективно для населения, так как снижает стоимость ежемесячного платежа на 23,73% и 18,26% соответственно по каждому типу дома.

Для становления в России малоэтажного строительства как крупной и эффективной отрасли, безусловно, необходима помощь государства. Прежде

всего, она должна заключаться в создании соответствующей законодательной базы, а потом уже в дополнительном финансировании со стороны федеральных и муниципальных органов власти. Использование инновационных технологий даст возможность в короткие сроки возводить недорогое энергоэффективное и эргономичное жилье.

Библиографический список

1. Асаул, А.Н., Казаков Ю.Н., Пасыда Н.И., Денисова И.В. Теория и практика малоэтажного жилищного строительства в России. [Электронный ресурс]. Под ред. д.э.н., проф. А. Н. Асаула - Электрон. текстовые данные. — СПб.: «Гуманистика», 2005. — 563с.
2. Распоряжение Правительства РФ от 26.01.2016 N 80-р «Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 21.01.2016)
3. Закон Тюменской области от 05.07.2000 N 197 "О регулировании жилищных отношений в Тюменской области" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 21.01.2017).

References

1. Asaul, A.N., Kazakov YU.N., Pasyada N.I., Denisova I.V. Teoriya i praktika maloehtazhnogo zhilishchnogo stroitel'stva v Rossii. [Elektronnyj resurs]. Pod red. d.e.h.n., prof. A. N. Asaula - Elektron. tekstovye dannye. — SPb.: «Gumanistika», 2005. — 563s.
2. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 26.01.2016 N 80-r «Strategiya razvitiya zhilishchno-kommunal'nogo hoz'yajstva v Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda» [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.consultant.ru/> (data obrashcheniya: 21.01.2016)
3. Zakon Tyumenskoj oblasti ot 05.07.2000 N 197 "O regulirovanii zhilishchnyh otnoshenij v Tyumenskoj oblasti" [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.consultant.ru/> (data obrashcheniya: 21.01.2017).

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Оздербиева Ж.А., к.э.н., доцент, Кемеровский институт (филиал) Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
Шершнева О.И., к.э.н., доцент, Кемеровский институт (филиал) Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
Хирная А.Ю., старший преподаватель, Кемеровский институт (филиал) Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: В статье рассматриваются характерные направления развития российского рынка труда под влиянием глобализации. Выделены ключевые проблемы в сфере занятости, формирования заработных плат. Обоснована взаимосвязь между низкой заработной платой и консервацией сырьевой отраслевой структуры занятости. Обозначена возрастающая роль кадровой безопасности в обеспечении экономической безопасности страны. Предложены меры по разрешению указанных проблем.

Ключевые слова: знания, когнитивная экономика, безработица, кадровая безопасность, кадровый потенциал, заработная плата; труд.

Abstract: In the article the characteristic directions for development of the Russian labor market influenced by globalization are considered. The key problems in the sphere of employment, formation of the salaries are highlighted. The interrelation between low salaries and preservation of raw industrial composition of employment is proved. The increasing role of personnel safety in ensuring economic security of the country is designated. The measures for solution of the specified problems are proposed.

Keywords: knowledge, cognitive economy, unemployment, personnel safety, personnel potential, wages, labor.

В последние десятилетия все больше внимание ученых занимают вопросы развития человека и изменения его роли в экономике с учётом глобализации. В рамках развития общества по критерию индустриального развития выделяют доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество. Постиндустриальное общество часто отождествляется с информационным обществом, так как главной движущей силой становится информация, знания и новые информационные технологии. Однако не так давно ученые стали выделять новый вид: постинформационное общество, которое определяет новый статус современной экономики – когнитивная экономика.

По мнению Кудрявцевой Е., когнитивная экономика построена на «знаниях о познании», включает в себя познание процесса формирования наших решений, начиная с постановки цели, выбора альтернатив и заканчивая получением достигнутого результата [2, 62]. Таким образом, ученые сместили акцент изучения с результатов деятельности человека на самого человека как познающей и генерирующей идеи, ценности личности.

Именно личностные качества работника в последние десятилетия стали играть огромную роль в обществе. К таким можно отнести инициативность, умение работать не только в группе, но и самостоятельно, ответственность, гибкость мышления, генерирование новых идей и т.д. Однако не все эти качества востребованы во всех отраслях экономики и не для всех категорий работников. Например, в строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве достаточно быть ответственным и исполнительным. Но даже в этих сферах необходимо рассматривать требования к уровню квалификации работников.

В постиндустриальном обществе наблюдается следующая тенденция: чем выше уровень квалификации, тем выше требования к работнику. Это в свою очередь обуславливает востребованность у молодежи получения высшего образования. «Выявилось, что только высшего образования для работы и, тем более, успешной карьеры мало. В настоящее время быстро растет спрос на второе высшее и дополнительное профессиональное образование, программы MBA. Это означает, что система профессионального образования должна диверсифициро-

ваться, из нее должен выделяться уровень общего высшего образования, над которым должны надстраиваться магистратура и структуры непрерывного профессионального образования, быстро реагирующие на изменение спроса со стороны работодателя» [6, 6]. Для роста конкурентоспособности работников необходимо свободное владение когнитивными технологиями, способностью анализировать и создавать новые знания.

Переход к когнитивным технологиям позволяет оптимизировать процесс организации производства и таким образом значительно сократить издержки производства за счет высвобождения части работников. Однако при этом будет возрастать численность безработных и уровень технологической безработицы. Рассмотрим структуру безработицы среди работников по критерию образования в таблице 1.

Так с 2000 по 2012 гг. среди безработного населения возрастает доля работников, имеющих высшее профессиональное образование (с 13,3 до 16,4 %), в основном за счет женщин. Среди работников со средним профессиональным образованием наблюдается сокращение уровня безработицы на 7 % (с 26,3 до 19,3 %), по гендерному признаку наблюдается равномерность. Среди работников имеющих начальное профессиональное образование произошел рост уровня безработицы на 8,1 %, причем в большей степени среди мужчин. Незначительное снижение уровня безработицы (на 4 %) наблюдается среди работников, имеющих основное общее образование. Практически без изменений уровень безработицы наблюдается среди работников, имеющих среднее (полное) общее образование, а также не имеющих общего образования.

Среди общего числа безработных большую долю составляют работники, имеющие среднее (полное) общее образование (31,5 %), далее, с небольшим отрывом идут работники со средним профессиональным образованием (26,3 %), на третьем месте находятся сразу три категории работников: имеющих основное общее образование (14,1 %), высшее профессиональное (13,3 %) и начальное профессиональное (12,2 %). Самую малую долю занимают работники, не имеющие основного общего образования.

Таблица 1 – Структура безработных по уровню образования, % [7]

Годы	Безработных, всего	В том числе с образованием					
		Высшим профессиональным	Средним профессиональным	Начальным профессиональным	Средним (полным) общим	Основным общим	Без общего образования
Всего							
2000	100	13,3	26,3	12,2	31,5	14,1	2,6
2005	100	13,1	19,5	18,6	33,4	14,2	1,2
2010	100	15,0	20,8	20,8	32,4	9,9	1,0
2011	100	15,9	20,5	19,8	32,0	10,6	1,2
2012	100	16,4	19,3	20,3	32,8	10,1	1,1
Мужчины							
2000	100	12,0	22,7	13,2	32,3	16,4	3,4
2005	100	11,0	14,3	21,7	34,9	16,7	1,3
2010	100	12,9	17,5	23,9	33,1	11,4	1,2
2011	100	13,5	16,6	22,8	33,1	12,5	1,4
2012	100	13,8	15,9	23,5	33,5	11,9	1,4
Женщины							
2000	100	14,8	30,3	11,1	30,6	11,5	1,7
2005	100	15,3	25,0	15,3	31,8	11,4	1,1
2010	100	17,6	24,8	17,0	31,6	8,0	0,9
2011	100	18,8	25,1	16,3	30,6	8,3	0,9
2012	100	19,4	23,4	16,5	32,0	7,8	0,9

В качестве причин такой структуры безработицы по уровню образования можно выделить размер заработной платы и востребованность работников разного уровня образования в разных сферах. Неравномерное развитие экономики не позволит быстро решить проблему безработицы. В первую очередь проблемы возникнут у людей предпенсионного возраста. Они находятся в группе риска с точки зрения потери рабочего места. По данным Росстата, люди в возрасте 45-54 лет занимают значительную долю в общем числе безработных. Именно такую возрастную категорию работодатели неохотно берут на работу, предпочитая пусть неопытных, но зато молодых и инициативных работников (выпускников учебных заведений), которые быстрее способны обучиться новым методам и технологиям, имеют нестандартное мышление, более инициативны. Многие студенты, обучающиеся на 2-3 курсе очного отделения, подыскивают себе работу и к 4-5 курсу многие из них работают по специальности.

Ускорение научно-технического развития значительно усиливает видимую разницу между интеллектуальным уровнем поколений, за счет использования современных технологий молодое поколение имеет более гибкое мышление, может быстрее обучаться и получать новые знания, становится более мобильными, не боится экспериментировать и использует когнитивные инструменты. К последним относятся содержательные диаграммы, карты мышления, понятийные схемы, визуальные метафоры [1].

Если проанализировать динамику занятых по сферам деятельности за последние 10 лет, то можно увидеть снижение занятости (с 17 до 30 %) в таких сферах, как: обрабатывающее производство, сельское и лесное хозяйство. Увеличение занятости происходит практически во всех других отраслях, но с разными темпами. Итак, за период с 2006 по 2015 г. наибольший рост занятости (на 46,1 %) произошел в сфере финансовой деятельности; средний темп роста (от 20 до 28 %) произошел в следующих сферах: строительство, недвижимость, добыча полезных ископаемых, ЖКХ, гостиничный бизнес. И темп роста от 6 до 15 % произошел в таких отраслях, как: образование, госуправление и безопасность, торговля, транспорт, связь, электроснабжение, здравоохранение [8].

России так и не удалось преодолеть отсталость в технологиях, поэтому большая часть трудоспособ-

ного населения занята не в высокотехнологичных производствах, а в низкотехнологичных, и соответственно уровень заработной платы у них намного ниже.

Для российской экономики на протяжении не одного десятилетия остается серьезной проблемой значительная дифференциация заработной платы на микро- и макроуровнях, что существенно влияет на развитие экономики. Те отрасли, которые действительно могли бы стимулировать инновационное развитие экономики, не способны обеспечить достойную заработную плату своим работникам. Среди низкооплачиваемых оказались работники с высоким уровнем образования и квалификации – врачи, учителя и научные работники. Характерна и межотраслевая неравномерность зарплат. По статистическим данным можно увидеть, что заработная плата в образовании и здравоохранении, в 1,1 раз меньше, чем в строительстве; в 3 раза меньше чем в производстве кокса и нефтепродуктов [5].

Очевидным фактом является углубление процесса финансовизации экономики под влиянием развития информационных технологий и значительной концентрацией капитала в частных руках. Согласно статистике наиболее высокая заработная плата отмечается в финансовой деятельности, обусловленная ростом спекулятивных операций и необходимостью обслуживания капитала в экономике, и не имеющая связи с производительностью труда в этом секторе. Быстрые темпы роста заработной платы в сфере финансов были связаны с формированием рыночной системы коммерческих банков и продолжались с реализацией структурных реформ. Если в 1990 г. заработная плата в финансовой деятельности превышала заработную плату в сфере образования в 2 раза; то в 2007 г. в 4 раза. На современном этапе средний уровень заработной платы по этой отрасли в 2016 г. превышает среднероссийский в 2,1 раза, по сравнению со сферой образования превышение сохраняется, и составило – 2,8 раза [5].

Также, высокую заработную плату выплачивают и на предприятиях топливно-энергетического комплекса. В 2016 г. средняя заработная плата в этой сфере в 2,12 раза превышала среднероссийский уровень. Высокий уровень заработной платы в этой отрасли демонстрируется десятилетиями и обусловлен ростом цен на продукцию, что связано с поставками ее на экспорт и господством предприя-

тий-монополистов. Соответственно, оплата труда напрямую зависит от цен на мировом рынке.

Традиционно низкооплачиваемой отраслью остается легкая промышленность среднемесячная зарплата здесь в 2,1 раза меньше среднероссийского уровня. Наиболее острая ситуация наблюдается в сельском и лесном хозяйстве, заработная плата в этих отраслях составила 58% от среднероссийского уровня (разрыв в зарплатах составил 1,7 раза). Для современного этапа развития рынка труда по-прежнему труд в этих сферах хозяйственной деятельности оплачивается ниже, чем в большинстве других отраслей [5].

Для оценки дифференциации и изменения реальной зарплаты в научной литературе используется сопоставление показателей зарплаты и прожиточного минимума. Сравнение отраслевых зарплат с МРОТ и прожиточным минимумом, лишний раз, демонстрирует степень неблагоприятия в оплате труда в различных отраслях экономики. Повышение МРОТ в июне 2016 г. не улучшило ситуацию, ее величина составила 70 % от прожиточного минимума. До сих пор Россия не вышла на дореформенный уровень покупательной способности заработной платы, если в 1990 г. ее величина в пять раз превышала величину прожиточного минимума, то в 2016 г. - в 3,8 раза. [4]. Такая низкая заработная плата демонстрирует то, что воспроизводство рабочей силы по-прежнему осуществляется на неудовлетворительном уровне, ограничивает возможности осуществления инвестиций в повышение качества рабочей силы.

Следует отметить, что в отраслях с низкими заработными платами отрыв от минимального размера оплаты незначительный - в среднем 3 раза, тогда как заработная плата в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых и финансовой деятельности превышает минимальный уровень в 10 раз. Следовательно, на уровень заработной платы существенно влияет отраслевая специфика хозяйствующих субъектов. Причем ведущие позиции в этом занимают топливно-сырьевые, экологоемкие отрасли, финансы. Низкий уровень оплаты труда во всех отраслях обрабатывающего сектора и сельского хозяйства ведет к процессу деиндустриализации.

В России также сохраняются и гендерные различия в оплате труда. Традиционно женщины заняты в отраслях с низким уровнем заработной платы (образование, здравоохранение, сфера услуг). Высокий уровень профессионализма у женщин не обеспечивает им гарантий получения высоких заработков. Даже в тех сферах трудовой деятельности, где удельный вес женщин составляет 90%, их труд по сравнению с мужчинами оценивается намного ниже. Отчасти это можно объяснить должностной сегрегацией, потому что даже в отраслях с низким уровнем заработной платы, мужчины занимают должности с высокой оплатой труда. Другое объяснение сводится к сохранению стереотипов в отношении труда женщин.

Сложившееся соотношение отраслевых зарплат характеризуется выраженной диспропорциональностью, что приводит к социальной напряженности между различными группами работников. Такая ситуация способствует снижению производительности труда и трудовой мотивации, усиливает социальную апатию. Наряду с этим, проявляется отраслевая дискриминация в оплате труда, и именно в тех сферах деятельности, которые работают не только на человека, но и на воспроизводство рабочей силы.

В условиях глобализации экономики возрастает роль обеспечения экономической безопасности страны. В системе экономической безопасности выделяют: экономическую, финансовую, информационную, военную, продовольственную, кадровую безопасность и т.д.

Остановимся на рассмотрении кадровой безопасности государства. Она играет значительную роль в обеспечении экономической безопасности страны, так как ключевым субъектом данной системы является человек.

Выделение понятия «кадровая безопасность» в системе национальной безопасности РФ началось сравнительно недавно. В последнее время происходит усиление взаимодействия кадровой политики и Национальной безопасности государства. Кадровую безопасность можно определить, как состояние, при котором обеспечивается достаточное количество рабочей силы, структурный состав и квалификация которая позволяет решать стратегические задачи развития страны [3, 99]

Главной составляющей кадровой безопасности являются количественные и качественные характеристики профессионального потенциала государства, отрасли, фирм, работника в отдельности.

Целью обеспечения кадровой безопасности является формирование благоприятных условий, обеспечивающих качественный и количественный прирост трудового потенциала страны, недопущения «бегства» трудовых ресурсов за рубеж, развития достойной системы оплаты труда, доступности развития качественных характеристик трудовой силы и и т.д. Все эти направления развития кадровой безопасности способствуют повышению экономической безопасности страны в целом.

Кадровую безопасность можно рассматривать с нескольких сторон, одной из важнейших точек зрения, является управление. С данной точки зрения, кадровая безопасность занимает доминирующее положение в структуре обеспечения экономической безопасности на различных уровнях.

Обеспечение кадровой безопасности страны непосредственно связано с функционированием рынка труда. На эффективное обеспечение кадровой безопасности, а, следовательно, и функционирование рынка труда оказывают влияние качественный и количественный состав трудовых ресурсов.

К количественной составляющей можно отнести наличие в долгосрочном периоде отрицательных показателей естественного прироста населения; низкой продолжительности жизни населения и как следствие снижение трудовой активности и трудового потенциала населения; преобладание доли населения пенсионного и пред пенсионного возраста; неблагоприятной экологической обстановки, повлекшая за собой снижение уровня здоровья населения; наличие большого количества промышленных предприятий, и как следствие рост числа профессиональных заболеваний.

На сегодняшний день можно сделать вывод о положительной тенденции развития численности рабочей силы. Основной возраст трудовых ресурсов составляет 25-44 года. Наибольший удельный вес приходится на рабочую силу двух категорий: 25-29 лет и 30-34 года. Для обеих этих групп характерна высокая мобильность трудовых ресурсов. Группа рабочей силы 25-29 лет при наличии диплома об образовании не имеют большого практического опыта, и поэтому свободно мигрирует в поисках наилучшего предложения труда.

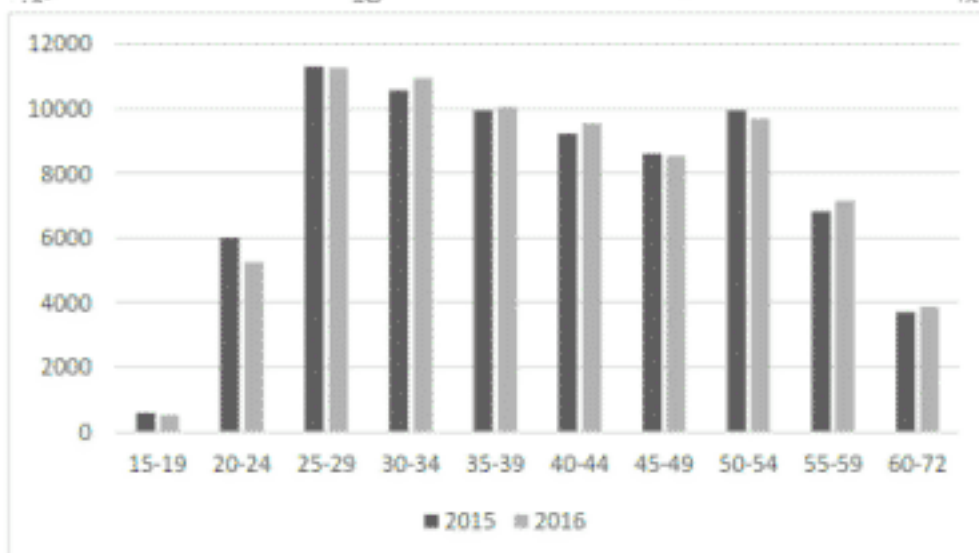


Рисунок 1 – Численность рабочей силы по возрастным группам [5]

Группа рабочей силы 30-34 года кроме диплома имеет достаточный опыт работы, что расширяет их возможности трудоустройства с наилучшими условиями труда как с точки зрения получения более высокого уровня заработной платы, так и более комфортных трудовых условий.

Рассмотренные выше аспекты благоприятно влияют не только на количественный состав рабочей силы, но и повышают эффективность и способность данных категорий к развитию человеческого капитала и кадрового потенциала. Кадровый потенциал как фактор, обладает высокой стоимостью, т.к. в него вкладываются огромные интеллектуальные, финансовые и материальные ресурсы.

Особую роль в обеспечении кадровой безопасности играет качество рабочей силы, непосредственно состояние человеческого капитала. Его деградация и истощение проявляется в результате снижения уровня жизни населения, недоступностью получения высшего профессионального образования, снижением доступности здравоохранения.

Также на количественный состав трудоспособного населения может оказывать влияние высокой доли занятого населения в производствах, имеющих опасные или вредные для здоровья условия труда. При котором вследствие тяжелых трудовых условий снижается уровень жизни населения, повышается риск получения профессиональных заболеваний.

В настоящее время, самая высокая доля занятых на работах с вредными и (или) опасными условиями труда работают в сфере добычи полезных ископаемых. Данный вид работ приводит к физическому износу рабочей силы, что в итоге может привести к резкому ухудшению качественной составляющей кадровой безопасности. Несмотря на вредность работ, молодая рабочая сила заинтересована в получении работ данного типа, т.к. уровень заработной плат и наличие различных льготных условий компенсирует вредность производства.

Ещё одним аспектом, оказывающим влияние на состояние качественной составляющей кадровой безопасности является уровень образования и доступность образования. Так как из-за нестабильных экономических условий снижается платежеспособность населения, а стоимость образовательных услуг возрастает, населению становится сложнее оплачивать образовательные услуги ВУЗов. При этом возникает проблема утечки молодых научных кадров за рубеж. Это связано с более благоприятными условиями для развития научного потенциала за рубежом.

Ещё одной проблемой является снижение доли обучающихся в средних профессиональных образовательных учреждениях. Интерес молодежи к техническим специальностям резко снижается, от чего на рынке труда появляется дисбаланс в предложении и спросе. Происходит перенасыщение специалистов в области юриспруденции, управления, менеджмента, экономики и т.д. В свою очередь рынок труда не может обеспечить огромное количество выпускников местами работы, откуда и возникает дефицит в предложении труда.

В России происходит переход к постиндустриальному обществу, которое требует формирования новых качеств работников и иной структуры образования. Переход к новому типу общества сопровождается не только научно-техническим прорывом, но и рядом проблем, среди которых можно выделить: рост безработицы, напряженность на рынке труда, необходимость поддерживать высокий уровень знаний и профессионализма. Последнее невозможно без роста уровня заработной платы, которая позволит не только удовлетворить материальные, но и духовные потребности человека.

Различие в оплате труда российских работников имеет устойчивый характер, и дает отрицательные последствия и для трудящихся, и для экономики в целом. Это приводит к тому, что заработная плата так и не выполняет воспроизводственную и стимулирующую функции. Низкая заработная плата является препятствием для становления и развития инновационной экономики, способствует консервации сырьевой отраслевой структуры занятости, а также возникновению угроз кадровой безопасности на микро- и макроуровнях.

Так как обеспечение кадровой безопасности напрямую зависит от состояния качественного и количественного состава рабочей силы, государство начинает уделять решению данного вопроса более пристальное внимание, делая акцент на развитии кадрового потенциала не только сформировавшихся работников, но и на этапе подготовке кадров. Необходимо отметить, что повышение качественного и количественного состава рабочей силы, возможно только за счёт увеличения инвестиций в него, которые позволят увеличить накопление знаний не только в количественном эквиваленте, но и качественном; умений, навыков и др.

Решение этих проблем возможно при условии взаимодействия всех субъектов рынка труда: работников, государства и предпринимательского сектора. При этом повышение заработной платы при-

ведет к расширению возможностей у трудоспособного населения получения и развития новых знаний, навыков и умений. Поэтому развитие качества

рабочей силы должно осуществляться не только государством, предприятиями, но и работниками.

Библиографический список

1. Eppler M. J. A comparison between concept maps, mind maps, conceptual diagrams, and visual metaphors as complementary tools for knowledge construction and sharing // Information Visualization. 2006. Vol. 5.
2. Кудрявцева Е.И., Когнитивная экономика и когнитивный менеджмент: новая концепция управления человеческими ресурсами / Управленческое консультирование. 2014. № 4, с. 62-67.
3. Оздербиева Ж.А. Влияние миграции на характер труда, его оценку и кадровую безопасность страны / Ж.А. Оздербиева, О.И. Шершнева, А.Ю. Хирная / Европейский журнал социальных наук. 2016. № 2, с. 95-102.
4. Прожиточный минимум 2016-2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://yuridicheskaya-konsultaciya.ru/prozhitochnyj-minimum.htm> (Дата обращения 19.04.2017)
5. Рынок труда, занятость и заработная плата [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (Дата обращения 19.04.2017)
6. Требования работодателей к системе профессионального образования / под ред. Т.Л. Клячко, Г.А. Красновой. М.: МАКС Пресс, 2006, серия «Управление. Финансы. Образование». – 125 с.
7. Уровень безработицы в России по возрастным группам [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://yandex.ru/images/search?p=3&text=уровень%20безработицы%20в%20россии%20по%20возрастным%20группам&img_url (Дата обращения 22.04.2017).
8. Уровень занятости в России по отраслям в динамике [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://yandex.ru/images/search?p=1&text=уровень%20занятости%20в%20россии%20по%20отраслям%20в%20динамике&noreask=1&img_url (Дата обращения 22.04.2017).

References

1. Eppler M. J. A comparison between concept maps, mind maps, conceptual diagrams, and visual metaphors as complementary tools for knowledge construction and sharing // Information Visualization. 2006. Vol. 5.
2. Kudryavceva E.I., Kognitivnaya ekonomika i kognitivnyj menedzhment: novaya koncepciya upravleniya chelovecheskimi resursami / Upravlencheskoe konsultirovanie. 2014. № 4, s. 62-67.
3. Ozderbleva ZH.A. Vliyanie migracii na harakter truda, ego ocenku i kadrovuyu bezopasnost' strany /ZH.A. Ozderbleva, O.I. Shershneva, A.YU. Hirnaya / Evropejskij zhurnal social'nyh nauk. 2016. № 2, s. 95-102.
4. Prozhitochnyj minimum 2016-2017 [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://yuridicheskaya-konsultaciya.ru/prozhitochnyj-minimum.htm> (Data obrashcheniya 19.04.2017)
5. Rynok truda, zanyatost' i zarabotnaya plata [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (Data obrashcheniya 19.04.2017)
6. Trebovaniya rabotodatelej k sisteme professional'nogo obrazovaniya / pod red. T.L. Klyachko, G.A. Krasnojvoij. M.: MAKS Press, 2006, seriya «Upravlenie. Finansy. Obrazovanie». – 125 s.
7. Uroven' bezraboticy v Rossii po vozrastnym gruppam [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: https://yandex.ru/images/search?p=3&text=uroven'%20bezraboticy%20v%20rossii%20po%20vozrastnym%20gruppam&img_url (Data obrashcheniya 22.04.2017).
8. Uroven' zanyatosti v Rossii po otraslyam v dinamike [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: https://yandex.ru/images/search?p=1&text=uroven'%20zanyatosti%20v%20rossii%20po%20otraslyam%20v%20dinamike&noreask=1&img_url (Data obrashcheniya 22.04.2017).

ВАЖНАЯ МИССИЯ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ

Персианов В.А., д.э.н., профессор, Государственный университет управления
Свиридчук Г.П., аспирант, Государственный университет управления
Жданов А.И., аспирант, Государственный университет управления

Аннотация: в статье рассмотрена проблема развития массового общественного транспорта. Показаны преимущества железных дорог относительно других видов транспорта. Приведены рекомендации по повышению роли железнодорожного транспорта в пригородном и городском сообщении. В качестве метода исследования использован конкретный экономический анализ с применением инструментария математики.

Ключевые слова: массовый общественный транспорт, пассажирские перевозки, железнодорожный диаметр, провозная способность.

Abstract: the article considers the problem of mass public transport development. The advantages of railways compared with other modes of transport are shown. Recommendations on enhancing the role of rail transport in the suburban and urban message are determined. The specific economic analysis with the use of mathematics tools is used as a research method.

Keywords: mass public transport, passenger transportation, rail diameter, transportation capacity.

Рост численности населения крупных городов и пригородных зон, срадание новых жилых массивов в удалении от старых городских центров, функциональное зонирование территории городов усложняют условия транспортного обслуживания населения, порождают сложные проблемы социально-экономического, экологического и градостроительного характера [1, 3].

Концентрации населения в крупных городах способствуют растущие масштабы производства, развивающиеся средства связи и коммуникаций, в том числе скоростной транспорт. Эти факторы, характерные для всех крупных городов мира, порождают мощные потоки пассажиров и в самих городах, и в пригородных зонах.

В 1800 г. на земном шаре было всего 50 городов с населением более 100 тыс. чел., что составляло только 2% всего населения планеты. Зарубежные экономисты считают, что в крупных городах сегодня проживают более 30% всего населения. О темпах концентрации населения в крупных городах свидетельствуют такие данные: в 1800 г. только один город имел население свыше 1млн. чел., в 1914 г. было 16 таких городов, в 1939 г. – 37, а в 1956 г. – 65, в 2012 г. – более 100 (оценка) [4].

В первую половину прошлого столетия население в пригородах увеличивалось в 1,3 раза быстрее, чем в городах. В период 1940-1950 гг. указанные темпы прироста возросли в 2,5 раза, а за 1950-

1955 гг. – до 7 раз. Сегодня эта тенденция продолжается [2, 4].

Развитие индивидуального автотранспорта во многих крупных городах приводило к тому, что в часы «пик» улицы переполнялись автомобилями, скорости движения резко падали; транспорт городов терял маневренность. Это было характерно для североамериканских городов. Так, в Лос-Анджелесе около 70% внутригородских территорий, по существу, занято автомобильным транспортом (из них 30% - проезжая часть улиц, 40% - места стоянки автомобилей, развязки городских магистралей и т.п.). Перенасыщение улиц автомобилями привело к тому, что в часы «пик» скорость сообщения в городе на автомобиле упала до уровня 1900 г. – 5-7 км/ч. В аналогичном положении оказались сегодня и многие российские города [5].

В ближайшие годы положение с транспортом, судя по современным тенденциям, будет ухудшаться. Многие специалисты считают, что только развитие массового общественного транспорта, особенно железнодорожного, позволит решить проблему городских и пригородных пассажирских перевозок с наименьшими затратами и в более короткие сроки.

В транспортном обслуживании крупных городов особое место отводится железным дорогам, что объясняется преимуществами этого вида транспорта: его высокой провозной способностью, значительной скоростью и регулярностью движения поездов по установленному графику (табл.1) [6, 7].

Таблица 1 - Характеристики видов транспорта

Вид транспорта	Интервал отправления, сек	Число мест для сидения	Населенность в часы «пик», чел.	Провозная способность (пасс. в час в одном напр.)*	Скорость сообщения, км/ч
1	2	3	4	5	6
При отсутствии пересечений в одном уровне					
Легковой автотранспорт	3	4	1,7	2000	30
Автобус	30	35	70	8400	15-25
Трамвай (2 вагона)	40	70	200	18000	15-25
Городские железные дороги					
Метрополитен (6 ваг.)	90	300	900	36000	20-30
Двухпутный пригородный участок (8 ваг.)	90	500	1250	50000	25-35
При наличии пересечений в одном уровне					
Легковой автотранспорт	6	4	1,7	1000	10-20**
Автобус	45	35	70	5600	8-10**
Трамвай (2 вагона)	60	70	200	12000	8-10**

*Максимальные расчетные значения.

**В центральных районах города в часы «пик».

Наземная железная дорога своими устройствами занимает значительно меньшую площадь, чем этого требуют другие виды транспорта. Так, если двухпутная железная дорога в городе и в пригородной зоне занимает полосу шириной 9 м, то для обеспечения той же провозной способности легковому автотранспорту требуется автомагистраль шириной 150 м, по 25 полос в каждом направлении, а автобусному – 35 м, по 4 полосы в каждом направлении [8].

Развитие уличных магистралей не гарантирует достаточного резерва пропускной способности. Примером могут служить многие крупные американские города, где, несмотря на 6-, 8- и даже 12-полосное движение, проблему внутригородских перевозок не удалось решить удовлетворительно.

Считается, что двухпутный электрифицированный железнодорожный диаметр заменяет автодорогу с 5-7 полосами, имея по сравнению с ней то немаловажное преимущество, что освобождает город от массы вредного для здоровья людей выхлопного газа, шума и вибрации. Благодаря этим преимуществам и более высокой провозной способности сохраняется тенденция широкого использования железнодорожных диаметров во многих городах Германии (Гамбурге, Мюнхене, Кельне и др.). Построенный еще в 1882 г. в Берлине западно-восточный диаметр также полностью себя оправдал, и сегодня, спустя почти полтора столетия, работает с высокой загрузкой.

Доля железнодорожного транспорта в пригородном и внутригородском пассажирском сообщении в различных странах мира неодинакова.

В США железнодорожный транспорт существенной роли в обслуживании пригородных зон пока не играет благодаря бурному развитию индивидуального автотранспорта. Однако в конце прошлого века и там наметилась тенденция к повышению роли железнодорожного транспорта в обслуживании крупных городов, так как индивидуальный автотранспорт не в состоянии освоить пассажиропоток в утренние и вечерние часы «пик».

В странах Западной Европы (Великобритании, Франции, ФРГ, Бельгии и др.) в настоящее время, железнодорожный транспорт в пригородном сообщении сохраняет свое большое значение.

На железных дорогах ФРГ удельный воз перевозок пригородных пассажиров составляет около 60-70% общего объема пассажирских перевозок [9].

В обслуживании пригородной зоны Франкфурта-на-Майне доля железнодорожного транспорта составляет 60%, Мюнхена – 70%, Штутгарта – 80%. Средняя дальность пригородных перевозок (без учета городских железных дорог) – 27 км, а поездок на работу по абонементным билетам – 15-16 км.

В СССР уже для освоения пассажиропотоков мощностью более 25-30 тыс. пассажиров в час в одном направлении в крупных городах с населением свыше 1 млн. человек был взят курс на строительство метрополитенов. Метрополитены были проложены в 14 городах, а для 10 городов ведась подготовка проектных материалов. К концу 1985 г. протяженность всех линий метрополитена в стране составила около 500 км. Цифра немалая, однако, фактическая потребность в городской рельсовом транспорте, обеспечивающем наивысшую провозную способность и скорость сообщений, была в несколько раз больше. Сегодня на территории России функционируют 7 метрополитенов [6].

Преимущества метрополитена по сравнению с другими видами городского транспорта неоспоримы, однако, вызывают немалые трудности прогрессирующее удорожание стоимости их строительства и низкие темпы прокладки линий.

Начедаемое в ряде крупных городов создание линий скоростного трамвая не может считаться альтернативой, равноценной метрополитену. К тому же, в ряде случаев его провозная способность (не более 15-18 тыс. пассажиров в час) не обеспечивает ожидаемых уровней пассажиропотока.

Исследования кафедры «Управление пассажирскими перевозками» Государственного Университета Управления (ГУУ) в начале 2000-х годов показали возможность повышения роли железнодорожного транспорта как в пригородном, так и в городском сообщении. В рекомендациях, направленных в правительство России, кафедра предлагала шире использовать уже имеющиеся в городах железные дороги – так называемые магистральные внутриузловые ходы, представляющие собой комплексы станций и перегонов, расположенные на значительном протяжении (до 35-40 км) в черте города и проходящие по наиболее густонаселенным его частям. Характерной особенностью таких ходов (как правило, двухпутных), является их многофункциональность, то есть использование для пропуска поездов разных категорий. Вынос транзитного движения на обходы узлов и спрямляющие линии небольшого протяжения позволяет в сжатые сроки и при сравнительно небольших затратах получить сотни километров городских электрифицированных железных дорог, по главным технико-экономическим и эксплуатационным показателям не уступающих метрополитенам и намного превосходящих возможности скоростного трамвая. Сегодня один из таких проектов уже реализован: в начале сентября этого года началась в Москве эксплуатация Малой Кольцевой железной дороги (МКЖД), ставшей частью Московского метрополитена.

Существует реальная возможность создания в наших городах с численностью населения более 500 тыс. чел. наземных метрополитенов и магистральной сети городского транспорта на базе существующих электрифицированных железных дорог. Одновременно будет решаться проблема организации беспересадочных сообщений в зоне «город-пригород» наиболее экономичным способом.

При оптимальном режиме эксплуатации магистральных внутриузловых ходов в качестве «наземных метрополитенов» технически может быть обеспечена их достаточно высокая провозная способность – до 20-25 поездов в час. Часть дальнего пассажирского, передаточного и вывозного поездопотока целесообразно пропускать по той же паре главных путей, используя преимущественно внутрисуточные периоды спада городского и пригородного движения.

На четырехпутных ходах по каждой паре главных путей должны обращаться поезда, близкие по своим техническим характеристикам: на одной паре – грузовые, на другой – пассажирские (дальние, пригородные и внутригородские). Это позволяет осуществлять движение с минимальными интервалами, величина которых будет полностью определяться параметрами самих поездов и их тормозными устройствами.

Для перспективных условий работы железнодорожных узлов с двухпутными внутриузловыми ходами оптимальные скорости движения поездов при наилучшем использовании пропускной способности главных путей определяются формулой

$$V_k = \sqrt{\frac{c(1000 - \varphi_{тп} \gamma_p K + \gamma_{тп} \gamma_p) + c_0}{200}} \text{ км/час,}$$

где

- c - замедление поезда под действием тормозной силы в один кг/т или подъема в одну тысячную;
 - $\varphi_{тп}$ - расчетный коэффициент трения тормозных колодок;

- V_p - расчетный тормозной коэффициент (отношение суммарного тормозного нажатия к весу поезда);

- k - коэффициент, учитывающий тормозной режим;

- ω_0 - основное удельное сопротивление движения поезда, кг/т;

- i_p - расчетный уклон пути, ‰;

- L_p - длина поезда, м.

Максимум пропускной способности хода обеспечивается при скорости движения прямо пропорциональной корню квадратному из произведения двух

основных характеристик обращающихся подвижных единиц – длины поезда и величины замедления, которое создают тормозные устройства, сопротивление ходовых частей и пути. Необходима разработка федеральной целевой программы «Городские железные дороги России».

Дальнейшие исследования должны показать, в каких случаях и при каких технических решениях реализация окажется наиболее эффективной, что позволит приступить к конкретным проектным работам по таким городам, как Нижний Новгород, Самара, Екатеринбург, Челябинск, Красноярск и др.

Библиографический список

1. Бещева Н.И. Железнодорожные диаметры в больших городах / Н.И. Бещева. - М.: Трансжелдориздат, 1961. - 198 с.
2. Бордуков И.В. Проблемы коренного улучшения городских и пригородных сообщений Москвы./И.В. Бордуков, В.А. Коробков, И.Е. Савченко // Городское хозяйство Москвы. - 1955. - №2. - с.26-30.
3. Герами В.Д. / Концепция формирования системы городского пассажирского общественного транспорта // Автотранспортное предприятие. - 2002. - №5. - с. 8-11.
4. Железнодорожные пассажирские перевозки: монография / Г.В. Верховых, А.А. Грачев, Д.А. Епифанов, А.Н. Ефанов, А.А. Зайцев [и др.]. - СПб., 2012. - 520с.
5. Илюхина И.А. Развитие станционных устройств малого кольца Московского железнодорожного узла для организации пассажирского движения: автореф. дисс. соиск. уч. степ. к.т.н. / И.А. Илюхина. - М., 1999 - 20 с.
6. Метелкин П.В. Городской пассажирский транспорт Москвы: состояние, проблемы, перспективы/П.В. Метелкин, А.К. Глухов // Вестник транспорта. -2003. -№ 2. - с. 13-25.
7. Персианов В.А. Экономика пассажирского транспорта: учебное пособие / под ред. В.А. Персианова. -М.: КНОРУС, 2012. - 400с.
8. Пехтерев Ф.С. Железные дороги в системе транспортных коммуникаций России: проблемные вопросы и пути их решения: монография / Ф.С. Пехтерев. - М.: ИПП Куна. -2012. - 488с.
9. Симпсон Б. Планирование развития городов и общественный транспорт в Великобритании, Франции и ФРГ / Б. Симпсон. - М.: Транспорт. - 1990. - 96с.

References

1. Beshcheva N.I. ZHeleznodorozhnyye diametry v bol'shikh gorodakh / N.I. Beshcheva. - M.: Transzheldorizdat, 1961. - 198 s.
2. Bordukov I.V. Problemy korennygo uluchsheniya gorodskikh i prigorodnykh soobshchenij Moskvy./I.V. Bordukov, V.A. Korobkov, I.E. Savchenko // Gorodskoe hozyajstvo Moskvy. - 1955. - №2. - s.26-30.
3. Gerami V.D. / Konceptiya formirovaniya sistemy gorodskogo passazhirskogo obshchestvennogo transporta // Avtotransportnoe predpriyatie. - 2002. - №5. - s. 8-11.
4. ZHeleznodorozhnyye passazhirskie perevozki: monografiya / G.V. Verhovyyh, A.A. Grachev, D.A. Epifanov, A.N. Efanov, A.A. Zajcev [i dr.]. - SPB., 2012. - 520s.
5. Ilyuhina I.A. Razvitiye stancionnykh ustrojstv malogo kol'ca Moskovskogo zheleznodorozhnogo uzla dlya organizacii passazhirskogo dvizheniya: avtoref. diss. soisk. uch. step. k.t.n. / I.A. Ilyuhina. - M., 1999 - 20 s.
6. Metelkin P.V. Gorodskoj passazhirskij transport Moskvy: sostoyanie, problemy, perspektivy/P.V. Metelkin, A.K. Gluhov // Vestnik transporta. -2003. -№ 2. - s. 13-25.
7. Persianov V.A. EHkonomika passazhirskogo transporta: uchebnoe posobie / pod red. V.A. Persianova. -M. KNOBUS, 2012. - 400s.
8. Pekhterev F.S. ZHeleznnye dorogi v sisteme transportnykh kommunikacij Rossii: problemnyye voprosy i puti ih resheniya: monografiya / F.S. Pekhterev. - M.: IPP Kuna. -2012. - 488s.
9. Simpson B. Planirovanie razvitiya gorodov i obshchestvennyj transport v Velikobritanii, Francii i FRG / B. Simpson. - M.: Transport. - 1990. - 96s.

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Погодина М.Е., аспирант, Технологический университет

Аннотация: В статье исследуется проблематика развития венчурного бизнеса в России. В условиях поставленной задачи по активизации инновационной деятельности представляется целесообразным более широкое применение венчурного финансирования. В работе показан механизм его использования, проанализирован зарубежный опыт организации венчурного бизнеса, современное состояние этой сферы в России, выявлены принципиальные недостатки, сдерживающие реализацию венчурных проектов. На основании этого предложены конкретные меры по повышению эффективности венчурного финансирования в сложившихся экономических реалиях. Ключевые слова: венчурное финансирование, инновационная деятельность, венчурные проекты.

Abstract. This article explores the problems of venture business in Russia. In the context of the task to enhance innovation it seems appropriate to wider use of venture capital financing. The paper shows a mechanism of its use, to analyze foreign experience of organizing business venture, the current state of this sector in Russia, revealed fundamental flaws hindering the implementation of venture projects. On the basis of this proposed specific measures to improve the efficiency of venture capital financing in the current economic realities.

Keywords: venture capital, innovation, venture projects.

Конкурентоспособность национальных экономик все в большей степени зависит от способности внедрять и осваивать передовые технологии, вхождения на новые рынки, генерации новых знаний и эффективного использования человеческих ресурсов. Это особенно актуально для современной России, где инновации могут и должны стать мощным механизмом восстановления, попавшей в кризис экономики. В свою очередь, дальнейшее развитие национальной инновационной системы невозможно без дополнительного привлечения под сколько-либо значимые инновационные проекты внебюджетного финансирования. Для реализации таких проектов требуется большой объем финансовых кредитных ресурсов [1-4]. Однако в сложившихся экономических условиях риск невозврата кредитов, тем более долгосрочных, чрезвычайно высок.

Одним из выходов из ситуации представляется использование механизма венчурных инвестиций. Принципиальным его преимуществом является, что в отличие от других видов инвестиций (в частности от банковских кредитов), оно, как правило, осуществляется без предоставления любого залога, что является весомым аргументом для малого бизнеса. Это одна из самых основных особенностей венчурных инвестиций, посредника в лице венчурного фонда («венчурного капиталиста»), осуществляющего посредничество между синдицированными (коллективными) инвесторами и собственниками или менеджментом инновационного предприятия. Соответственно, венчурный фонд получает лишь часть инвестиционного дохода, основная же его доля распределяется среди инвесторов и промоутеров инвестиционного проекта.

Венчурное финансирование не стоит рассматривать как тренд современной экономики. Его история насчитывает несколько столетий, когда в попытках извлечь выгоду предприимчивые люди с большим риском для себя вкладывали, иногда последние средства, в различного рода нововведения. Нынешняя, куда более сильная конкуренция на рынке, просто вынуждает крупные промышленные предприятия быть в постоянном поиске «свежих» и конкурентоспособных идей. Причина этого очевидна и прагматична: всего лишь одна-единственная воплощенная в жизнь «блестящая» идея может покрыть все общие расходы на научно-исследовательские и проектные работы в сфере деятельности этих предприятий, обеспечить желаемое преимущество на рынке, а в долгосрочной перспективе получить огромную прибыль [5-8].

История формирования венчурной индустрии в России относится к началу 90-х годов. В 1993 г. При

поддержке ЕС и мирового сообщества Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) организовал создание пилотных венчурных фондов в 11 регионах. В 1997 г. была создана Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), основными задачами которой являются содействие развитию венчурной индустрии и лоббирование интересов участников венчурного бизнеса. С 2006 г. функционирует Российская венчурная компания ОАО «РВК» акции которой, полностью принадлежат государству. Основными задачами Компании является формирование и развитие национальной инновационной системы, предусматривающей благоприятный климат для инвестиционной деятельности, создание коммуникативных площадок и информационное обеспечение субъектов венчурного бизнеса, организация подготовки кадров для венчурного предпринимательства. Компания выполняет роль государственного фонда венчурных фондов, через которые реализуется государственная поддержка венчурных инвестиций, включающая, в первую очередь, поддержку проектов в высокотехнологическом секторе экономики. Практика показала неплохую результативность Компании. Число одобренных к инвестированию фондами ОАО «РВК» инновационных компаний в 2016 году достигло 197, а совокупный объем одобренных к инвестированию средств – 18,2 млрд руб.

В настоящее время, помимо указанных структур инфраструктура венчурного бизнеса, включает в себя и другие институты: Фонд «Сколково», ОАО «Роснано», Фонд содействия инновациям, Фонд развития промышленности, Фонд инфраструктурных и образовательных программ, Фонд развития интернет-инициатив, АНО «Агентство стратегических инициатив», технопарки, бизнес-инкубаторы бизнес-ангелы, коучинг-центры, венчурные ярмарки и др. Эта инфраструктура, по данным Российской ассоциации венчурного инвестирования, обслуживает более 300 действующих венчурных фондов с совокупным капиталом на уровне 24,7 млрд долл. Однако надо признать, сформированная венчурного бизнеса, несмотря на многочисленность составляющих структур, к сожалению не подтвердила ожидаемую эффективность. Так, большинство технопарков и бизнес-инкубаторов, созданных на средства госбюджета, ограничиваются сдачей в аренду помещений различным фирмам, не имеющих никакого отношения к инновациям. Это во многом объясняется отсутствием системы оценки эффективности и контроля за деятельностью бизнес-инкубаторов и технопарков со стороны государства.

Но нельзя не признать и того факта, что принятые в последние годы государственными структурами и участниками венчурной индустрии конкретные меры по развитию малого и среднего инновационного бизнеса и придали определенный импульс развитию российской экономики. На этом утверждении представляется желательным усилить внимание к венчурному бизнесу не только со стороны государства, но и со стороны российских и зарубежных инвесторов. Привлечение венчурных инвестиций в отечественную экономику в настоящее время было бы как нельзя кстати в плане разрешения давно назревших проблем в области промышленной модернизации, инновационных технологий, малого инновационного бизнеса и др. Механизм венчурного бизнеса на основе имеющихся интеллектуальных ресурсов позволяет создавать много новых рабочих мест и развивать страну в технологическом отношении.

Несмотря на то, что в нашей стране накоплен определенный опыт по организации и продвижению венчурных проектов, все же по оценке многих экспертов, Россия, еще обладая огромным научно-техническим и образовательным потенциалом, по уровню развития венчурного рынка находится еще

в фазе его становления и является по-существу новичком в мире коммерциализации инноваций.

Сравнительно небольшое количество венчурных проектов на рынке во многом объясняется тем, что большинство крупных отечественных предприятий и корпораций еще не созрели для покупки стартапов. К тому же иностранцы в период санкционных ограничений крайне неохотно идут в нашу страну и вступают в венчурные проекты. Дополнительные трудности возникают из-за несовершенства законодательной базы, судебной системы и высокого уровня коррупции.

Анализ структуры венчурного рынка России показал, что серьезный рост в секторе дают телекоммуникационные стартапы и программы для сети интернет (рис. 1). Но, к сожалению, все, как правило, сватывается к созданию программного обеспечения для мобильных устройств и интернет-торговле. Такая динамика будет продолжаться еще некоторое время. Но уже в самом недалеком будущем, по мнению автора, можно ожидать, что приоритетами для венчурных инвесторов могут стать роботизированная техника, программы для образования, финансовых сервисов, а также проекты по созданию вещей, типа Google glass.

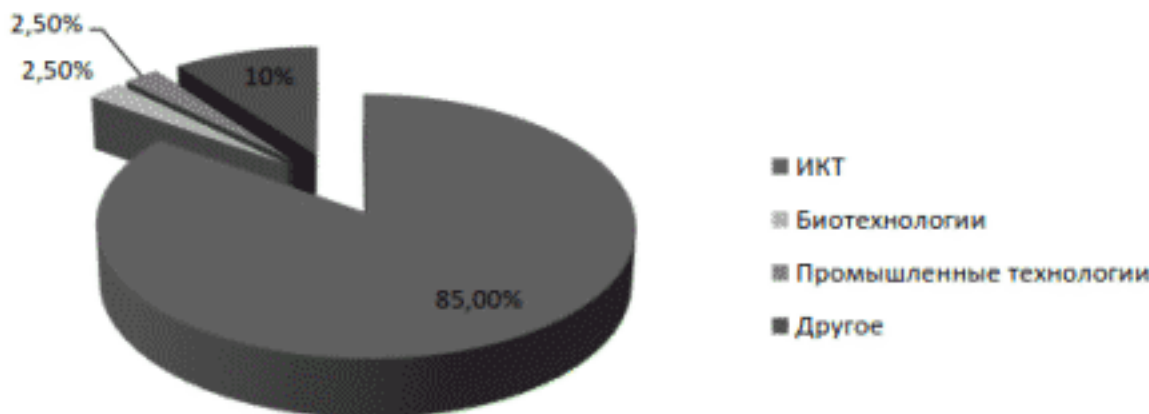


Рисунок 1 – Структура сделок в количественном выражении в разрезе секторов в 2015 г. (Источник: J'son & Partners Consulting)

Как подтверждение этому в последнее время на рынке России наблюдался скачок в сторону программ мобильного кредитования. Это направление сейчас развивают многие крупные банки страны. Вполне понятно, что виртуальное кредитование будет расти более быстрыми темпами, чем роботизированная техника, поскольку оно не относится к наукоемкой затратной категории.

По данным экспертов компании J'son & Partners Consulting в 2015 году зарегистрировано 187 венчурных инвестиций в российские предприятия с участием венчурных фондов и бизнес-ангелов. Однако по сравнению с 2013 и 2014 годами наблюдалось довольно существенное снижение общего количества сделок с венчурным капиталом, по всей видимости обусловленное ухудшением экономической ситуации в стране (рис. 2). В денежном выражении объем венчурных инвестиций также показал снижение до 135 млн долларов.

Можно также отметить изменение в 2015 г. структуры объема сделок. Так, доля сделок объемом от 1 до 5 млн долларов заметно снизилась при увеличении доли сделок объемом до 1 млн долларов. При этом, количество всех категорий сделок также значительно сократилось по сравнению с 2013-2014 годами.

В качестве основных драйверов, которые могут обеспечить дальнейшее развитие венчурного рынка в России можно выделить:

- снижение затрат на НИОКР вызванное обвалом курса рубля;
- повышение качества венчурных проектов;
- ориентация на политику импортозамещения, стимулирующая восстановление отечественных отраслей;
- некоторые положительные сдвиги в российском законодательстве;
- создание и активное функционирование Фонда развития интернет-инициатив.

В период экономического кризиса рискованность венчурного бизнеса по вполне понятным причинам еще более возрастает. Вместе с тем этот период предоставляет новые финансовые возможности для реализации наиболее перспективных инновационных проектов, входной барьер которых снизился в денежном эквиваленте из-за падения курса рубля. Дополнительные возможности основываются на уверенности в необходимости дальнейшего развития венчурного рынка, понимании того, что сырьевая модель экономики давно исчерпала себя, нужны новые технологии и инновационные источники развития страны. Эта позиция властных структур может стать, в обозримой перспективе, при условии реализации конкретных шагов, одним из факторов бурного роста венчурного бизнеса.

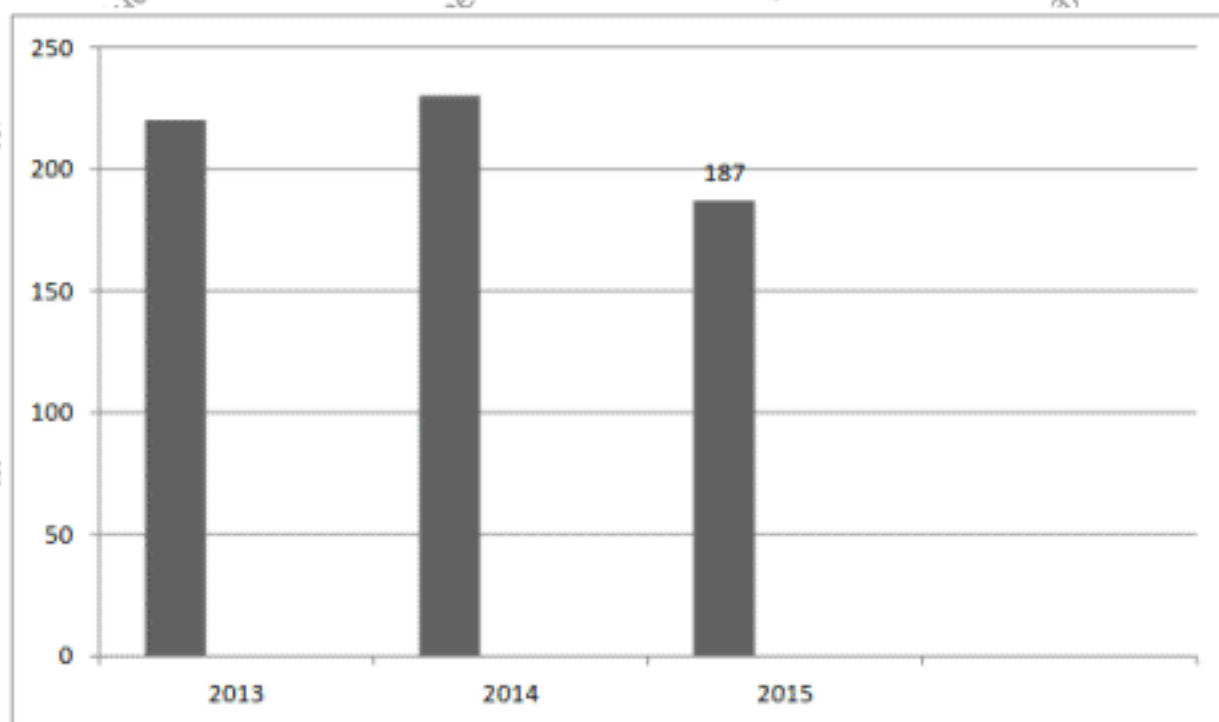


Рисунок 2 – Динамика венчурных сделок в РФ, ед. (Источник: J'son & Partners Consulting)

Пока же, надо признать, венчурный капитал не принес для экономики страны эффекта, который можно было бы от него ожидать. По мнению автора, во многом это произошло из-за того, что несмотря на правильно провозглашенные цели, развитие венчурной индустрии в России разошлось с задачами инновационного развития экономики. В большинстве случаев венчурный капитал в России направляется не в малые и средние наукоемкие компании, а на финансирование схем, далеких от сути венчурного инвестирования в его классическом понимании. Поэтому вполне закономерно, что сложившаяся модель венчурного бизнеса не соответствует задачам времени и Россия, к сожалению, мало готова к кардинальным изменениям в этом направлении. Трудно было бы ожидать другого вывода в ситуации, когда отечественные предприниматели только-только и с большим трудом начинают понимать, что вложение на несколько лет является дальновидным решением приносящем в будущем реально большую отдачу.

Более чем 25-летний опыт функционирования венчурного бизнеса выявил много проблем, препятствующих его развитию. Несмотря на безусловные общие позитивные сдвиги, основной проблемой развития венчурного бизнеса все еще продолжает оставаться несовершенная законодательная база в части более четкого регулирования всех функций, прав и обязанностей взаимоотношений между основными участниками проекта: инновационного предприятия и венчурного фонда. Недостаточны меры государственной поддержки и стимулирования венчурного предпринимательства. Продолжает оставаться много вопросов к действующему налоговому законодательству, недостаточно стимулирующего развитие венчурного бизнеса. Хотя справедливости ради стоит отметить, что Правительство РФ в последнее время организовало внесение ряда изменений в налоговое законодательство в части стимулирования венчурных инвестиций путем создания налоговых преференций, усиливающих заинтересованность венчурных инвесторов.

Серьезной проблемой стоит считать отсутствие доступных источников финансирования. В равной степени актуальны сохраняющиеся административ-

ные барьеры и коррупция, отсутствие собственных средств у предприятий, падающий в последние годы платежеспособный спрос у большинства хозяйствующих субъектов.

Несмотря на все призывы и реализованные меры на недопустимо низком уровне продолжает оставаться инновационная активность российских предприятий. Для примера: по данным Федеральной службы государственной статистики, освоением технологических инноваций всего 8-9 % отечественных предприятий, в то время как в США, Японии, Германии и Франции – от 70 до 82%. В крайне малых объемах используется инновационный потенциал российской науки и образования. Предложенные отечественными коллективами ученых программы по разработке новых инновационных технологий и новых видов продукции зачастую не подкреплены в нужном объеме финансовыми средствами как со стороны государства, так и со стороны предпринимательских структур. Последние очень мало мотивированы в инновационной деятельности. Кредиты банков как государственных, так и коммерческих из-за высокой их стоимости недоступны для большинства предприятий и не в состоянии стимулировать инновационную деятельность.

В настоящее время в России крайне мало венчурных фондов с работающими в них профессионалами, имеющих за плечами достаточный опыт реализации успешных венчурных инвестиций. Без такого опыта трудно убедить потенциальных инвесторов вложить деньги в венчурные проекты. На практике сложилась ситуация, когда с одной стороны есть недостаток предложений венчурного капитала, а с другой отсутствует полноценный спрос со стороны российских предпринимателей на предложения отечественных венчурных фондов. По существу венчурному предпринимательству приходится функционировать в условиях двойного дефицита, усиливающих неопределенность среды.

Серьезной проблемой, сдерживающей развитие российского венчурного бизнеса, является процедура передачи прав на интеллектуальную собственность, созданную в научных учреждениях и университетах за счет бюджетных средств. Западный инвестор вряд ли будет вкладывать свои средства в

проект, результаты которого, будут принадлежать государству. Чтобы стимулировать рынок нововведений в США еще в 1980 г. принят закон Байя-Доула, разрешающий разработчикам использовать интеллектуальную собственность, которая получена на бюджетные средства. Возможно, следовало бы принять аналогичный закон и в России.

Среди других проблем организации деятельности венчурного бизнеса можно было бы выделить следующие:

- недостаточную эффективность инфраструктурной составляющей инновационного процесса не обеспечивающей появление новых технологических инновационных предприятий, способных стать действительно привлекательным объектом для венчурного инвестирования;
- ограниченный круг источников финансирования как венчурных фондов, так и проектных предприятий;
- ненадежность и низкий уровень капитализации банковского сектора, не имеющей к тому же достаточной практики работы с «длинными» кредитами и не особо стремящийся его нарабатывать;
- малый арсенал экономических стимулов, обеспечивающих привлечение с минимальными рисками венчурных инвестиций в предприятия высокотехнологического сектора;
- непрозрачная структура и история собственности отечественных предприятий;
- отсутствие благоприятного инвестиционного климата;
- различные подходы к бухгалтерскому учету для потенциального инвестора и государства;
- отсутствие доступной полноценной статистической информации о реализованных венчурных проектах в различных отраслях и регионах;
- наличие административных барьеров и усложненный процесс регистрации венчурных фондов;
- недостаточное информационное и консультационное обеспечение венчурного бизнеса.

Эксперты J'son & Partners Consulting в качестве основных барьеров, сдерживающих дальнейшее развитие венчурного рынка в России дополнительно выделяют:

- ускоренное закрытие венчурных сделок при одновременном увеличении продолжительности процесса выхода из венчурных проектов;
- снижение стоимости предприятий в долларовом эквиваленте;
- нарастающий кризис банковской отрасли;
- недостаточные объемы финансирования НИОКР;

- общее падение платежеспособного спроса; продолжающийся дефицит преподавательских кадров в сфере венчурного бизнеса.

Для устранения указанных проблем необходимо принять энергичные меры по внесению корректив в политику Правительства России в направлении стимулирования венчурного бизнеса. В первую очередь это касается необходимости формирования четкой выстроенной системы интеллектуальной поддержки венчурного предпринимательства, включающей воспроизводство и более адресной передачи знаний и интеллектуальных ресурсов. В этой связи требуется кардинальное повышение роли высшего образования как ключевого субъекта в венчурной системе, разрабатывающего и развивающего интеллектуальные ресурсы, а также выступающего в качестве основного канала воспроизводства и передачи знаний хозяйствующим субъектам экономики.

Необходимо также более эффективное использование имеющихся механизмов прямой и косвенной государственной поддержки венчурного бизнеса. В этом плане можно взять на вооружение опыт

стран с высоким уровнем инновационной активности. Речь, в первую очередь, идет о таких странах как Израиль, Южная Корея, Чили, Мексика и др., которые сумели в кратчайшие сроки добиться резкого повышения инновационной активности и конкурентоспособности национальных экономик, несмотря на проблемы в мировой экономической системе и отсутствия требуемых ресурсов. Это стало возможным благодаря использованию в этих странах широкого арсенала не только прямых, но и косвенных мер по стимулированию венчурного бизнеса, включающих предоставление налоговых преференций, формирования необходимого экспортного режима, организацию подготовки специальных кадров и развитие консультационных служб, обслуживающих венчурный бизнес.

Для преодоления проблемы недостаточного количества источников финансирования венчурного бизнеса, можно также бы учесть зарубежный опыт. Так, в странах с развитым венчурным бизнесом для финансирования проектов активно используются средства пенсионных фондов и страховых компаний, которым разрешено покупать акции новых инновационных предприятий. В частности, в США разрешено использовать до 5% капитала пенсионных фондов на покупку акций указанных предприятий. В России пенсионные фонды и страховые компании пока могут вкладывать свободные средства только в государственные ценные бумаги. Решение вопроса использования части средств пенсионных фондов и страховых компаний в венчурный бизнес на законодательном уровне несомненно привело бы к оживлению рынка высокорискованных венчурных проектов, и в первую очередь долгосрочных.

Можно также пойти на изменение действующего порядка государственного венчурного финансирования. В настоящее время оно идет в основном через государственные банки. Вполне допустимо часть финансирования пустить через венчурные фонды гораздо лучше владеющих информацией о реальном положении дел. Одновременно для более эффективной поддержки венчурного предпринимательства, целесообразно по примеру ряда стран, пойти в порядке эксперимента на двухступенчатые системы выделения грантов с соотношением объема финансирования 1:10.

Следует принять меры к недопущению распыления венчурных финансовых средств при реализации региональных программ. Гораздо эффективней сосредоточить их на наиболее приоритетных направлениях, определенных в каждом регионе. При этом, следует опираться на регионы, которые являются лидерами по развитию венчурного бизнеса и экономическому развитию. В этом плане можно выделить некоторые регионы Центрального и Северо-Западного федеральных округов.

В качестве примера можно привести Москву, Санкт-Петербург и другие крупные города, где удалось сформировать мощные инновационные кластеры, представляющие собой научно-исследовательские и образовательные учреждения, предприятия (поставщики продукции, услуг и комплектующих), центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, финансовые институты и другие структуры взаимодействующие в рамках соглашения между собой. Инновационные кластеры, центральным звеном которых являются промышленные предприятия, ускоряют инновационные процессы в экономике и обеспечивают ее конкурентные преимущества.

Считаем целесообразным рассмотреть вопрос о разработке и принятии специальной программы развития региональных инновационных кластеров. Ее необходимость продиктована тем обстоятельством, что примерно четверть субъектов РФ имеют

монопрофильную экономику, предполагающую формирование бюджета за счет налоговых поступлений нескольких градообразующих предприятий. Указанная программа будет особо актуальной для малых и средних университетских городов, обладающих серьезным научным и образовательным потенциалом. В качестве примера можно сослаться на успешно реализуемую программу правительства индийских штатов Бангалор и Хидерабат с привлечением национального правительства по формированию компьютерного, телекоммуникационного, биотехнологического и фармацевтического кластеров.

С учетом требования времени необходимо скорректировать вектор венчурного финансирования. Значительно большего объема финансовых средств требует развитие малого наукоемкого венчурного предпринимательства. В настоящее время его возможности в России неоправданно недооценены. Между тем, мировой опыт свидетельствует об его роли как катализатора развития экономики.

Продекларированная органами власти необходимость перехода экономики России на инновационный путь предполагает наличие соответствующего количества кадров, способных генерировать и управлять инновационными процессами, а также продвигать в производство инновационные технологии. Решение этой задачи не представляется возможным без организации принципиально нового направления подготовки кадров-менеджеров по коммерциализации технологий, а также менеджеров по управлению технологическими инновациями и инновационными предприятиями.

Крайне желательно организовать постоянный мониторинг по изучению складывающихся тенденций потребности отраслевых и региональных рынков в новых технологиях. Без него представляется довольно затруднительным проводить эффективную работу по определению перспективных направле-

ний развития инновационной сферы. Эта работа необходима и для более четкого отстаивания интересов товаропроизводителей, предоставления своевременной и адресной государственной поддержки перспективным венчурным проектам. И что является особенно важным, она позволит организовать более эффективное массовое внедрение остро необходимых производству высокотехнологичных проектов.

Как показывает зарубежный опыт, государства для реализации четко выстроенной системы венчурного бизнеса имеется много других дополнительных возможностей. Так, было бы желательным учитывать государственное имущество и государственную интеллектуальную собственность при расчетах ресурсного обеспечения венчурного предпринимательства. Однако, такое предложение может быть эффективным лишь в режиме софинансирования проекта, когда венчурные инвестиции, осуществляемые в нефинансовой форме, должны в обязательном порядке подкрепляться финансовыми ресурсами, объем которых и пропорции, зависят от многих факторов. Государство также может активно использовать различные стимулы для побуждения инвесторов к участию в деятельности венчурных фондов или в прямом инвестировании венчурных проектов. Это, в частности, возможно реализовать через налоговые кредиты, государственные гарантии под кредиты малым инновационным предприятиям, гарантии под инвестиции в пакеты их акций и пр.

Важно, чтобы все действия государства по развитию и активизации венчурного бизнеса были строго выверенными, носили системный характер и решали бы задачу выстраивания современной и инновационно-восприимчивой национальной экономики.

Библиографический список

1. Венчурный капитал в инновационном бизнесе России / Н. Я. Головецкий // Экономические и социальные науки: прошлое, настоящее и будущее : III Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (Москва, 30 апр. 2014 г.). - М., 2014. - С. 321-325.
2. Закирова, В. Р. Проблемы венчурного финансирования инновационных проектов Российской Федерации / В. Р. Закирова // Наука и образование: инновации, интеграция и развитие : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Уфа, 29-30 апр. 2014 г.). - Уфа, 2014. - Ч. 2. - С. 73-76.
3. Игонина, Л. Л. Финансовый механизм венчурного инвестирования и его роль в инновационном развитии российской экономики / Л. Л. Игонина, Ю. Г. Макаренко // Экономический анализ: теория и практика, 2015. - № 11. - С. 2-10.
4. Ипполитова, А. А. Венчурные фонды как инструмент коммерциализации объектов интеллектуальной собственности / А. А. Ипполитова // Актуальные проблемы современной науки: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. (15 сент. 2014 г.). - Уфа, 2014. - С. 96-98.
5. Колотырин, Д. А. Развитие венчурного инвестирования инновационных компаний : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Колотырин Д.А. - Саратов, 2015. - 20 с.
6. Майдан, Н. В. Совершенствование методов венчурного инвестирования инновационных проектов : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Майдан Н.В. - СПб., 2015. - 16 с.
7. Наседкина, Ю. С. Особенности венчурного финансирования малого бизнеса в России / Ю. С. Наседкина, Е. П. Кутурина // Вопросы развития народного хозяйства Российской Федерации. - Иваново, 2014. - Вып. 10, ч. 1. - С. 173-179.
8. Полещук, О. В. Венчурное финансирование инновационных проектов / О. В. Полещук // Актуальные вопросы современной науки. - Новосибирск, 2015. - Вып. 39. - С. 209-218.

References

1. Venchurnyj kapital v innovacionnom biznese Rossii / N. YA. Goloveckij // Ekonomicheskie i social'nye nauki: proshloe, nastoyashchee i budushchee : III Mezhdunar. zaoch. nauch.-prakt. konf. (Moskva, 30 apr. 2014 g.). - M., 2014. - S. 321-325.
2. Zakirova, V. R. Problemy venchurnogo finansirovaniya innovacionnyh proektov Rossijskoj Federacii / V. R. Zakirova // Nauka i obrazovanie: innovacii, integraciya i razvitie : materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. (Ufa, 29-30 apr. 2014 g.). - Ufa, 2014. - CH. 2. - S. 73-76.
3. Igonina, L. L. Finansovyj mekhanizm venchurnogo investirovaniya i ego rol' v innovacionnom razvitii rossijskoj ehkonomiki / L. L. Igonina, YU. G. Makarenko // Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika. - 2015. - № 11. - S. 2-10.
4. Ippolitova, A. A. Venchurnye fondy kak instrument kommercializacii ob'ektov intellektual'noj sobstvennosti / A. A. Ippolitova // Aktual'nye problemy sovremennoj nauki: sb. st. Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. (15 sent. 2014 g.). - Ufa, 2014. - S. 96-98.

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 5 (ч.1), 2017 г.

5. Kolotyrlin, D. A. *Razvitie venchurnogo investirovaniya innovatsionnykh kompanij* : avtoref. dis. ... kand. ehkon. nauk / Kolotyrlin D.A. - Saratov, 2015. - 20 s.
6. Majdan, N. V. *Sovershenstvovanie metodov venchurnogo investirovaniya innovatsionnykh projektov* : avtoref. dis. ... kand. ehkon. nauk / Majdan N.V. - SPb., 2015. - 16 s.
7. Nasedkina, YU. S. *Osobennosti venchurnogo finansirovaniya malogo biznesa v Rossii* / YU. S. Nasedkina, E. P. Kuturina // *Voprosy razvitiya narodnogo hozyajstva Rossijskoj Federacii*. - Iverovo, 2014. - Vyp. 10, ch. 1 - S. 173-179.
8. Poleshchuk, O. V. *Venchurnoe finansirovanie innovatsionnykh projektov* / O. V. Poleshchuk // *Aktual'nye voprosy sovremennoj nauki*. - Novosibirsk, 2015. - Vyp. 39. - S. 209-218.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Подгорная А.И., к.э.н, доцент, преподаватель, Казанский (Приволжский) федеральный университет

Зиганшина И.И., Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация: Оптимизация затрат – важнейший элемент системы управления затратами, поскольку может увеличить как следствие прибыль предприятия. Знание затрат на производство, анализ этих затрат позволяет гибко регулировать производственный процесс и выработать правильную оценку уровня финансовых показателей, достигнутых на предприятии. В статье рассмотрены основные модели повышения эффективности затрат, предложены пути оптимизации затрат на примере ООО «ДСК». Цель исследования – рассмотрение путей сокращения затрат и повышения эффективности работы предприятия.

Ключевые слова: издержки, затраты, себестоимость продукции, управление затратами, оптимизация затрат, модели эффективности затрат, материальные ресурсы, отдел по управлению затратами, конкурентоспособность, прибыльность.

Abstract: Cost optimization is a key element of cost management system, because it can as a result to increase company's profit. Knowledge of production costs, analysis of these costs allows the flexibility to adjust the production process and to develop a correct evaluation of the level of financial performance achieved by the enterprise. The article considers the basic models of cost-effectiveness, the ways of cost optimization on the example of LLC «DSK». The purpose of the study is examining ways to reduce costs and improve the efficiency of the enterprise.

Keywords: cost, cost, cost of production, cost control, cost optimization, models of cost effectiveness, material resources, department cost control, competitiveness, profitability.

Введение. Издержки предприятия оказывают существенное влияние на конечные результаты хозяйственной деятельности, так как определяют величину такого определяющего показателя финансовых результатов, как чистой прибыли [1, 100].

Получение чистой прибыли можно решить двумя путями: наращивать объемы продаж, либо сокращать затраты. Так как на рынке жесткая конкуренция и ограниченный спрос, более предпочтительным является сокращение затрат.

Целью любой оптимизации является повышение эффективности работы предприятия, а не только сокращение затрат. Снижение затрат неотделимо от понятия «эффективность затрат», или «рентабельность затрат».

Выделяют три основные модели повышения эффективности затрат, представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Модели повышения эффективности затрат [2, 17]

Модели повышения эффективности затрат	Преимущества	Недостатки	Выводы
«Чистое» снижение затрат	- сокращение за счет избавления от непроизводительных затрат; - основная экономия за счет постоянных затрат, выручка не снижается; - увеличивается рентабельность.	- требуется серьезный анализ затрат; - риск недовольства сотрудников; - риск снижения производительности труда за счет устранения действительно необходимых затрат.	- эффективно в случае наличия большого объема непроизводительных затрат.
«Интенсификация» затрат	- сокращение издержек, значительно увеличивается и выручка. За счет внедрения нового оборудования, технологий, увеличивающих производительность оборудования и увеличения выпуска продукции, в итоге, и выручку; - увеличивается рентабельность.	- возможно в случае новых рынков сбыта и потребителей; - требует инвестиций и их обоснованности.	- эффективно для развивающихся компаний на развивающихся рынках.
«Фиксация» затрат	- увеличение рентабельности при фиксированных издержках; - при росте выручки затраты не увеличиваются. Это либо увеличение цены на продукцию, либо равноценное повышение производительных затрат и снижение непроизводительных.	- не всегда возможно повышение цен; - при увеличении выпуска продукции не избежать увеличения затрат	- эффективно для компаний, использующих бережливое производство.

У реально функционирующего предприятия есть множество видов деятельности и видов затрат, взаимодействие с множеством поставщиков, покупателей. Поэтому, на наш взгляд, лучше всего не следовать одной модели при сокращении затрат, а применять их дифференцированно по ситуации.

Все чаще перед предприятиями встает вопрос сокращения издержек, выявления причин данной необходимости и изменения подхода к управлению. Анализируются возможности от сокращения издержек, но при этом снижения отдачи от них, либо, увеличения издержек и согласно эффекту от масштаба, вероятность добиться еще большей прибыли.

Чем меньше расходов в составе себестоимости предлагаемой продукции, тем более низкие цены предприятие может установить для своей продукции, тем самым, повысив их конкурентоспособность на рынке. Для снижения стоимости проводится анализ затрат, позволяющий обнаружить зоны «потерь» и скрытых резервов [4, 53].

Основная часть. Согласно данным опроса руководителей крупных международных компаний, почти 90% указали, что снижение издержек является стратегической целью в условиях экономического кризиса. При этом 37% компаний, реализовавших программу сокращения издержек, в течение года отмечают рост издержек по отношению к объему доходов. И только 30% компаний смогли получить эффект снижения затрат на долгосрочный период. Данная тенденция возникает из-за неэффективной оптимизации затрат.

Далее рассмотрим оптимизацию затрат на примере конкретного предприятия ООО «ДСК». Основными направлениями деятельности ООО «ДСК» являются:

- производство железобетонных изделий и товарного бетона;
- оказание транспортных услуг по доставке готовой продукции;
- предоставление в аренду имущества.

Рассмотрим основные финансовые показатели, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Основные показатели ООО «ДСК», тыс.руб.

Показатель	2013 г	2014 г	2015 г	Отклонения			
				2014/2013		2015/2014	
				тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Выручка от продаж	11 100 992	8 265 982	7 399 838	- 2 835 010	- 25,5	- 866 144	89,5
Объем производства	8 955 118	7 175 940	6 601 570	-1 779 178	-19,8	-574 370	-8,0
Объем продаж	11 100 992	8 265 982	7 399 838	-2 835 010	-25,5	-866 144	-10,4
Себестоимость продаж	(313 429)	(457 618)	(478 088)	-144 189	46,0	-20 470	4,4
Чистая прибыль	948 922	141 299	4 715	- 807 623	- 85,1	- 136 584	- 96,6

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что анализируя 3 последних отчетных года, объем производства и объем продаж уменьшились на 8% и 10,48% соответственно. При этом, за 2015 год объем продаж превышал объем производства, что оценивается положительно. Опережающий темп роста продаж в сравнении с объемом производства гово-

рит о том, что снижаются остатки нерезализованной продукции на складе ООО «ДСК».

Оценка эффективности использования материальных ресурсов проводится на основе системы показателей, наиболее распространенные из которых представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Динамика показателей эффективности использования материальных затрат ООО «ДСК»

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонения			
				2014/2013		2015/2014	
				+,-	%	+,-	%
Материальные затраты, руб.	7 827 903	5 658 316	5 351 668	-2 169 587	-27,72	-306 648	-5,42
Удельный вес материальных затрат в общей сумме расходов по обычным видам деятельности, %	71%	68%	72%	-0,03	-4,23	0,04	5,88
Материалоотдача, руб.	1,42	1,46	1,38	0,04	2,82	-0,08	-5,48
Материалоёмкость, руб.	0,71	0,68	0,72	-0,03	-4,23	0,04	5,88

Из данных, представленных в таблице 3, следует отметить, что производство на предприятии является материалоёмким. Удельный вес материальных затрат в общей сумме расходов по обычным видам

деятельности в 2015 г. составил 72% и по сравнению с 2014 г. увеличился на 5,88%, более наглядно представлен на рисунке 1.

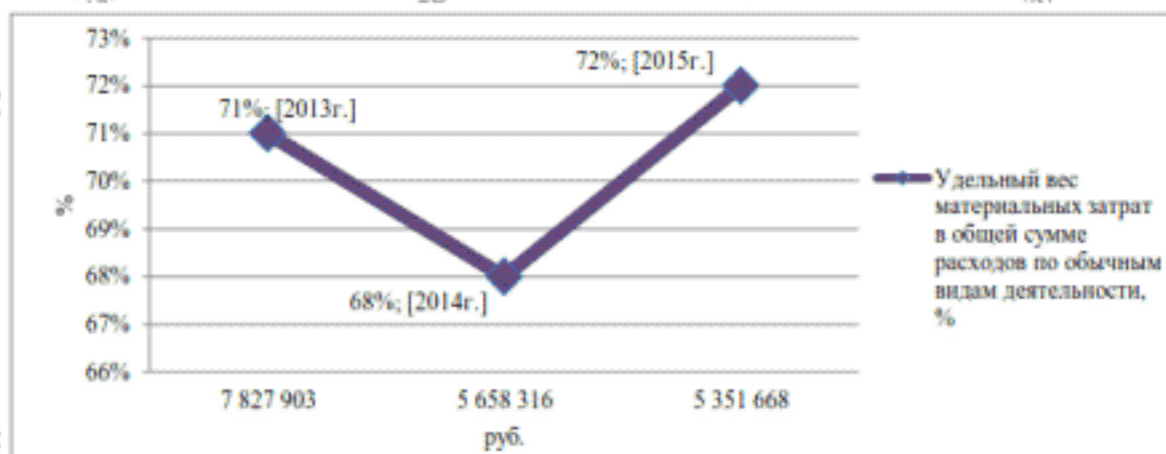


Рисунок 1 - Удельный вес материальных затрат в общей сумме расходов по обычным видам деятельности, %

Оптимизированное распределение сырья, материалов, топлива, энергии является одним из самых важных источников снижения себестоимости продукции, особенно в ООО «ДСК», где доля матери-

альных затрат в себестоимости продукции является значительной.

В таблице 4 представим в табличной форме анализ затрат на производство за 4 квартал 2015 года.

Таблица 4 - Анализ затрат на производство за 4 квартал 2015 года ООО «ДСК»

Показатель	Сумма, руб.			Структура затрат, %		
	План	Факт	Измен.	План	Факт	Измен.
Выручка	8 265 982	7 399 838	- 866 144	-	-	-
Материальные расходы	2 152 782	1 980 471	- 172 311	30%	38%	8%
Оплата труда	1 793 985	1 650 392	-143 592	25%	24%	-1%
Накладные расходы	2 655 098	2 442 581	- 212 517	37%	22%	-15%
Иные расходы	574 075	528 126	- 45 949	8%	16%	8%
Всего себестоимость	7 175 940	6 601 570	- 574 370	-	-	-
Финансовый результат	1 090 042	798 268	- 291 774	-	-	-

Согласно затратам на производство, плановая стоимость производства составила 7 175 940 руб. Фактически, себестоимость производства составила 6 601 570 руб. Это означает, что фактическая стоимость оказалась ниже плановой на 574 370 руб. Это произошло из-за того, что элементы затрат оплата труда и накладные расходы оказались существенно ниже плановых значений. Также выручка фактически оказалась ниже планового значения на 866 144 руб.

В свою очередь, наибольшую долю затрат составляют материальные расходы - 38%, которые по плану должны были составить 30%. Также существенную долю составляет оплата труда - плановая 25%, фактически - 24%.

Спецификой предприятия является то, что в структуре себестоимости рассматриваемой сферы деятельности значительный удельный вес занимают материальные затраты и оплата труда. При осуществлении непосредственного производства, применяется сырье и полуфабрикаты, которые составляют основу стоимости готовой продукции. Необходимость управления затратами обуславливается их прямым участием в формировании прибыли. Так как для предприятия основной задачей является сохранение прибыли (в краткосрочном периоде) и поддержание потенциала прибыльности (в долгосрочном периоде), эффективным решением данной задачи становится управление затратами.

Анализ ситуации показал, что управление затратами в ООО «ДСК» осуществляется непланово, время от времени. Анализ показателей себестоимости проводится путем сопоставления плановых и фактических данных по статьям затрат и подсчет возможных отклонений. Но, как правило, сводятся к укрупненным расчетам, что не дают возможности с точностью выявить причину. Основной причиной

такого положения является недооценка выгод и преимуществ, которые может обеспечить систематический, рационально организованный контроль затрат.

Для решения проблем и повышения эффективности управления в ООО «ДСК», предлагаем создание системы нового типа по управлению затратами. Для этого предпринято необходимо принять стратегию лидерства по издержкам в качестве базовой конкурентной стратегии, чтобы добиться необходимой эффективности контроля и управления затратами. Стратегия лидерства по издержкам предполагает уделить большое внимание планированию и контролю выполнения планов по затратам, и использование гибкого бюджетирования.

Внедрение на предприятии нормативного метода контроля затрат совместно с организацией контроля затрат в разрезе центров затрат и центров ответственности позволило бы значительно конкретизировать информацию о затратах, повысить эффективность планирования затрат и контроля за выполнением планов. Ежедневный учет отклонений в разрезе центров затрат и центров ответственности значительно повысил бы анализ информации о затратах, предупреждать негативные отклонения от норм и нормативов, выявлять их причины и связать их возникновение с деятельностью тех или иных руководителей.

Создание эффективной системы управления затратами, необходимость поиска и внедрения новых форм и методов управления требует создания на предприятии особого отдела по управлению затратами. В зарубежной практике такой отдел называют отделом или службой контроллинга. Деятельность данного отдела должна быть направлена на оперативный сбор и анализ необходимой информации для контроля затрат, на разработку новых форм сбора

информации и документов первичного учета, на экспертизу управленческих решений, а также на решение стратегических задач [3, 78].

В рамках направлений контроля, которые связаны с себестоимостью хозяйственной деятельности, отразим в виде блок-схемы на рисунке 2.



Рисунок 2 - Направления внутреннего контроля себестоимости ООО «ДСК»

Главными задачами системы внутреннего контроля являются следующие: увеличение эффективности управления деятельностью предприятия; контроль сохранности имущества хозяйствующего субъекта; соблюдение законодательства при совершении и отражении в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности предприятия; повышение конкурентоспособности ООО «ДСК».

Заключение. Таким образом, центры ответственности предоставляют возможность организовать контроль на каждом этапе хозяйственной деятельности. В частности: в момент поступления материалов, списания их в основное производство, начисления и оплаты заработной платы, оприходование

поступивших услуг и работ, контроль суммы себестоимости, списываемой с основного производства, что позволит ООО «ДСК» наиболее эффективно вести финансово-хозяйственную деятельность.

Следовательно, создание системы эффективного управления затратами отразится на эффективности финансовой деятельности ООО «ДСК». Отдел контроллинга обеспечит оперативный сбор и анализ необходимой информации для контроля затрат, а также решение стратегических задач. В результате, повысится эффективность планирования затрат. Контроль за выполнением планов повлияет на такие показатели, как материальные затраты, себестоимость и в итоге на чистую прибыль.

Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2009. - 243 с.
2. Гагарский В.А. Хватит платить за все! Снижение издержек в компании. СПб: Питер, 2012. - 199 с.
3. Керимов В.Э. Методы управления затратами и качеством продукции: учебное пособие / В.Э.Керимов, Ф.А. Петрище, П.В. Селиванов, Э.Э. Керимов. - М. : Маркетинг, 2002. - 253 с.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / Н.П. Кондраков. - М.: ИНФРА - М, 2011. - 504 с.

References

1. Balabanov I.T. Analiz i planirovanie finansov hozyajstvuyushchego sub'ekta. M.: Finansy i statistika, 2009. - 243 s.
2. Gagarskiy V.A. Hvatit platiť za vse! Snizhenie izderzhek v kompanii. SPb: Piter, 2012. - 199 s.
3. Kerimov V.EH. Metody upravleniya zatratami i kachestvom produkcii: uchebnoe posobie / V.EH.Kerimov, F.A. Petrishche, P.V. Selivanov, E.H.EH. Kerimov. - M. - Marketing, 2002. - 253 s.
4. Kondrakov N.P. Buhgalterskiy uchet: ucheb. posobie / N.P. Kondrakov. - M.: INFRA - M, 2011. - 504 s.

ОПЕРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ

Саранцева Е.Г., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье рассмотрены возможности использования операционного анализа прибыли в целях принятия эффективных управленческих решений. Отмечается, что данные операционного анализа играют решающую роль в разработке важнейших вопросов конкурентной политики предприятия, используются для совершенствования организации производства, а также создания механизма достижения максимальной прибыли.

Ключевые слова: операционный анализ, прибыль, затраты, критический объем производства, маржинальный доход, порог рентабельности, запас финансовой прочности.

Abstract: The article considers the possibilities of using operational analysis of profit in order to make effective managerial decisions. It is noted that the data of operational analysis play a decisive role in the development of the most important issues of the enterprise's competition policy, are used to improve the organization of production, and to create a mechanism for achieving maximum profit.

Keywords: operational analysis, income, expenses, the critical volume of production, profit margins, profitability threshold, the stock of financial strength.

Современные условия хозяйствования ставят перед предприятиями задачи повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности и увеличения прибыли. Формирование и использование прибыли является основой предпринимательской деятельности и ее конечным финансовым результатом.

Операционный анализ является одним из эффективных методов управления предпринимательской деятельностью и основывается на изучении соотношения между тремя группами экономических показателей: затратами, объемом производства продукции и прибылью. Данный метод позволяет выявить зависимость финансового результата производственно-коммерческой деятельности от изменения издержек, цен, объема производства и реализации продукции [1].

Операционный анализ позволяет решить широкий спектр управленческих задач: оценить чувствительность прибыли к изменению основных факторов, формирующих ее уровень; спрогнозировать уровень показателей рентабельности на основе расчета запаса финансовой прочности; оценить предпринимательский риск; выбрать оптимальные пути выхода из кризисного состояния; разработать наиболее выгодную для предприятия ассортиментную политику в сфере производства и реализации готовой продукции, и др. [5].

Ключевыми элементами операционного анализа выступают пороговые значения показателей деятельности предприятия: критический объем производства (точка безубыточности); порог рентабельности (отношение постоянных расходов к доле маржинального дохода в выручке от продаж); запас финансовой прочности (разница между выручкой от продаж и порогом рентабельности).

Расчет данных показателей очень важен для предприятия, поскольку знание их значений позволит принимать эффективные управленческие решения с целью прогнозирования финансовых результатов, исходя из предполагаемого состояния расходов, а также определения для каждой конкретной ситуации объема реализации, обеспечивающего безубыточную деятельность. Знание запаса финансовой прочности позволит определить возможное снижение выручки от реализации продукции до уровня, достигнув которого предприятие перейдет из области прибыльности в область убытков.

Операционный анализ тесно связан с понятием производственного (операционного) рычага. Сила его воздействия определяется отношением маржинального дохода (дохода, покрывающего переменные затраты) к валовой прибыли. Этот показатель характеризует степень чувствительности валовой

прибыли к изменению объема производства и отражает степень производственного риска. При его высоком значении даже незначительный спад или увеличение производства продукции приводит к существенному изменению валовой прибыли.

Эффект производственного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг приводит к еще более интенсивному колебанию финансового результата. Чувствительность прибыли к изменению объема продаж зависит от соотношения постоянных и переменных затрат. Чем выше удельный вес постоянных затрат в общей сумме затрат предприятия, тем менее изменчива прибыль по отношению к темпам изменения выручки предприятия.

Положительное воздействие производственного рычага проявляется после преодоления предприятием точки безубыточности своей деятельности, поскольку высокий уровень постоянных затрат препятствует достижению безубыточности, и предприятию необходимо возмещать данные затраты независимо от объема продаж. По мере увеличения объема продаж и удаления от точки безубыточности эффект производственного рычага начинает снижаться. При любом снижении объема продаж в еще большей степени будет снижаться размер прибыли предприятия.

Чтобы обеспечить безопасность и безубыточность производства, предприятие с небольшой долей постоянных расходов может производить относительно меньше продукции (в физическом выражении), чем предприятие с более высокой их долей в суммарных издержках. Величина запаса финансовой прочности у первого предприятия выше, чем у второго. Финансовый результат предприятия с низким уровнем постоянных расходов в меньшей степени зависит от изменения физического объема производства. Предприятие с высокой долей постоянных расходов вынуждено в значительной мере опасаться падения объемов производства и продаж.

В случае снижения выручки от реализации продукции (за счет уменьшения объема производства) сила воздействия производственного рычага характеризует возможную потерю прибыли (или увеличение убытка). В трудное положение попадает предприятие, у которого в условиях спада производства убытки превышают маржинальный доход, то есть эффект производственного рычага по модулю ниже единицы. Увеличение выручки от реализации продукции на таком предприятии не вызовет быстрого снижения убытков и роста объема производства, вызвавшего его. Наоборот, предприятие, имеющее убытки ниже маржинального дохода,

быстрее выйдет из кризисного состояния, так как аналогичный рост объема реализации продукции вызовет более интенсивное снижение убытков.

Результаты операционного анализа необходимы руководству предприятия для принятия эффективных управленческих решений. С помощью операционного анализа определяются резервы и пути их мобилизации, разрабатываются важнейшие вопросы конкурентной политики предприятия, создается механизм достижения максимальной прибыли [6].

Важным фактором, от которого зависит прибыль предприятия, является уровень отпускных цен на продукцию. В условиях конкуренции руководство предприятия сталкивается с проблемой обоснования варианта цены на новое изделие. Рассмотрим методику обоснования варианта цены на новое изделие на основе операционного анализа прибыли.

Таблица 1 – Показатели прибыли и критического объема продаж продукции для двух вариантов

Показатель	Вариант	
	Первый	Второй
1. Цена реализации, тыс. руб.	400	300
2. Переменные затраты на единицу продукции, тыс. руб.	112,5	90
3. Постоянные затраты, тыс. руб.	4250	3400
4. Маржинальный доход на единицу продукции, тыс. руб. (1 - 2)	287,5	210
5. Критический объем продаж, шт. (3 / 4)	14783	16190,5
6. Мощность предприятия, шт.	25000	25000
7. Сумма прибыли, тыс. руб. (4 × 6 - 3)	7183,250	5246,600

Как видно из таблицы 1, более выгоден для предприятия первый вариант, так как он обеспечивает более высокую сумму прибыли и более низкий порог рентабельности.

Выбор того или иного варианта зависит от конъюнктуры рынка. Во время производственного подъема предприниматели идут на увеличение объема производства и реализации продукции «любой ценой», а в период спада детально изучается каждая статья затрат, осуществляется поиск резервов экономии постоянных и переменных расходов.

Часто предприниматели сталкиваются с вопросом принятия решения о собственном производстве или закупке полуфабрикатов и комплектующих. Решающим фактором в ответе на вопрос, произвести самим или закупать у поставщика, является величина затрат: превышают ли производственные затраты на изготовление этих комплектующих затраты на покупку данных товаров у других производителей. Но при принятии решения должны учитываться только релевантные затраты (зависящие от данного решения). Независимые расходы не должны учитываться при принятии решения. Таким образом, речь идет о дополнительных приростных доходах и расходах [8].

При принятии решения о производстве или закупке комплектующих изделий могут быть два ва-

Таблица 2 – Издержки на производство и закупку комплектующего изделия

Показатели	Производство, руб.	Закупка, руб.
Заработная плата с отчислениями	300	-
Сырье и основные материалы	400	-
Переменные накладные расходы	200	-
Постоянные накладные расходы	250	250
Цена и закупки	-	1000
Итого	1150	1250

В данном примере величина постоянных накладных расходов не зависит от принятия решения, следовательно эти расходы иррелевантны, и будут учитываться только приростные расходы, которые зависят от данного решения. В случае изготовления собственными силами релевантные расходы соста-

Предприятие ООО «Альфа» стоит перед выбором варианта цены на новое изделие, которое конкурент продает по цене 350 тыс. руб. Чтобы завоевать рынок сбыта, нужно обеспечить или более высокое качество продукции, или продавать ее по более низким ценам. Постоянные расходы, связанные с производством и сбытом этого изделия, составляют 3400 млн. руб., переменные 90 тыс. руб. на единицу. Если улучшить качество изделия, то можно продать его по цене 400 тыс. руб., но при этом постоянные затраты увеличатся на 25% и составят 4250 тыс. руб. Переменные расходы также возрастут на 25% и составят 112,5 тыс. руб. на единицу продукции. Необходимо проанализировать возможность установления цены в 400 и 300 тыс. руб. Для этого сделаем расчет прибыли и точки критического объема реализации продукции для двух вариантов.

рианта. Первый вариант – когда отсутствует ограничивающий фактор (производственная мощность). Принятие решения о собственном производстве комплектующих изделий не влечет за собой снятие с производства какой либо продукции, то есть предприятие располагает производственными возможностями. Второй вариант, когда присутствует ограничивающий фактор (производственная мощность или трудовые ресурсы). В данном случае предприятие должно отказаться от производства определенного вида продукции.

Рассмотрим первый вариант. Предприятие имеет в наличии производственный потенциал. Затраты на производство данного комплектующего компонента собственными силами составляют:

- заработная плата производственных рабочих с отчислениями – 300 руб.;
 - сырье и основные материалы – 400 руб.;
 - переменные накладные расходы – 200 руб.;
 - постоянные накладные расходы – 250 руб.
- Итого 1150 руб.

В то же время у поставщика этот компонент предприятие может закупить по цене 1000 руб. Сравним издержки на производство и закупку по данным таблицы 2.

вят 900 руб. (1150 – 250), а при покупке у поставщика – 1000 руб. (1250 – 250).

Таким образом, будущие релевантные затраты на 100 руб. меньше, если предприятие само изготовит данный компонент.

Рассмотрим второй вариант. Предприятие имеет ограничения по производственной мощности. В этой ситуации проявляется еще один фактор, который необходимо учитывать – переменные затраты. Если предприятие принимает решение о производстве комплектующих изделий собственными силами, то это вызывает необходимость сокращения объема производства какого либо изделия. Предположим, что производство изделия А будет сокращено на 40 единиц по цене реализации 10 руб. В этом случае потери валовой прибыли для предприятия составят 400 руб., это и есть величина переменных затрат, которые также необходимо учитывать при принятии решения. Тогда релевантные затраты при производстве комплектующего изделия собственными силами в нашем примере составят:

- заработная плата производственных рабочих с отчислениями – 300 руб.;
- сырье и основные материалы – 400 руб.;
- переменные накладные расходы – 200 руб.;
- переменные затраты по ограниченному ресурсу – 400 руб.

Итого 1300 руб.

Из данного примера следует, что в этой ситуации предприятию выгодно закупить комплектующее изделие по цене 1000 руб., поскольку производство собственными силами обойдется дороже.

Таким образом, данные операционного анализа позволяют руководству достоверно оценить текущую ситуацию и перспективы развития своего предприятия, а также принять наиболее эффективные управленческие решения, обеспечивающие, повышение отдачи от применяемых ресурсов.

Библиографический список

1. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: учеб. пособие для студ. обуч. по спец. "Бух. учет, анализ и аудит" / М.А. Вахрушина - 7-е изд., стер. – М. : Омега-Л, 2011. – 400 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет: Учебный комплекс для студентов вузов: Пер. с англ. 6-е изд. / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 1423с.
3. Кузьмина М.С. Управление затратами предприятия (организации): учебное пособие / М.С. Кузьмина, Б.Ж. Акимова. – М.: КНОРУС, 2015. – 320 с.
4. Николаева О.Е. Стратегический управленческий учет. / О.Е. Николаева, О.В. Алексеева – ЛКИ, 2008. – 304 с.
5. Саранцева Е.Г. Информационная база поддержки стратегических управленческих решений / Е.Г. Саранцева, В.В. Давыдова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 2 (296). – С. 27 – 35.
6. Саранцева Е.Г. Анализ безубыточности в принятии стратегических решений на промышленных предприятиях региона / Е.Г. Саранцева Е.Г. // Регионология. – 2012. - № 2. – С. 62 – 67.
7. Управленческий учет. / В. Палий и Р. Вандер Вил. – М: ИНФРА – М, 1997. – 480 с.
8. Хорин А.Н. Стратегический анализ : учеб. пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. – М. : Эксмо, 2009. – 480 с.

References

1. Vahrushina M. A. Upravlencheskiy analiz : ucheb. posobie dlya stud., obuch. po spec. "Buh. uchët, analiz i audit" / M.A. Vahrushina - 7-e izd., ster. – M. : Omega-L, 2011. – 400 s.
2. Druri K. Upravlencheskiy i proizvodstvennyy uchët: Uchebnyy kompleks dlya studentov vuzov: Per. s angl. 6-e izd. / K. Druri. – M.: YUNITI-DANA, 2007. – 1423s.
3. Kuz'mina M.S. Upravlenie zatratami predpriyatiya (organizacii): uchebnoe posobie / M.S. Kuz'mina, B.ZH. Akimova. – M.: KNORUS, 2015. – 320 s.
4. Nikolaeva O.E. Strategicheskij upravlencheskiy uchët. / O.E. Nikolaeva, O.V. Alekseeva – LKI, 2008. – 304 s.
5. Saranceva E.G. Informacionnaya baza podderzhki strategicheskikh upravlencheskikh reshenij / E.G. Saranceva, V.V. Davydova // Mezhdunarodnyy buhgalterskiy uchët. – 2014. – № 2 (296). – S. 27 – 35.
6. Saranceva E.G. Analiz bezubytchnosti v prinyatii strategicheskikh reshenij na promyshlennyyh predpriyatiyah regiona / E.G. Saranceva E.G. // Regionologiya. – 2012. - № 2. – S. 62 – 67.
7. Upravlencheskiy uchët. / V. Palij i R. Vander Vil. – M: INFRA – M, 1997. – 480 s.
8. Horin A.N. Strategicheskij analiz : ucheb. posobie / A.N. Horin, V.EH. Kerimov. – M. : EHksmo, 2009. – 480 s.

АНАЛИЗ СХЕМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТА НА РАЗЛИЧНЫХ ИЕРАРХИЧЕСКИХ УРОВНЯХ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫМИ ПОТОКАМИ

Свиридчук Г.П., аспирант, Государственный университет управления

Аннотация: в статье рассмотрены схемы территориальной организации транспорта в качестве важного показателя производственного потенциала транспортной сети. Рассмотрены существующие типы транспортных структур. Выявлена роль внутренних особенностей транспортных структур в развитии схем территориальной организации транспорта. В качестве метода исследования использован конкретный экономический анализ, дополненный инструментарием моделирования.

Ключевые слова: территориальная организация транспорта, типы транспортной структуры, транспортный узел.

Abstract: the territorial organization of transport is presented in the article as an important indicator of the production potential of the transport network. Existing types of transport structures are considered. The role of internal features of transport structures in the development of schemes for the territorial organization of transport is shown. The specific economic analysis with the use of modeling tools is used as a research method.

Keywords: territorial organization of transport, types of transport structure, transport hub.

Схема территориальной организации транспорта, имея в виду пространственную организацию сети путей сообщений, то есть рисунок элементов сети и связей между ними, является одной из существенных характеристик транспортной инфраструктуры. Она не просто качественная характеристика путей сообщения, а некий не явный, но важный комплексный показатель производственного потенциала, состояния и возможностей будущего развития транспортной сети.

Транспортные системы с сопоставимыми количественными (общая протяженность, плотность сети, вес, скорость движения транспортных единиц и пр.), но разными качественными характеристиками (схемами начертания сети) обладают неодинаковыми транспортными и планировочными возможностями. Поэтому распространенные в практике планирования и эксплуатации транспорта формулы вида $y = F(x_1, x_2, \dots, x_n)$, где y – производительность, а x_1, x_2, \dots, x_n – элементы материального наполнения системы, постепенно вытесняются зависимостями вида $y = F(M, S)$, где M – масса, количество материального наполнения транспортной системы, определяемое входящими в ее состав элементами $I = X_1, X_2, \dots,$

X_n , а S – качество материального наполнения или организация системы [2].

Параметры M и S транспортной системы сопоставляются таким образом, что увеличение M сверх определенного уровня не может повысить производительности y , если не будет соответственно улучшена организация S . Последняя трансформируется в совокупность разнокачественных компонентов S_1, S_2, \dots, S_m , представляющих собой набор управленческих, плановых, технологических и других схем (структур), включая схему пространственной (территориальной) организации транспорта.

Схема территориальной организации транспорта, являющаяся продуктом развития системы под влиянием природно-географических, экономических и других факторов, таким образом, выступает в качестве одного из важных показателей производственного потенциала путей сообщения [5].

Системная классификация схем территориальной организации транспорта и членение его на иерархические уровни в сводном виде приведены в таблице 1. Границы между отдельными классами структур достаточно жестки и определяются общностью технологических задач транспорта на каждом иерархическом уровне.

Таблица 1 - Иерархические уровни и классы транспортных структур

Иерархический уровень транспортной системы	Класс структуры					Стадия развития структуры	Вид сообщения
	Мета-	Супер-	Макро-	Мезо-	Микро-		
Космический	+	-	-	-	-	Экспериментальные сообщения с исследовательскими целями	Транспорт в сообщении Земли с ближайшими к ней планетами Солнечной системы
Планетарный	-	+	-	-	-	Программирование и проекты	Транспорт в международных сообщениях
Страновой	-	-	+	-	-	Пассивное формирование	Транспорт отдельных стран и международных объединений (групп стран)
Региональный	-	-	-	+	-	Активное формирование	Транспорт экономических районов, городских агломераций и крупных городов
Субрегиональный	-	-	-	-	+	Внутренние технологические изменения	Транспорт отдельных населенных пунктов и низовых звеньев сети путей сообщения

Эволюционный процесс наложил отпечаток на схемы макро-, мезо- и микроструктур. Характерные особенности указанных структур на железнодорожных и, в меньшей степени, на автодорожных сетях

прослеживаются более четко, нежели на сетях других видов транспорта. Специалисты выделяют структуры сети развитых и развивающихся стран [8].

Каждому виду структур на страновом уровне соответствует определенный тип транспортной сети: моноцентрический, полицентрический, и смешанный.

Видовые особенности транспорта проявляются в существовании линейных и точечный структур. Первые характерны для железнодорожного, автомобильного, трубопроводного и речного транспорта, вторые – для морского и воздушного транспорта.

Советскими специалистами были детально изучены схемы территориальной организации транспорта на региональном и субрегиональном уровнях. Первые исследования в этой области относятся к середине 20-х и началу 30-х годов, когда В.Н. Образцовым и его учениками (С.В. Земблиновым, В.Д. Никитиным, Ф.И. Шаульским и др.) была разработана принципиальная основа классификации желез-

нодорожных узлов и станций. В последующий период достаточно строгой типизации были подвергнуты схемы территориальной организации крупных узлов путей сообщения, часто совпадающих с городскими агломерациями. На региональном уровне выделены следующие типы транспортных структур [3]: линейный, радиальный, радиально-полукольцевой, радиально-кольцевой.

Дальнейшие исследования показали, что указанная типизация структур на региональном уровне характерна и для многих транспортных узлов зарубежных стран [7], железнодорожные структуры данного уровня допускают более детальное членение. Так, в ведомственном указании по проектированию железнодорожных узлов Министерства путей сообщения СССР [6] выделялись следующие типы структур (табл. 2).

Таблица 2 - Доля в общем числе железнодорожных узлов СССР, %

Узлы с одной станцией	3,0
С линейным развитием	27,0
С параллельными ходами	1,0
Треугольные	8,0
крестообразные	5,0
кольцевые	1,0
Смешанные	55,0

Итого: 100,0

Таким образом, более половины рассмотренных узлов характеризуются структурами смешанного типа, т.е. не имеют четко выраженного классификационного признака.

Значительный научный и практический интерес представляет изучение условий перехода одних структур в другие на мезоуровне. Изучен генезис схем железнодорожно-речных транспортных узлов [3], подтвердивший предположение о существовании гомологических рядов мезоструктур. Ортогенезом в немалой степени объясняется преобладание на реальных сетях схем смешанного типа. Промежуточные (переходные) структуры в рамках данного

гомологического ряда часто встречаются и в других типах мезоструктур.

Прослеживается определенная взаимосвязь мощности транспортных устройств с характером (типом) мезоструктуры (табл.2). Общей закономерностью является увеличение производственного потенциала объекта при переходе от простых схем к более сложным. Одновременно с изменением типа структуры изменяются и ее количественные характеристики, а также информационная энтропия схемы. Под энтропией схемы понимается разнообразие возможных проектных решений (вариаций) по размещению элементов транспорта в рамках рассматриваемой структуры.

Таблица 3 - Некоторые количественные характеристики схем железнодорожно-речных транспортных узлов России (уровень – региональный, класс – мезоструктуры, подкласс – сети приречных городов)

Тип схемы	Доля в общем количестве, %	Классификационный признак	Численность населения в границах региона, тыс.чел.	Число железнодорожных подходов (линий)	Длина внутри-узловых ходов и соединений, м	Число станций и других раздельных пунктов	Местный грузооборот, млн. т/год
Радиальный	33,0	Отсутствие мостового перехода и дифференциация операций по станциям	От 50 до 400	1-3	10-30	1-7	2-5
С линейным развитием	52,0	Один мостовой переход; дифференциация операций частичная, иногда полная	От 150 до 700	2-6	20-150	3-30	2-25
С параллельными ходами	15,0	Два мостовых перехода; дифференциация операций полная; ячеистая структура схемы	Более 700	3-6	80-200	15-25	10-50

В свое время профессор С.В. Земблинов с профессором С.П. Бузановым [1, 4] сделали попытку классифицировать схемы узлов в связи с разнообразием естественно-географических и производственно-технических условий различных районов страны. Предложенная сетка включила 10 типов схем построения железнодорожного транспорта

(для районов с горно-заводским, сельскохозяйственным, лесным и другим производством).

Наконец, детально исследована и включена в практику планирования типизация структур транспортных комплексов на субрегиональном уровне. Особенности этих структур настолько явны, что специалисту достаточно одного взгляда на схему,

чтобы определить не только категорию транспортного объекта (железнодорожная станция, аэропорт, морской или речной порт и т. д.), но и установить уровень производственных возможностей этого объекта. Здесь, как и на региональном уровне, усматриваются гомологические ряды структур и ортогенетические циклы.

Приведенный выше анализ позволяет сделать следующие выводы:

1. Наряду с факторами внешней среды в развитии схем территориальной организации транспорта важное значение имеют внутренние особенности транспортных структур как объектов эволюции. В развитии схем при всем их многообразии нет хаоса. Генезис схем укладывается в определенные закономерности.

2. Структуры и функции схем транспорта взаимодополняются, что позволяет их соотносить, но соотношение возможно лишь косвенное.

3. Специфическими чертами развития транспортных структур является возникновение новых качеств и свойств, не сводимых к прежним, дифференциация и интеграция их элементов.

4. Исторический характер формирования транспортных структур (каждый последующий этап вытекает из предыдущего), с одной стороны, обуславливает существование гомологических рядов схем и их ортогенез, с другой – нелинейность свойств и наличие промежуточных (переходных) схем.

Формально-логический подход не позволяет дать «дорожную карту» пространственно-временного развития реальных схем территориальной организации транспорта, но в рамках структурного анализа может успешно использоваться в качестве вспомогательного средства.

Библиографический список

1. Бузанов С.П. К проблеме железнодорожных узлов СССР: сб. науч. трудов / С.П. Бузанов. – М.: Трансжелдориздат, 1933. – 120с.
2. Громов Н.Н. Менеджмент на транспорте: учебное пособие. / Н.Н. Громов, В.А. Персианов, Н.С. Усков [и др.]; под ред. Н.Н. Громова и В.А. Персианова. – 2-е изд. испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 528 с.
3. Земблинов В.А. Основы построения транспортных узлов / С.В. Земблинов, В.А. Бураков, А.М. Обермейстер [и др.]; под ред. С.В. Земблинова. – М.: Трансжелдориздат, 1959. – 465 с.
4. Земблинов С.В. Станции и узлы. / С.В. Земблинов, И.И. Страковский – М.: Трансжелдориздат, 1963. – 479 с.
5. Метёлкин П.В., Лебедева Ю.А., Мурашов В.А. Состояние и перспективы развития перевозок пассажиров дальнего следования в московском железнодорожном узле / Вестник транспорта. 2007. № 6. С. 21-26
6. Технические указания по проектированию железнодорожных станций и узлов / Всесоюз. науч.-исслед. ин-т ж.-д. транспорта – М.: Трансжелдориздат, 1954. – 306 с.
7. Транспортные узлы капиталистических стран. – М.: Издательство Академии наук СССР, 1962. – 320 с.
8. Ушаков С.С. Транспортная система мира. / С.С. Ушаков, Л.И. Василевский. – М.: Транспорт, 1971. – 216 с.

References

1. Buzanov S.P. K probleme zheleznodorozhnyh uzlov SSSR: sb. nauch. trudov / S.P. Buzanov. – M.: Transzheldorizdat, 1933. – 120s.
2. Gromov N.N. Menedzhment na transporte: uchebnoe posobie. / N.N. Gromov, V.A. Perslanov, N.S. Uskov [i dr.]; pod red. N.N. Gromova i V.A. Perslanova. – 2-e izd. Ispr. – M.: Izdatel'skij centr «Akademija», 2006. – 528 s.
3. Zemblinov V.A. Osnovy postroeniya transportnyh uzlov / S.V. Zemblinov, V.A. Burakov, A.M. Obermeister [i dr.]; pod red. S.V. Zemblinova. – M.: Transzheldorizdat, 1959. – 465 s.
4. Zemblinov S.V. Stancii i uzly. / S.V. Zemblinov, I.I. Strakovskij – M.: Transzheldorizdat, 1963. – 479 s.
5. Metyolkin P.V., Lebedeva YU.A., Murashov V.A. Sostoyanie i perspektivy razvitiya perevozok passazhirov dal'nego sledovaniya v moskovskom zheleznodorozhnom uzle / Vestnik transporta. 2007. № 6. S. 21-26
6. Tekhnicheskie ukazaniya po proektirovaniyu zheleznodorozhnyh stancij i uzlov / Vsesoyuz. nauch.-issled. in-t zh.-d. transporta – M.: Transzheldorizdat, 1954. – 306 s.
7. Transportnye uzly kapitalisticheskikh stran. – M.: Izdatel'stvo Akademii nauk SSSR, 1962. – 320 s.
8. Ushakov S.S. Transportnaya sistema mira. / S.S. Ushakov, L.I. Vasilevskij. – M.: Transport, 1971. – 216 s.

ЗНАЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИКЕ

Смагулова Ж.Б., старший преподаватель, КГУ имени Коркыт Ата, аспирант, Оренбургский государственный университет

Аннотация: Основная цель статьи - описать значение развития сельскохозяйственных кластеров в экономике. В статье рассмотрена и раскрыта сущность кластеров в агропромышленном кластере. Сельское хозяйство рассмотрено как важнейшая отрасль экономики. Рассмотрен успешный опыт развития кластеров в агропромышленном комплексе в мире. В заключение кратко рассмотрены перспективы развития кластеров в сельскохозяйственной отрасли.

Ключевые слова: кластер, сельское хозяйство, экспорт сельскохозяйственной продукции.

Abstract: The aim of article is to describe the importance of development of agricultural clusters in economy. The meaning of clusters in agrarian complex is observed. Agriculture is considered as the most important branch of economy. The successful experience of development agrarian clusters in the world is described. Prospects of development of clusters in the world are summarized.

Keywords: cluster, agriculture, export of agricultural production.

Агропромышленный кластер – это территориальное сочетание субъектов рынка, которых объединяет производственно-сбытовая деятельность на конкурентных началах для повышения конкурентоспособности продукции и формирования привлекательности в качестве объекта инвестирования [1]. При создании агропромышленного кластера появляется эффект синергии благодаря совместным усилиям субъектов агрокластера. Основными целями создания аграрного кластера в продуктовой подотрасли агропромышленного комплекса являются удержание и увеличение рыночной доли, освоения рыночных ниш на территории, соседними с конкурентами.

Основным признаком кластера является сочетание конкуренции, интеграции, инвестиционной ориентированности на географически определенной местности для получения эффекта синергии в регионе с помощью сокращения транзакционных издержек.

Концентрация производства, переработки сельскохозяйственной продукции, выпуска, реализации готовой продукции, получение дохода, достаточного для расширенного воспроизводства в рамках крупного интегрированного рыночного субъекта (кластера) предоставляет возможность регулировать рыночную конъюнктуру на региональном уровне, межрегиональном уровне, обеспечивает конкурентоспособность на оптовых продовольственных рынках, использовать полностью конкурентные преимущества [1].

Еще в 1927 году в журнале «Плановое хозяйство» экономист-географ Н.Н. Колосовский подчеркнул тот факт, что исходными позициями для создания комбинатов (кластероподобных структур) являются трудовые, энергетические и природные ресурсы территории [1]. Данный подход он применил к сельскохозяйственной отрасли: «комбинирование общественного земледелия можно производить с другими видами сельского хозяйства, далее с переработкой продукции сельского хозяйства и наконец, с разного рода промышленностью. Если это так, то руководящие начала для комбинирования... будут верны и для сельскохозяйственно-промышленного производства». То есть с уверенностью можно утверждать, что еще с 1920-х годов рассматривалась возможность образования в сельскохозяйственном производстве кластероподобных структур.

В этот же время появляется идея создания аграрно-индустриальных комбинатов (автор – Я.П. Никулихин). Он исследовал взаимодействие колхозов, совхозов с перерабатывающими и обслуживающими предприятиями, машинно-тракторными станциями.

Кластерный подход может быть достаточно эффективным, когда выстраивается траектория развития агросектора на региональном, районном уровнях. О пригодности АПК для применения кластерных технологий свидетельствует зарубежный опыт, например зерновые кластеры в Канаде, США, винодельческий кластер в штате Калифорния в США, молочный кластер в Дании, вино-коньячный кластер во Франции, сыродельческий кластер в Швейцарии. С помощью кластерного подхода произошло ускорение развития стран с развитой экономикой, подход позволил этим странам мобилизовать дополнительный ресурс при организации территориальных пространств, еще больше повысил их конкурентоспособность [1].

Сельское хозяйство в качестве отрасли мировой экономики играет значительную роль в жизни человечества. Главная цель отрасли – удовлетворение потребности населения в питании и потребности промышленности в сырье. Сельское хозяйство обеспечивает человечество продуктами питания, дефицит продуктов питания приводит к голоду. Проблемы в сельскохозяйственной отрасли могут привести к социальной напряженности, нестабильности в обществе, вот почему ее развитие контролируется во всех странах. В качестве критериев, характеризующих роль сельскохозяйственной отрасли в мировой экономике можно рассматривать следующие показатели, как удельный вес сельского хозяйства в структуре ВВП, доля занятых в сельском хозяйстве среди экономически активного населения, инвестиции в сельское хозяйство [2].

В данное время производственные кластеры развиваются во многих отраслях экономики стран всего мира. В развитых странах, например, странах Евросоюза, Соединенных Штатах Америки, кластеры стали очередным шагом в эволюции способов промышленного производства, в развивающихся странах (например, Китай, Аргентина) они стали основным средством достижения мирового уровня развития различных отраслей экономики, способом выхода на международные рынки. Описываемые процессы охватили и мировое агропромышленное производство.

По данным Европейской кластерной обсерватории сегодня в двадцати восьми странах Восточной и Западной Европы действует две тысячи сто один кластер в различных отраслях экономики, в которых работает сорок два миллиона сотрудников [3]. 11,5 % из этих кластеров осуществляют деятельность в АПК, обеспечивая работой четыре с половиной миллиона человек. Больше всего кластеров действует в народном хозяйстве Германии (таблица 1), далее в ранжированном ряду находятся

такие страны, как Италия, Великобритания, Франция, Польша и Испания. Эти же государства, а также Румыния, Голландия и Португалия, превосходят остальные страны по такому показателю, как количество занятых работников в описываемых кластерах. Однако по размерам самих кластеров (имеется в виду количество занятых в них работников) лидируют две страны – это Испания и Литва, но это может свидетельствовать и о низкой механизации труда. По такому показателю, как общее количество агропромышленных кластеров среди стран Европы лидируют такие страны, как Греция и Испания, Болгария и Франция. Но в таких европейских государствах, таких как Мальта и Люксембург, агропромышленные кластеры отсутствуют вообще (эти две страны отличаются наименьшим количеством кла-

стеров и в других отраслях экономики). По удельному весу агропромышленных лидируют такие страны, как Болгария и Греция, также они лидируют и по общему количеству занятых в аграрных кластерах. Наиболее мощными кластерами в агропромышленном комплексе с наибольшим количеством работников, но возможно с недостаточной машинной вооруженностью труда, отличаются Литва, Ирландия, Румыния и Дания.

Пожалуй, наиболее передовой страной среди стран ЕС по агропромышленной кластеризации, которая разработала унифицированный подход к межфирменному сотрудничеству еще в 1989–1990 гг. и в которой уже успешно действуют кластеры в агропромышленном комплексе, является Дания [3].

Таблица 1 - Численность действующих кластеров в агропромышленном комплексе и других отраслях экономики отдельных европейских, выявленных Европейской кластерной обсерваторией (2004–2011 г.)

Страны	Число кластеров в различных отраслях всего единиц	Общее число занятых в отраслевых кластерах, тысяч человек	Среднее число работников на 1 кластер, тысяч человек	Число кластеров в агропромышленном комплексе, единиц	Общее число занятых в агропромышленных кластерах, тысяч человек	Среднее число работников на 1 агропромышленный кластер, тысяч человек	Удельный вес агропромышленных в общем объеме отраслевых кластеров	Удельный вес работников агропромышленного комплекса в общем объеме работников, занятых в отраслевых кластерах
Болгария	48	790,239	16,463	22	426,874	19,403	0,4583	0,5402
Греция	80	889,570	11,120	36	299,431	8,318	0,45	0,3366
Испания	151	4488,405	29,725	35	644,854	18,424	0,2318	0,1437
Исландия	5	33,844	6,769	1	4,498	4,498	0,2	0,1329
Венгрия	59	773,979	13,118	11	161,543	14,686	0,1864	0,2087
Румыния	92	2236,096	24,305	16	610,510	38,157	0,1739	0,2730
Нидерланды	83	1201,176	14,472	12	96,031	8,003	0,1446	0,0799
Франция	165	4209,316	25,511	20	501,571	25,079	0,1212	0,1192
Польша	161	2117,813	13,154	19	413,242	21,750	0,118	0,1951
Финляндия	34	445,534	13,104	4	29,883	7,471	0,1176	0,0671
Литва	9	263,535	29,282	1	46,817	46,817	0,1111	0,1777
Эстония	9	134,318	14,924	1	14,184	14,184	0,1111	0,1056
Мальта	9	45,738	5,082	1	3,693	3,693	0,1111	0,0807
Ирландия	10	346,641	34,664	1	42,713	42,713	0,1	0,1232
Дания	30	788,929	26,298	3	91,546	30,515	0,1	0,116
Австрия	87	957,724	11,008	8	86,740	10,843	0,0920	0,0906
Бельгия	65	980,712	12,011	5	58,739	11,748	0,0769	0,0752
Словакия	45	429,583	9,546	3	34,296	11,432	0,0667	0,0798
Словения	16	218,330	13,646	1	20,545	20,545	0,0625	0,0941
Португалия	48	1127,298	23,485	3	42,861	14,287	0,0625	0,0380
Италия	234	6165,837	26,350	13	384,460	29,574	0,0556	0,0624
Германия	314	6693,224	21,316	14	371,204	26,515	0,0446	0,0555
Великобритания	182	4730,155	25,990	7	99,007	14,144	0,0385	0,0209
Норвегия	30	330,196	11,007	1	4,535	4,535	0,0333	0,0137
Швейцария	62	790,799	12,755	2	16,673	8,337	0,0323	0,0214
Швеция	65	722,136	11,110	1	12,256	12,256	0,0154	0,017
Кипр	4	72,741	18,185	-	-	-	-	-
Люксембург	4	73,504	18,376	-	-	-	-	-
Итого	2101	41857,372	19,923	241	4518,706	18750	0,1147	0,108

Примечание – источник литературы [3]

Таким образом, исходя из роли сельскохозяйственной отрасли в жизни человечества, описанных в начале статьи, а также из успешного опыта формирования аграрных кластеров в мире (таблица 1), можно утверждать о перспективности дальнейшего

развития кластеров в агропромышленном комплексе. Этому способствуют и прогнозы развития сельскохозяйственной отрасли на ближайшее время.

Специалисты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и ФАО произвели

расчеты долгосрочных прогнозов, которые дают возможность оценить рынки основных сельхозпродуктов на десять лет вперед. Если принять как гипотезу факт, что в перспективе будут сохраняться те же тенденции и та же степень влияния различных факторов друг на друга, то возникает возможность построения сценария развития ситуации в мировом сельском хозяйстве на базе существующих прогнозов. Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова и Российско-немецкая высшая школа управления Академии народного хозяйства разработали различные варианты прогноза развития мирового и российского сельского хозяйства до 2050 г. В качестве предпосылок для рассматриваемого прогноза были выдвинуты следующие гипотезы[4].

1) Посевные площади под такими сельскохозяйственными культурами, как пшеница, рис, кукуруза, будут увеличиваться. Это один из главных уроков, который должны вынести все страны в результате продовольственного кризиса, происшедшего в 2007-2009 гг. Иначе многие страны и человечество в целом обрекают себя на постоянное повторение такого кризиса.

2) Всё больше ресурсов во всех странах будет затрачиваться на внедрение достижений НТП в сельское хозяйство, что позволит повысить эффективность использования ресурсов, в первую очередь земли и воды.

3) Развивающиеся страны во многих регионах увеличат потребление белков за счет мясной, молочной продукции. Это означает, что всё большая доля выращенных растительных ресурсов будет использоваться на корма.

4) В большинстве стран сохранится тенденция использования сельхозресурсов в первую очередь для продовольственных целей. Исключением станут только те страны, в которых существуют особые природные и политические условия, позволяющие им эффективно использовать земельные ресурсы для производства биотоплива. Это такие страны, как США (этанол из кукурузы), Бразилия (этанол из сахарного тростника) и в перспективе – ряд стран Юго-Восточной Азии, которые смогут освоить эффективное производство биодизеля из пальмового масла[4].

Библиографический список

1. Казаватова Н.Ю., Ярахмедов Р.И. Кластеры в АПК: теория, проблемы и перспективы / Отраслевая экономика. 2012 № 10 URL: <http://uecs.ru/marketing/item/1627-2012-10-31-08-27-49/> (Дата обращения: 10.01.2017)
2. Долгов Н. И. Насколько важную роль играет сельское хозяйство в современной мировой экономике [Текст] // Инновационная экономика: материалы Международной научной конференции (г. Казань, октябрь 2014 г.). – Казань: Бук, 2014. – С. 44-47.
3. Сердобинцев Д.В., Матвеева О.В., Сорочкина Л.В. Мировой, европейский и российский опыт развития кластерной политики в агропромышленном комплексе // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 9-8. – С. 1825-1830. URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=35149> (дата обращения: 30.04.2017).
4. Крылатых Э., Строчков С. Перспективы развития мирового сельского хозяйства до 2050 года: возможности, угрозы, приоритеты / Аграрное обозрение. Ноябрь-декабрь 2009 года. URL: <http://agroobzor.ru/article/a-371.html>. (Дата обращения: 5.04.2017)
5. Экономика сельского хозяйства: Учебник для студентов высших учебных заведений / Н.Я. Коваленко, Ю.И. Агирбов, Н.А. Серова и др. – М.: ЮРКНИГА, 2004.
6. Экономика сельского хозяйства: Учебник / Г. А. Петранева, Н. Я. Коваленко, А. Н. Романов, О. А. Моисеева - Издательство: Альфа-Минфра-М, 2016

References

1. Kazavatova N.YU., Yarahmedov R.I. Klasteriy v APK: teoriya, problemy i perspektivy / Otrasleyvaya ehkonomika. 2012 № 10 URL: <http://uecs.ru/marketing/item/1627-2012-10-31-08-27-49/> (Data obrashcheniya: 10.01.2017)
2. Dolgov N. I. Naskol'ko vazhnuyu rol' igraet sel'skoe hozyajstvo v sovremennoj mirovoj ehkonomike [Tekst] // Innovatsionnaya ehkonomika: materialy Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii (g. Kazan', oktyabr' 2014 g.). – Kazan': Buk, 2014. – S. 44-47.
3. Serdobincev D.V., Matveeva O.V., Sorokina L.V. Mirovoj, evropejskij i rossijskij opyt razvitiya klasternoj politiki v agropromyshlennom komplekse // Fundamental'nye issledovaniya. – 2014. – № 9-8. – S. 1825-1830. URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=35149> (data obrashcheniya: 30.04.2017).
4. Krylatyh E.H., Strovkov S. Perspektivy razvitiya mirovogo sel'skogo hozyajstva do 2050 goda: vozmozhnosti, ugrozy, prioritety / Agrarnoe obozrenie. Noyabr'-dekabr' 2009 goda. URL: <http://agroobzor.ru/article/a-371.html>. (Data obrashcheniya: 5.04.2017)
5. Ehkonomika sel'skogo hozyajstva: Uchebnik dlya studentov vysshih uchebnyh zavedenij / N.YA. Kovalenko, YU.I. Agirbov, N.A. Serova i dr. – M.: YURKNIGA, 2004.
6. Ehkonomika sel'skogo hozyajstva: Uchebnik / G. A. Petraneva, N. YA. Kovalenko, A. N. Romanov, O. A. Moiseeva - Izdatel'stvo: Alfa-Minfra-M, 2016

МЕТОДОЛОГИЯ КОМПЛЕКСА МЕТОДОВ ОЦЕНКИ, АНАЛИЗА, ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Сорока С.А., к.э.н., доцент, Хабаровский государственный университет экономики и права

Аннотация: В статье рассмотрены методы оценки, анализа, прогнозирования экономической деятельности. А именно методы детерминированного и стохастического моделирования факторных систем. Определены факторы, оказывающие влияние на результативные показатели экономической деятельности торговой организации, используемые в прогнозном анализе.

Ключевые слова: методы оценки, прогнозирование, экономическая деятельность, анализ, сфера услуг, организации торговли.

Abstract: The article considers the methods of evaluation, analysis, forecasting of economic activities. Namely deterministic methods and stochastic modeling of factorial systems. The factors influencing the effective indexes of economic activities trade organization used in the forecast analysis.

Keywords: methods of evaluation, forecasting, economic activity, analysis services, organization of trade.

Прогнозирование экономической деятельности торговых организаций – сложный процесс. Оценка экономической деятельности предприятий торговли включает: финансовый анализ деятельности организации и управленческий анализ деятельности. Прогнозирование финансового состояния организации связано с прогнозом денежных потоков, платежеспособности, устойчивости, деловой активности предприятия, прогнозированием вероятности банкротства организации. Управленческий анализ включает прогнозирование ресурсов организации, таких как трудовые ресурсы, основные средства, материальные ресурсы для осуществления эффективной экономической деятельности. Также управленческий анализ включает прогнозирование затрат организации и калькуляции себестоимости продукции, товаров и услуг. Прогнозирования основных показателей экономической деятельности организаций торговли, отражающих специфику деятельности, включает прогнозу оценку ожидаемого объема товарооборота, уровня издержек обращения, рентабельности активов, рентабельности продаж. В настоящее время проводится обширное исследование проблем прогнозирования экономической деятельности организаций, но следует отметить, что на сегодняшний момент не используется какая-либо сложившаяся система методов прогнозирования. Использование в экономической деятельности торговых организаций способов прогнозирования поддается влиянию следующих условий:

- не используется на единой методологической основе комплексный прогноз, основанный на ранжировании методов и моделей анализа по степени качества прогнозирования, способствующий достижению наиболее объективных и точных результатов прогнозирования;

- не применяется систематизация сравнения результатов долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного прогнозирования по динамическим рядам с фактическими и плановыми данными экономической деятельности торговых организаций;

- отсутствуют единые требования к разработке взаимосвязанных прогнозов по всем уровням управления торговой организацией.

Влияние этих условий при проведении перспективной оценки эффективности экономической деятельности приводит к доминирующему использованию в прогнозировании методов экстраполяции. В данном случае мало внимания уделяется непосредственно анализу изменения факторов, оказывающих влияние на развитие объектов исследования, их свойств и связей, что при увеличении периода прогнозирования экономической деятельности приводит к получению недостоверных результатов прогноза.

Использование в прогнозировании экономической деятельности торговых организаций методов экспертных оценок приводит к значительной субъективности и нестабильности прогнозов. Результаты прогнозов зависят от уровня квалификации экспертов, эмоционального состояния.

Наиболее применяемыми методами прогнозирования, дающими наименьшую относительную ошибку, является метод экспоненциального сглаживания, полиномы различных степеней и метод гармонических весов. Экспоненциальное сглаживание позволяет снизить влияние колебаний. Скользящие средние рассчитываются по трем, пяти, семи значениям временного ряда или по четным значениям [3].

На экономическую деятельность торговых организаций оказывают влияние множество факторов, данные изменяются во времени факторов, полный учет которых в виде нормативов практически не представляется возможным. В связи с чем некоторые показатели, характеризующие экономическую деятельность торговых организаций, формируются как случайные величины с определенными законами и параметрами их распределения. Метод теории нечетких множеств может быть использован при прогнозировании перспективного ассортимента реализуемых товаров организациями торговли. Прогнозирование перспективного ассортимента гарантирует торговой организации формирование ассортиментного ядра, которое будет реализовано на рынке с минимальным риском и спрогнозировать тенденции потребительского рынка, где торговая организация планирует осуществлять деятельность [1].

Прогнозирование показателей экономической деятельности торговых организаций в виде детерминированной модели линейного программирования без учета вероятностного характера формирования технико-экономических показателей позволяет получить оптимальный прогноз с неизвестной надежностью (вероятностью) выполнения. Решение задачи на основе стохастических моделей позволяет получить надежный прогноз с заранее заданной вероятностью его выполнения. Однако подготовка и практическая реализация такой модели требует дополнительных затрат на организацию сбора и обработки информации для получения вероятностных законов распределения технико-экономических показателей. В этой связи, необходимо в процессе прогнозирования экономической деятельности торговых предприятий использовать компьютерные технологии, позволяющие снизить затраты на обработку информации.

При больших размерах вариации технико-экономических показателей эти расходы окупаются

надежным выполнением плана. Естественно возникает вопрос о том, при каких размерах вариации технико-экономических показателей целесообразно пользоваться стохастической постановкой задачи, а при каких – можно ограничиться использованием детерминированной модели.

Если экономические потери или вероятность подтверждения, то есть реализации в будущем, прогноза основных показателей экономической деятельности торговых организаций находятся в разумных пределах, то наиболее целесообразным является применение детерминированной модели. В случае если возникает необходимость учитывать вероятностные параметры показателей экономической деятельности торговых организаций целесообразно использовать стохастическую модель.

На наш взгляд наиболее эффективными при составлении прогнозов являются методы математического моделирования и методы, в основе которых лежит построение трендовых моделей. Трендовые модели позволяют отслеживать на ранних стадиях кризисный и стабильный пути развития экономической деятельности торговой организации.

Методы математического моделирования прогноза экономической деятельности торговых организаций основаны на эконометрических методах, методах программирования, стохастическом анализе и т.д. Данные методы позволяют исследовать механизмы формирования показателей экономической деятельности, провести факторный анализ изменения результативных показателей и соответственно оценить тесноту связи факторных показателей и степень влияния на итоговый результат.

Результативными показателями эффективной экономической деятельности торговой организации являются товарооборот, показатели рентабельности. На основе стохастического анализа нами отобраны факторы, оказывающие влияние на объем товарооборота, значение коэффициента корреляции, которых ближе к единице, то есть теснота свя-

зи с объемом товарооборота высокая. К данным факторам относятся: затраты на информационные и коммуникационные технологии, товарные запасы, среднемесячная заработная плата, производительность труда, инвестиции в основной капитал, валовой доход, издержки обращения, прибыль от продажи, рентабельность продаж, дебиторская задолженность. Если темпы роста оборачиваемости запасов, дебиторской задолженности, активов будут более ста двадцати процентов, уровень валового дохода в границах от двадцати пяти до тридцати пяти процентов, уровень издержек обращения в пределах от пятнадцати до двадцати пяти процентов, коэффициент соотношения темпов роста производительности и оплаты труда выше одной целой двух десятых. Такая тенденция дает возможность прогнозировать в будущем рост объема товарооборота более ста десяти процентов.

Следует при этом учитывать фактор сезонности. Коэффициент вариации выполнения объема оборота по отдельным периодам, рассчитывается:

$$K_{\text{вариации}} = \frac{\sigma_x}{\bar{x}} \cdot 100, \quad (1)$$

где σ_x – среднее квадратическое отклонение выполнения объема оборота по отдельным периодам, %;

\bar{x} – средний процент выполнения объема оборота [2].

Среднее квадратическое отклонение рассчитывается:

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}}, \quad (2)$$

где x_i – процент выполнения объема оборота за i-й период;

n – количество периодов [2].

Коэффициент равномерности рассчитывается [2]:

$$K_{\text{равномерности}} = 100 - \frac{\sigma_x}{\bar{x}} \cdot 100 \quad (3)$$

Анализ равномерности объема товарооборота представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ равномерности объема товарооборота торговых организаций

Месяцы	млрд. Р.	Объем товарооборота торговых организаций (в сопоставимых ценах)			
		в % к соответ. периоду пред. года (X_i)	в % к предыдущему периоду	$(X_i - \bar{X})$	$(X_i - \bar{X})^2$
Январь	1819,3	93,7	75,8	-5,8	33,64
Февраль	2021,8	99,5	110,7	0	0
Март	2233,5	100,4	110,7	0,9	0,81
Апрель	2077,3	99,2	92	-0,3	0,09
Май	1961,8	99,8	94,2	0,3	0,09
Июнь	2056	104,9	105,6	5,4	29,16
Июль	2031,6	99,2	96,8	-0,3	0,09
Август	2118,7	100,2	103,6	0,2	0,49
Сентябрь	2199,2	99,9	102	0,4	0,16
Октябрь	2268,2	97,7	102,2	-1,8	3,24
Ноябрь	2374,3	100,1	102,9	0,6	0,36
Декабрь	2607,9	99,4	108,8	-0,1	0,01
Год	25769,6	99,5			68,14

По результатам анализа коэффициента вариации составляет 2,39, коэффициент равномерности 97,61.

При прогнозировании ожидаемого объема товарооборота торговой организации следует исходить из того, что сумма постоянных затрат будет неизменной, уровень валового дохода будет в пределах от двадцати пяти процентов, то модель расчета имеет вид:

$$O = \frac{П + Ип}{Уд} \quad (4)$$

где O – объем прогнозируемого товарооборота торговой организации;

$П$ – прогнозируемый размер прибыли;

$Ип$ – затраты постоянные;

$Уд$ – уровень валового дохода торговой организации.

Чем выше размер прогнозируемой прибыли, тем больше объем товарооборота и чем выше уровень валового дохода, тем меньше объем товарооборота, необходимый для получения прогнозируемой величины прибыли.

На уровень рентабельности активов торговой организации влияют: уровень издержек обращения,

оборачиваемость затрат, доля запасов, рентабельность продаж, отношение себестоимости продукции к издержкам обращения, оборачиваемость запасов. Изменение данных факторов приводит к изменению резульативного показателя, а именно рентабельности активов и соответственно позволяет прогнозировать тенденции развития экономической деятельности торговой организации. Если запасы в выручке оборачиваются более семи раз, рентабельность продаж выше пяти процентов, удельный вес запасов в активах торговой организации более пятнадцати процентов, уровень издержек обращения более двадцати процентов, себестоимость покупных товаров в восемь раз превышает сумму издержек обращения, оборачиваемость затрат более одной целой двух десятых. И данная тенденция наблюдается более пяти лет, это позволяет сделать прогноз, что рентабельность активов торговой организации будет более десяти процентов.

Прогнозирование экономической деятельности торговой организации трудоемкий процесс и требует

использования комплекса методов оценки, невозможно дать достоверный, полноценный прогноз развития экономической деятельности, организации используя только один метод прогнозирования. Общая комплексная методика экономического прогнозирования предусматривает обобщение прогнозов нескольких показателей оценки экономической деятельности в единый общий прогноз эффективности экономической деятельности торговой организации. То есть данные прогноза, выдвинутого на основе одного метода, не могут достоверно и объективно спрогнозировать развитие экономической деятельности торговой организации. Если прогноз будет включать оценку с использованием нескольких методов прогнозирования, это обеспечит достоверность прогноза исследуемого экономического процесса. Соответственно в едином прогнозе синтезируется вся информация об анализе и прогнозировании экономической деятельности всех применяемых частных методов исследования.

Библиографический список

1. Баков М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн.: Новое знание, 2002.
3. Экономический анализ / под ред. Л. Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

References

1. Bakov M.I., SHERemet A.D. Teoriya ehkonomicheskogo analiza. – M.: Finansy i statistika, 2002.
2. Savickaya G. V. Analiz hozyaistvennoj deyatel'nosti predpriyatiya. – Mn.: Novoe znanie, 2002.
3. Ehkonomicheskiy analiz / pod red. L. T. Gilyarovskoy. – M.: YUNITI-DANA, 2001.

ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Тумилевич Е.Н., к.э.н., доцент, Хабаровский государственный университет экономики и права

Аннотация: в статье автором проведено исследования специфики проявления корпоративной социальной ответственности на различных этапах жизненного цикла организации. Автором проведено осмысление категории жизненный цикл, выделены ключевые этапы жизненного цикла, на каждом этапе рассмотрены особенности реализации политики КСО на предприятии с учетом особенностей внутреннего развития, а также условий внешней среды, в которой находится организация. В заключении сделаны выводы относительно необходимых направлений поведения организации на стадии спада.

Ключевые слова: жизненный цикл, корпоративная социальная ответственность, система управления.

Abstract: In the article the author conducted research of the specifics of the manifestation of corporate social responsibility at various stages of the organization's life cycle. The author carried out a comprehension of the life cycle category, outlined the key stages of the life cycle, at each stage, the specifics of the CSR policy implementation at the enterprise, taking into account the specifics of internal development, as well as the environmental conditions in which the organization is located. In conclusion, there are drawn regarding the necessary directions of the organization's behavior at the stage of recession.

Keywords: life cycle, corporate social responsibility, management system.

Введение

Динамика общественного развития сформировала повышенные требования к предпринимательским структурам, обусловив развитие как в теории, так и в практике концепции корпоративной социальной ответственности (КСО). КСО является предметом исследований многих ученых в России и за рубежом. Однако, область связи специфики и особенностей реализации КСО в компании с жизненным циклом остается мало изученной.

Концепция КСО представляет собой совокупность социальных, экономических и экологических аспектов функционирования компании с целью достижения эффективного развития в долгосрочном периоде за счет эффективного управления нефинансовыми рисками и учета интересов стейкхолдеров компании. Важность выявления взаимосвязи специфики реализации КСО и жизненного цикла организации заключается в целевых установках и месте КСО в бизнес-процессах компании. Каждый этап жизненного цикла имеет свои индивидуальные особенности и не учет их при реализации политики КСО приведет к неэффективности реализации данной концепции и не достижению целей организации. О необходимости выделения теоретических, организационных и методических положений КСО на стадиях жизненного цикла организации в отдельный предмет исследования указывает Бахтурина Ю. И. [1, с. 25]. Опираясь на выявленные характеристики руководители компаний могут воздействовать на социальные процессы компании для повышения ее эффективности.

Определение жизненного цикла организации

Теоретические осмысления жизненного цикла организации прошли этап становления, сформированы оформленные теоретические формулировки относительно сущности жизненного цикла организации, специфики функционирования компаний на различных стадиях жизненного цикла. Имеет место ряд российских и зарубежных работ, связанных с изучением различных аспектов жизненного цикла организаций. Интересные исследования имеют место быть относительно специфики жизненного цикла предприятий различного масштаба [2]. В работе

Головкиной О.В. [3] анализируется специфика принятия решений на различных этапах жизненного цикла организации. Ивашковский И.В. [4] в своем исследовании делает акцент на оптимальном поведении собственников на различных этапах жизненного цикла организации с целью повышения эффективности корпоративного управления ею. Зарубежные исследования характеризуются методической проработкой, более существенным охватом проблем, связанным с вопросами жизненного цикла организации. Д. Мюллер [5, с. 199] в своей работе делал упор на фактор неопределенности и его влияние на деятельность предприятий на различных этапах жизненного цикла.

Исследователи выделяют от трех до десяти этапов жизненного цикла компаний. Так, И. Адизес [6] выделил 10 этапов: рождение, детство, стадия бурного роста, юность, расцвет, стабильность, аристократичность, стадия ранней бюрократичности, бюрократичность, смерть. На каждом из них он рассмотрел особенности функционирования компаний. С одной стороны, такой подход повышает глубину понимания специфики функционирования организации и факторов на нее влияющих, с другой стороны, такой подход сложен для воспроизводства ввиду ограниченности фактологических данных. В исследовании Миллера Д. и Фризена П. [7] выделяется пять этапов: рождение, рост, зрелость, возрождение, спад; разработаны критерии для отнесения к тому или иному этапу жизненного цикла. На выбор количества этапов влияют как внешние, так и внутренние факторы (стратегии развития организации, масштабы предприятия, механизмы принятия решений, стабильность внешней среды и другие). Агарони Дж., Фальк Х. и Мехуда Н. [8] используют четырехэтапную модель жизненного цикла: зарождение, рост, зрелость, спад.

Само понятие жизненного цикла организации принято рассматривать как определенные периоды в ее развитии, характеризующиеся особенностями.

В рамках настоящего исследования опираемся на выделение пяти этапов жизненного цикла организации, согласно модели Д. Миллера и П. Фризена, при этом соотносении организации с жизненным циклом формируется согласно таблице 1.

Таблица 1 – Критерии отнесения организации к различным стадиям жизненного цикла [9]

Стадия	Критерии
Рождение	Срок функционирования менее 10 лет, низкая степень формализации правил и процедур, высокая степень централизации управления
Рост	Темпы роста продаж более 15%, формализация правил и процедур, а также формулировка конкретной стратегии развития организации
Зрелость	Темпы роста продаж не более 15%, бюрократическая структура с высоким уровнем формализации правил и процедур
Возрождение	Темпы роста более 15%, диверсификация деятельности, приводящая к построению дивизиональной структуры по продуктовому и (или) региональному признаку.
Спад	Темпы прироста продаж отрицательные, снижение уровня рентабельности бизнеса.

Теория корпоративной ответственности с точки зрения жизненного цикла организации

Исследования связи корпоративной социальной ответственности жизненного цикла организации носят не многочисленный характер. Связь КСО и ЖЦ организации наблюдается в работах зарубежных исследователей.

Российские ученые также не обошли данную проблематику. Так, в статье Батаевой Б.Л., Жойдика А.П. [10] рассматривается взаимосвязь ЖЦ с уровнем КСО, который занимает компания. Каждой стадии ЖЦ авторы сопоставили один из уровней КСО. Резник Г.А. и Волокушин Д.А. [11] сформулировали систему сбалансированных показателей, на основе которой необходимо строить социальную политику в зависимости от стадии жизненного цикла, на которой находится организация.

В рамках концепции стейкхолдеров имеют место следующие направления исследований: особенности распределения власти в зависимости от стадии жизненного цикла [12]; изучение целевых приоритетов при принятии решений у собственников [13]; анализ динамики стратегического управления в зависимости от жизненного цикла предприятия [14]. Широкова Г.В. указывает на то, что «на любой стадии ЖЦО одни заинтересованные стороны будут важнее других благодаря своей возможности удовлетворять основные потребности организации и на разных стадиях ЖЦО компания должна использовать разные стратегии взаимодействия с каждой отдельной заинтересованной стороной» [15].

Щербакова П.С. формулирует этапы развития корпоративной социальной ответственности предприятия, основываясь на отношении организации к принципам КСО и выделяет следующие варианты отношений: безразличная, понимающая, реагирующая, отзывчивая [16].

Можно заключить, что теория КСО во взаимосвязи с ЖЦ компании требует своей серьезной проработки.

Особенности корпоративной ответственности российских компаний на различных стадиях жизненного цикла

Современная ситуация в России обуславливается сложным экономическим положением как малых, так и крупных компаний. Это связано с внутренними и внешними процессами, протекающими в экономической системе нашей страны.

Необходимо сделать допущение о неприменимости модели жизненного цикла к функционированию российских компаний в связи со следующими аспектами:

- невозможность применения теории жизненного цикла к государственным компаниям в связи с их «особенным» положением на рынке; отметим, что именно государственные организации являются

носителем корпоративной социальной ответственности;

- процессы приватизации, протекающие на протяжении последних лет в постсоветский период не позволяют точно определить место компании на кривой жизненного цикла после процесса приватизации, некоторые из них оказываются на начальной стадии, некоторые на стадии зрелости. Кроме того, не всегда можно четко определиться с основателем организации;

- компании «однодневки», являющиеся неотъемлемой частью российской экономической системы, не описываются теорией жизненного цикла.

В связи с вышеуказанными допущениями, можно сказать, что теория жизненного цикла для российских компаний в большей степени применима к вновь созданным организациям за счет частного капитала.

Автором проведен анализ специфики корпоративной ответственности компаний в зависимости от стадии жизненного цикла, на котором компания находится.

Корпоративная социальная ответственность как ключевой принцип хозяйственной деятельности предприятий по-разному реализуется на различных этапах жизненного цикла компании. Вопросы социальной ответственности на стадии зарождения интересны руководству и собственникам организации ровно на столько, на сколько позволяют решить текущие цели организации. Ключевой целью на первоначальной стадии развития любой организации является обеспечение платежеспособности. Зачастую при достижении указанной цели, российские компании вынуждены нарушать не только этические принципы хозяйствования, но и многочисленные правовые нормы ввиду необходимости внедрения на рынок и укрепления позиций на рынке. Это наглядно демонстрирует период 90х годов, когда многочисленное количество предпринимательских структур вышли на рынок и начали развивать свою деятельность.

Итак, на стадии зарождения российские компании не встраивают в бизнес-процессы системы социальных принципов, а также не используют механизмы учета интересов стейкхолдеров. Реализация корпоративной социальной ответственности, если таковая имеется, происходит бессистемно и хаотично через встраивание в разовые акции органов государственной власти или партнеров по бизнесу. В лучшем случае предпринимательские структуры соответствуют первым двум уровням пирамиды социальной ответственности по Карроллу (правовому и экономическому). Осуществляется первая попытка учета интересов потребителей для встраивания в рыночную структуру и достижения прибыльности организации.

Таблица 1. Основные характеристики системы управления и подсистемы корпоративной социальной ответственности на разных этапах жизненного цикла организации

Критериальные характеристики	Стадия жизненного цикла компании			
	становление	рост	зрелость	спад
Особенности системы управления в целом				
«Зрелость» менеджмента	слабая	средняя	сильная	средняя
Устойчивость системы	слабая	средняя (формализуется до 60% процедур и задач)	высокая, подлежат формализации до 85% процедур и задач	высокая, подлежат формализации до 85% процедур и задач
Степень формализации процедур и задач	слабая	средняя (формализуется до 60% процедур и задач)	высокая, подлежат формализации до 85% процедур и задач	высокая, подлежат формализации до 85% процедур и задач
Количество уровней иерархии	не более двух	до трех	до четырех	до пяти-шести
Рынки	локальный	локальный, региональный	локальный, региональный, национальный, международный	локальный, региональный, национальный
Степень финансовых возможностей организации	низкая	средняя	средняя, высокая	низкая
Уровень финансового риска	высокий	средний	средний, низкий	средний, высокий
Особенности формирования подсистемы корпоративной социальной ответственности в организации				
Уровень корпоративной социальной ответственности, к которому преимущественно принадлежит организация	правовая, экономическая	экономическая, этическая	этическая, филантропическая	правовая, экономическая
Круг стейкхолдеров, на которых ориентируется компания в большей степени	потребители	потребители, государство, персонал	все стейкхолдеры (потребители, местное сообщество, НКО, государство, окружающая среда, персонал)	потребители, государство
Специфика построения системы КСО	разовые акции	разрозненные проекты	включение в систему управления подсистемы управления КСО	Фактический отказ от реализации принципов социальной ответственности при декларировании оных

Стадия роста характеризуется увеличением масштабов деятельности организации, повышением деловой активности, расширением рынков сбыта и выходом на новые рынки. Объективно современные условия хозяйствования формулируют требования к компаниям использовать принципы корпоративной социальной ответственности в своей предпринимательской деятельности. Это требование зачастую российскими организациями используется как декларативное знание. Обоснуем свою точку зрения.

Стадия роста для российских организаций характерна растущими оборотами, увеличением стратегичности управления. Для повышения управляемости, руководство решает задачи выхода на новые рынки сбыта, повышение эффективности использования ресурсов, формализация и стандартизация бизнес-процессов. Действительно, возникает необходимость учета требований стейкхолдеров. Однако, в российской системе бизнеса не сложился действенный механизм влияния общества на деятельность организаций, каковой имеется в Европейских странах, в США, в некоторых Азиатских странах. Репутационные издержки в российских условиях хозяйствования существенно ниже, нежели таковые имеют место быть в развитых странах. Это обуславливает то поведение компаний в общественной системе, которое они реализуют: формулировка принципов корпоративной ответственности с отсутствием фактического их внедрения в бизнес-процессы компаний. Более того, фактическая реализация принципов корпоративной социальной ответственности, зачастую формирует сопротивление со стороны общества, партнеров, ввиду имеющегося в обществе

недоверия к честности ведения бизнеса. «Априори бизнес не может вести честный бизнес» - данная аксиома является фундаментальной в российских условиях на современном этапе развития.

Стадия зрелости различна в своих проявлениях для небольших, средних и крупных компаний. Небольшие и средние компании в целом относятся к корпоративной социальной ответственности «равнодушно», реализуя принципы в то время, когда их реализация прямо влияет на результативность деятельности этих организаций. Крупные же компании, тем более крупнейшие компании, которые переходят в стадию зрелости, играют высокую роль на рынке и рынок выставляет к ним повышенные требования. В большей степени, даже система взаимоотношения «государство - бизнес» формируется таким виде, что органы государственной власти требуют компании вовлекаться в социально активную деятельность, дабы иметь долгосрочные импульсы развития.

С другой стороны, российский бизнес, находящийся на стадии зрелости, активно формирует процессы управления персоналом в социальном ключе. Что позволяет повысить производительность труда, привлечь в бизнес наиболее квалифицированные кадры, сформировать лояльные в организации сотрудники. Это прямо влияет на результаты их деятельности.

Организации, находящиеся на стадии зрелости, выстраивают процессы управления бизнесом, на основе менеджмента качества, что позволяет быть ответственными перед потребителем. Внедряя стандарты качества на все уровни управления, бизнес

не только повышает качество системы, но и повышает удовлетворенность потребителей в результате деятельности компаний (в продукции, услуга, работах).

Таким образом, можно говорить о том, что корпоративная социальная ответственность – принципы, которые реализуются крупнейшими компаниями, находящимися на стадии зрелости, целью которых является повышение репутации организации, инвестиционной привлекательности и эффективности бизнес-процессов.

Спад, как стадия развития организации, может вести к различным последствиям. С одной стороны, ведет к несостоятельности организаций и ухода ее с рынка. С другой стороны, при реализации новых возможностей, внедрения новых принципов и механизмов управления, выход на новую кривую жизненного цикла компании. В первом случае компания в первую очередь отказывается от реализации принципов корпоративной ответственности, считая затраты на КСО непроизводительными и неэффективными. Во втором случае именно корпоративная социальная ответственность позволяет сохранить сформировавшуюся внутри и вне организации лояльную социальную среду и на этой основе выйти на рынок в новом образе и качестве. Лояльные и эффективные сотрудники более восприимчивы к происходящим изменениям, сопротивление от изменений сводятся к минимуму. Лояльные потребители проявляют интерес к новым продуктам организации.

Заключение

Современное российское бизнес-сообщество неоднозначно относится к необходимости реализации принципов корпоративной социальной ответственности. Этому способствуют следующие причины: неустойчивость экономической системы, короткий жизненный цикл организаций, недейственность механизмов общественного влияния и контроля.

Автором сделан вывод, что в большей степени зрелые крупнейшие организации, реализуют корпоративно социальную ответственность на системном уровне. На это влияют требования государства в первую очередь, во вторую – требования внутренней и внешней социальной среды (персонала и потребителей). Малые и средние компании в меньшей степени встраивают в свои бизнес-процессы принципы КСО, в связи с отсутствием прямого и видимого эффекта от реализации этих принципов, а также в связи с низкими требованиями внешней среды.

Считаем, что происходящие в российском обществе тенденции (информативность, глобализация сфер, ужесточения требований законодательства, повышение квалификации персонала и потребителей и другие) способствуют активизации реализации компаниями принципов корпоративной социальной ответственности на стадиях роста и спада, а также повсеместное их использование на стадии зрелости.

Библиографический список

1. Бахтурина Ю. И. Классификация корпоративной социальной ответственности как основа организации учета // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 46 (292). С. 25.
2. Жизненный цикл малых и средних предприятий. Ресурсный центр малого предпринимательства (РЦМП), www.rcsme.ru, 2005.
3. Головкина О.В. Механизм оценки финансово-экономической стабильности функционирования предприятия. М., 2003.
4. Ивашковская И.В., Константинов Г.Н., Филонович С.Р. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации // Российский журнал менеджмента, №4, 2004
5. Mueller D.C. A Life Cycle Theory of the Firm. The Journal of Industrial Economics, vol. 20, no. 3 (July 1972), pp. 199-219.
6. Adizes I. Corporate Life Cycles: How and Why Corporations Grow and Die and What to Do About It. 1988
7. Miller D., Friesen P.H. A longitudinal Study of Corporate Life Cycles // Management Science, vol. 30, no. 10 (October 1984), pp. 1161-1183.
8. Aharony J., Falk H., Yehuda N. Corporate Life Cycle and the Relative Value – Relevance of Cash Flow versus Accrual Financial Information. 2006.
9. Miller D., Friesen P.H. A longitudinal Study of Corporate Life Cycles // Management Science, vol. 30, no. 10 (October 1984), pp. 1161-1183.
10. Багаева Б.С., Жойдик А.П. Взаимосвязь корпоративной социальной ответственности со стадиями жизненного цикла компании // Управление экономическими системами. 2015. № 10. <http://uecs.ru/teoriya-upravleniya/item/3735>
11. Резник Г.А. Волокушин Д.В. Управление социальной ответственностью на основе системы сбалансированных показателей // Проблемы современной экономики. 2013. № 2 (46). С. 104-110.
12. Mintzberg H. 1984. Power and organization life cycles. Academy of Management Review 9 (2): 207-224
13. Smith K. G., Mitchell F. R., Summer C. E. 1985. Top level management priorities in different stages of the organizational life cycle. Academy of Management Journal 28 (4): 799-820.
14. Gray B., Ariss S. S. 1985. Politics and strategic change across organizational life cycles. Academy of Management Review 10 (4): 707-723.
15. Широкова Г.В. Жизненный цикл организации: эмпирическое исследования и теоретические подходы // Российский журнал менеджмента. 2007. № 3, том 5. С. 85-90.
16. Щербаченко П.С. Концептуальные основы управления корпоративной социальной ответственностью // Транспортное дело России. 2013. № 1. С. 191-194.

References

1. Bahturina YU. I. Klassifikatsiya korporativnoy social'noy otvetstvennosti kak osnova organizatsii ucheta // Mezhdunarodnyy buhgalterskiy uchet. 2013. № 46 (292). S. 25.
2. Zhiznennyy cikl malyyh i srednih predpriyatij. Resursnyy centr malogo predprinimatel'stva (RCMP), www.rcsme.ru, 2005.
3. Golovkina O.V. Mekhanizm ocenki finansovojehkonomicheskoy stabil'nosti funkcionirovaniya predpriyatija. M., 2003.
4. Ivashkovskaya I.V., Konstantinov G.N., Filonovich S.R. Stanovlenie korporatsii v kontekste zhiznennogo cikla organizatsii // Rossijskiy zhurnal menedzhmenta, №4, 2004

5. Mueller D.C. A Life Cycle Theory of the Firm. The Journal of Industrial Economics, vol. 20, no. 3 (July 1972), pp. 199–219.
6. Adizes I. Corporate Life Cycles: How and Why Corporations Grow and Die and What to Do About It. 1988
7. Miller D., Friesen P.H. A longitudinal Study of Corporate Life Cycles // Management Science, vol. 30, no. 10 (October 1984), pp. 1161–1183.
8. Aharony J., Falk H., Yehuda N. Corporate Life Cycle and the Relative Value – Relevance of Cash Flow versus Accrual Financial Information. 2006.
9. Miller D., Friesen P.H. A longitudinal Study of Corporate Life Cycles // Management Science, vol. 30, no. 10 (October 1984), pp. 1161–1183.
10. Bataeva B.S., Zhojdik A.P. Vzaimosvyaz korporativnoj social'noj otvetstvennosti so stadiyami zhiznennogo cikla kompanii // Upravlenie ekonomicheskimi sistemami. 2015. № 10. <http://ecs.ru/teoriya-upravleniya/item/3735>
11. Reznik G.A., Volokushin D.V. Upravlenie social'noj otvetstvennost'yu na osnove sistemy sbalansirovannykh pokazatelej // Problemy sovremennoj ekonomiki. 2013. № 2 (46). S. 104–110.
12. Mintzberg H. 1984. Power and organization life cycles. Academy of Management Review 9 (2): 207–224
13. Smith K. G., Mitchell T. R., Summer C. E. 1985. Top level management priorities in different stages of the organizational life cycle. Academy of Management Journal 28 (4): 799–820.
14. Gray B., Ariss S. S. 1985. Politics and strategic change across organizational life cycles. Academy of Management Review 10 (4): 707–723.
15. SHirokova G.V. Zhiznennyj cikl organizacii: empiricheskoe issledovanie i teoreticheskie podhody // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2007. № 3, tom 5. S. 85–90.
16. SHcherbachevko P.S. Konceptual'nye osnovy upravleniya korporativnoj social'noj otvetstvennost'yu // Transportnoe delo Rossii. 2013. № 1. S. 191–194.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НОВЫХ И ТРАДИЦИОННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Фам Т.Д.Ч., аспирант, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Аннотация: В данной статье рассматриваются предпосылки возникновения новых международных финансовых институтов таких как Азиатский банк инфраструктурных инвестиций и Новый банк развития БРИКС в современном экономическом контексте. Опираясь на институциональную теорию, автор проводит сравнение целей, задач и главных характеристик традиционных и новых институтов. В статье рассмотрены принципы функционирования АБИИ и НБР как международных финансовых институтов.

Ключевые слова: Мировая финансовая система, Международный валютный фонд, Всемирный банк, Новый банк развития БРИКС, Азиатский банк инфраструктурных инвестиций.

Abstract: This article discusses the prerequisites to the Emergence of new international financial institutions, such as the Asian Infrastructure Investment Bank and the New Development Bank of BRICS, in the current economic context. Relying on the institutional theory, the author compared goals, objectives and main characteristics of new institutions with those of traditional institutions. The article considered functioning (working) principles of the AIIB and the NDB as International Institutes.

Keywords: Global financial system, International monetary fund, the World Bank, New Development Bank, Asian Infrastructure Investment Bank.

В современных условиях мировой финансовый рынок регулируется совокупностью институтов разных уровней. Такие традиционные глобальные финансовые институты как Международный валютный фонд (далее МВФ), Всемирный банк (далее ВБ), или региональные институты как Азиатский банк развития (далее АБР) были основаны с целью создания единой глобальной финансовой системы, регулирования финансовой деятельности путем установления системы норм, нормативов, стандартов и многосторонних договоров. Эти институты сыграли важную роль в интеграции национальных экономик в мировой рынок. В 2014 году были созданы новые международные финансовые институты как Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (далее АБИИ) и Новый Банк развития стран БРИКС (далее НБР). В данной статье автор рассматривает предпосылки возникновения данных институтов, проводит сравнение между новыми и традиционными институтами как инструментов интеграции финансовых систем их стран-членов в мировой финансовый рынок.

Каждая финансовая деятельность требует издержек, которые возникают в процессе обращения капитала, включающие в себя издержки оценки финансовых продуктов и услуг как объектов обмена, издержки заключения финансовых сделок и контроля за наблюдением контракта. Финансовые институты представляют собой совокупность рамок, в пределах которых люди взаимодействуют друг с другом на финансовом рынке, которые позволяют создать определенность в взаимоотношении между людьми и снижать издержки обмена. На глобальном уровне, международные финансовые институты позволяют снижать издержки транзакции между странами, способствуют ускорению и упрощению обмена и развития торговли на мировом финансовом рынке посредством выработки набора институциональных соглашений. Массовый рынок капитала требует большой совокупности институтов как основы для его работы, поэтому возникновение ряда международных финансовых институтов является результатом процесса усложнения мирового финансового рынка.

Например, мировой экономический контекст после Второй мировой войны создал предпосылки

возникновения международных финансовых организаций таких как МВФ, ВБ, которые включают в себя совокупность правил и законов, позволяющих восстановить и развивать международную торговлю и мировую экономику. Однако, по мере развития технологий и сложности мировой финансовой системы институциональные правила изменяются. В этом случае, с кризисного периода 1990-х гг. по настоящее время традиционные международные институты недооценили экономическую ситуацию в странах с развивающимся рынком и их позиции в мировом рынке, поэтому в данных странах требуются новые институциональные механизмы, которые обеспечивают повышение их экономической стабильности, снижение издержек в их финансовой деятельности, позволяющих повысить их позиции путем контроля за движением капитала на финансовом рынке. Таким образом, несмотря на изменение традиционных финансовых институтов в пользу развивающихся стран: в период с 1977 по 1991 г. были созданы новые кредитные программы, по которой 92% кредитов предложены развивающимся странам, в 1999 г. была разработана программа «мягкий заем», в 2008 г. была создана гибкая кредитная линия и т.д. [10, С. 80-86], новые институциональные правила возникли в целях удовлетворения потребностей стран с развивающимся рынком, в результате которых в 2014 г. были основаны АБИИ и НБР. В рамках новых финансовых институтов, первые новые правила об использовании национальных валют сводят к минимуму валютные риски в финансовой деятельности в странах-членах [2].

Большинство российских ученых считает причиной появления данных банков также несопоставимые позиции развитых стран и стран с формирующимся рынком в МВФ, ВБ и АБР. Различия в позициях стран отражены в их квотах и количестве голо-сов в традиционных финансовых институтах. Несмотря на реформы 2010 года и последние изменения в 2016 году, квоты этих стран в данных институтах ниже, чем их доля в мировой экономике. Например, доля квот стран в МВФ (график 1) и доля ВВП стран в общей сумме мирового ВВП (график 2). Ведущее положение в МВФ принадлежит США.

График 1 - Квоты стран в МВФ (в %) [составлен автором, 12]

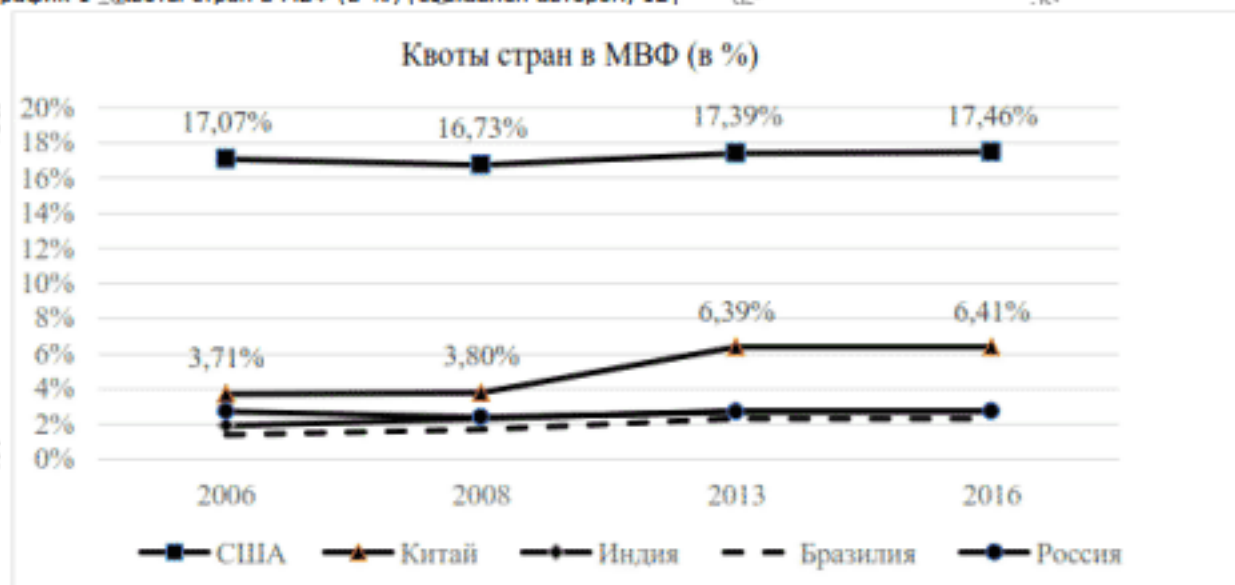
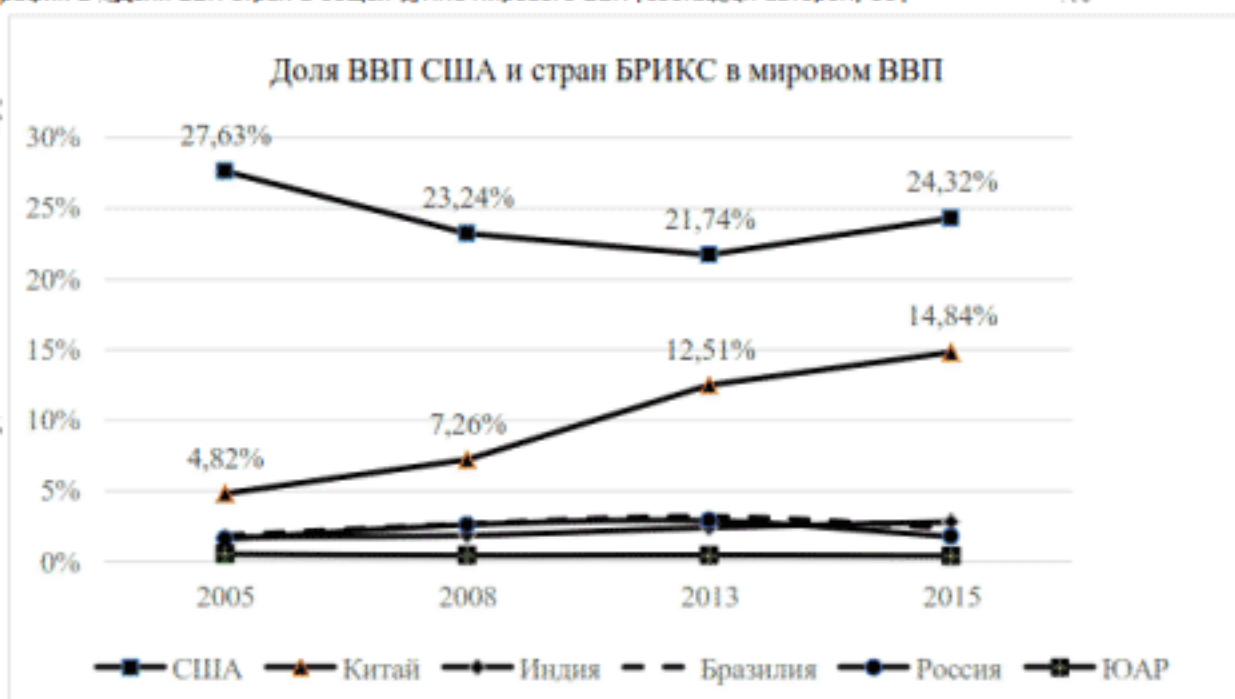


График 2 - Доля ВВП стран в общей сумме мирового ВВП [составлен автором, 16]



Таким образом, в результате пересмотра квот МВФ влияние стран с развивающимся рынком в организации не повысилось. АБИИ и НБР возникли как финансовые институты развивающихся стран, представляющие собой новый элемент мировой финансовой архитектуры, создающие новые правила, нормы и механизмы функционирования для их стран-членов на мировом финансовом рынке.

Формировавшиеся в разные периоды развития мировой экономики институты обладают разными характеристиками. Автор проводит сравнение основных характеристик новых и традиционных финансовых институтов (таблица 1).

Традиционные финансовые институты были созданы после II мировой войны, когда ведущую роль в них играли США и крупнейшие страны Европы, поэтому значительным количеством голосов обладают данные страны. Наоборот, новые финансовые институты были созданы по инициативе Китая (для случая АБИИ) и стран БРИКС (для случая НБР) в условиях тесного сотрудничества с другими разви-

вающимися стран [13, С. 184-188], поэтому доля голосов данных стран в новых организациях велика.

Основное различие традиционных и новых институтов заключается в целях их создания. Основной целью создания МВФ является содействие расширению и росту международной торговли путем установления правил сотрудничества стран-членов в валютной сфере. Установленные МВФ правила позволяют снижать потери, которые возникают вследствие девальвации валют, диспропорций в платежных балансах государств-членов. Группа Всемирного банка также была создана с целью содействия сбалансированному росту международной торговли путем осуществления инвестиций, предоставления займов, в первую очередь, в сферу производства стран-членов, особенно в разрушенных войной странах.

Главной целью создания АБИИ является содействие устойчивому экономическому развитию стран Азии путем инвестиций, предоставления займов

развивающимся странам-членам, в первую очередь, в сферу инфраструктуры и создания многосторонних институциональных соглашений для укрепления сотрудничества стран Азии в решении инфраструктурных проблем. НБР был создан странами БРИКС с целью укрепления тесного сотрудничества между

ними и содействия экономическому развитию стран-членов и стран с развивающимся рынком путем установления многосторонних и региональных институциональных соглашений для инвестиций и предоставления займов в инфраструктурные проекты в данных странах.

	Членство	Структура капитала	Организационная структура	Сфера функционирования	Доля квот и голосов
МВФ	182	204 млрд. СДР (316 млрд долл.) из квоты подписки стран-членов.	Совет управляющих исполнительный совет из 24 исполнительных директоров.	Надзор за международной валютной системой, помощь членам в урегулировании платежного баланса	Крупнейшие акционеры - США (17,46%), Япония (6,48%), Китай (6,41%), Германия (5,60%), Франция (4,24%)
ВБ (МБРР)	189	184 млрд. долл., 10% которых платят члены, остальные приобретает на м/д финансовом рынке.	Совет управляющих, совет директоров из 5 исполнительных директоров.	Содействие экономическому развитию беднейших стран мира, помощь развивающимся странам посредством финансирования проектов и программ развития	Крупнейшие акционеры - США (16,39%), Япония (7,07%), Китай (4,56%), Германия (4,14%), Великобритания (3,88%)
АБР	67	165 млрд. долл. (стартовый капитал 55 млрд. долл.), средства привлекает посредством выпуска облигаций, взносов членов, прибыль.	Совет управляющих, исполнительный совет из 12 директоров.	Помощь странам-членам в областях: инфраструктура, окружающая среда, региональное сотрудничество и интеграция, развитие сектора финансов, образования.	Крупнейшие акционеры - Япония (12,80%), США (12,71%), Китай (5,46%), Индия (5,37%), Австралия (4,93%)
АБИИ	57	100 млрд. долл. уставный капитал. В том числе 75% стран-учредителей, 25% других стран-членов.	Совет управляющих, исполнительный совет, совет директоров из 12 членов.	Финансирование проектов в области инфраструктуры и устойчивого развития в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах.	Крупнейшие акционеры - Китай (27,85%), Индия (8,03%), Россия (6,33%), Германия (4,44%), Южная Корея (3,75%)
НБР	5	Стартовый капитал в 50 млрд. долл. странами учредителями, 50 млрд. долл. будут внесены другими странами-членами.	Совет управляющих и исполнительный совет из 5 членов.	Финансирование инфраструктурных проектов и устойчивого развития в развивающихся стран и странах с формирующимся рынком.	Равные доли квот и голосов между странами-учредителями и общая доля не меньше 55%.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика международных финансовых институтов [составлена автором 14;15;16;17;18]

Таким образом, новые институты концентрируют свою деятельность в сферах инфраструктуры в развивающихся странах. Однако, в данных сферах деятельности традиционные институты также активно функционируют. Например, займы МБРР и МАР предоставленные странам восточной Азии и тихоокеанского региона с 2014 года по 2016 года составляет 16 360 млн. долл., в том числе 28% средств в области энергетики и горнодобывающей промышленности, 17% в сфере транспорта, 12% для водоснабжения, канализации и защиты от паводков [7]. Однако, новые институты не являются конкурентом существующих институтов, а дополнением их деятельности.

Говоря об АБИИ, необходимо рассматривать экономическое развитие в Азии, в том числе Китае. Китай играет такую же роль в АБИИ, какую играет США в МВФ [13, С. 184-188]. Как вторая по величине экономика в мире, в 2014 и 2015 году Китай сохраняет свою позицию третьего по величине инвестора в мире и является крупнейшим регионом-получателем прямых иностранных инвестиций в мире [8]. Создание АБИИ странам-членам облегчает возможность получать кредиты для финансирования

проектов инфраструктуры, так как приоритетом деятельности банка является развития инфраструктуры, расширение региональных связей и ускорение региональной интеграции. Кроме этого, члены Банка не ограничены в использовании национальных валют для платежей в любой стране. То есть члены Банка имеют возможность осуществлять операции в любой валюте, конверсия валют осуществляется Банком с целью минимизации валютных рисков финансовых операций.

Как указано в таблице 1, число членов АБИИ составляет 57, в том числе 37 региональных членов и 20 нерегиональных членов. На долю 37 стран-учредителей приходится не менее 75% объема капитала Банка. Участие в Банке развитых стран, таких как Великобритания, Германия, Франция, Италия и т.д., повышает его рейтинг на мировом финансовом рынке, увеличивает способность привлечения ресурсов на рынке. С участием АБИИ в проектах и программах инфраструктуры ожидается увеличение объема их финансирования, софинансирования, укрепление регионального сотрудничества в Азии и сотрудничества между ведущими институтами в целом.

Сотрудничество между АБИИ и другими международными финансовыми институтами осуществляется в следующих направлениях:

- в апреле 2016 года АБИИ и ВБ подписали первое соглашение о со-финансировании, в первую очередь, проектов, относящихся к транспорту, водным ресурсам, энергетике в Центральной, Южной и Восточной Азии [3];

- в мае 2016 года АБИИ и АБР подписали Меморандум о взаимопонимании по укреплению сотрудничества в целях устойчивого роста как условия для софинансирования проектов, именно в таких областях, как энергетика, транспорт, телекоммуникации, водоснабжение и т.д. [6];

- также в мае 2016 года были подписаны Соглашения о взаимопонимании по углублению сотрудничества в инфраструктурных и энергетических проектах в Азии и в остальном мире между АБИИ и Европейским банком реконструкции и развития, и между АБИИ и Европейским инвестиционным банком [5];

- в феврале 2017 года АБИИ и Международная финансовая корпорация (МФК) подписали генеральное соглашение по свопам и деривативам в целях расширения инвестиций в инфраструктуру в Азии, которое облегчает способность АБИИ поддерживать проекты своих клиентов и способствовать выпуску облигаций в национальной валюте [4].

Сотрудничество с вышеуказанными институтами позволяет АБИИ привлекать средства для инвестиций крупных проектов, уменьшать процентные и валютные риски и одновременно увеличивать кредитоспособность, перенимать опыт в процессе управления и принятия решений.

Что касается НБР, целью его создания является национальная и межгосударственная координация государственных, корпоративных, валютно-финансовых стратегий, которая позволяет формировать благоприятную структуру источников, инструментов и условий международного заемного финансирования [11, С. 53-59].

Как указано в таблице 1, первоначальный распределенный капитал НБР составляет 50 млрд. долл. и равномерно распределен среди членоучредителей. Таким образом, каждый учредитель НБР имеет одинаковое количество голосов. То есть все страны-учредители имеют равные права в принятии решений и управлении, в установлении порядка предоставления кредитов, в разработке политики, выработке механизма функционирования. НБР является новым типом международного института с равномерным распределением голосов между учредителями, который отличается от остальных институтов, где доля голосов стран зависит от экономического развития страны.

НБР появился в период, когда в рамках БРИКС были созданы различные институты и международные конфигурации, позволяющие странам-членам сотрудничать в научно-технологической и энергетической областях, а Россия и Китай являются крупнейшим торговыми партнерами, поэтому НБР стал фактором содействия партнерству стран БРИКС в финансовой сфере [13, С. 184-188]. Интеграция между странами-членами с помощью Нового банка развития в первую очередь отражена во взаимодей-

ствии между ним и банками развития стран-учредителей. Была разработана политика партнерства с национальными банками развития и т.д., которая обеспечивает национальным банкам развития стран БРИКС общую основу для сотрудничества с НБР. Главной целью данного партнерства является мобилизация ресурсов для проектов в области инфраструктуры и устойчивого развития стран-членов. НБР дает странам-членам определенные преимущества по сравнению с их национальными банками развития: возможность привлечения финансовых ресурсов с мирового рынка частного ссудного капитала по существенно меньшим ставкам; возможность снижения страховых и политических рисков проектов, в которых НБР участвуют. В будущем НБР будет вести переговоры с национальными банками развития и коммерческими банками, поскольку банк намеривается расширить пакет кредитов до 3 млрд. долл. США в 2017 году.

Возникновение НБР также ускоряет процесс партнерства между странами-членами и другими финансовыми организациями. Сотрудничество НБР с другими институтами позволяет ему привлекать финансовые ресурсы для инвестиций в крупных проектах. В сентябре 2016 года был подписан меморандум, направленный на укрепление сотрудничества в решении глобальных инфраструктурных потребностей между ВБ и НБР, а также был подписан меморандум о взаимопонимании между НБР и международным банком латиноамериканской Америки. На глобальном уровне, когда США и ЕС доминируют в глобальной финансовой системе, создание НБР изменяет мировую финансовую архитектуру в более благоприятное направление для стран БРИКС, стимулирует расчеты между партнерами по БРИКС в национальных валютах, в первую очередь, в рублях и юанях [9].

В соответствии с Уставом НБР, он создан для удовлетворения потребностей стран с формирующимся рынком в финансовых средствах для инфраструктурных инвестиций и устойчивого развития [1]. Для этих стран значительно упрощается процедура получения финансовых услуг и инструментов в НБР через государственные или частные проекты устойчивого развития. В 2016 году НБР разместил облигации на китайском рынке и в дальнейшем планирует разместить облигации в России и Индии в 2017 году (в том числе часть облигаций будет размещена в национальных валютах стран-членов). В том же году совет директоров НБР утвердил семь инвестиционных проектов во всех странах-членах на общую сумму более 1,5 млрд. долл. США, включая два проекта в Индии, общий объем которых составляет 600 млн. долл. США. Проекты, которые НБР финансировал в 2016 году отражены в таблице 2.

НБР представляет собой многосторонний банк, содействующий экономическому сотрудничеству стран-членов, поэтому в будущем стратегия НБР должна заключаться в формировании портфеля таких проектов, которые будут способствовать развитию и интеграции двух и более стран БРИКС. Например проект строительства железной дороги Москва-Пекин, или проект по экономическому сотрудничеству между Китаем и Индией и т.п.

Таблица 2 - Проекты финансируемые НБР в 2016 году [составлена автором, 18]

Страна	Сроки	Проект	Стоимость (млн. долл.)
Китай	апрель 2016 года	Проект по возобновляемым источникам энергии	81
	ноябрь 2016 года	Проект ветровой энергетики	290,55
Индия	апрель 2016 года	Проект по возобновляемым источникам энергии	250

	Ноябрь 2016 года	Проект магистральных дорог	350
Бразилия	апрель 2016 года	проект по возобновляемым источникам энергии	300
ЮАР	апрель 2016 года	проект по возобновляемым источникам энергии	180
Россия	июль 2016 года	проект по строительству гидроэлектростанции	100

Что касается партнерства НБР и России, Банк заинтересован в проекте строительства высокоскоростной железной дороги в России стоимостью примерно 20 млрд. долл. США и многих других проектах. В настоящее время Россия и НБР находятся на заключительной стадии переговоров по нескольким проектам, в том числе Россия планирует упростить процесс осуществления транзакций для развития НБР и роста банковских операций в стране.

Можно сделать вывод, что АБИИ и НБР были созданы в результате инициатив развивающихся

стран и стали новыми элементами мировой финансовой системы и перед ними стоит много вызовов и шансов. Функционируя как новые элемент мировой финансовой архитектуры, новые институты нуждаются в установлении правил, законов, норм, нормативов и стандартов, которые позволяют укрепление сотрудничества стран с развивающимся рынком и способствуют устойчивому экономическому развитию.

Библиографический список

1. Agreement on the New Development Bank [электронные ресурсы]. URL: <http://www.ndb.int/wp-content/themes/ndb/pdf/Agreement-on-the-New-Development-Bank.pdf>. (July 15, 2015).
2. Asian Infrastructure Investment Bank Articles of Agreement [электронные ресурсы]. URL: https://www.aiib.org/en/about-aiib/basic-documents/_download/articles-of-agreement/basic_document_english-bank_articles_of_agreement.pdf (June 29, 2015).
3. Co-financing Framework Agreement Between Asian Infrastructure Investment Bank and International Bank for Reconstruction and Development and International Development Association [электронные ресурсы]. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/522801471875210501/AIIB.pdf> (April 13, 2016).
4. International Swaps and Derivatives Association (ISDA) Master Agreement [электронные ресурсы]. URL: <http://ifcextapps.ifc.org/ifcext/pressroom/ifcpressroom.nsf/0/463BBE24BE5DCFC1852580C200195727> (February 9, 2017)
5. Memorandum of Understanding between the Asian Infrastructure Investment Bank and the European Investment Bank [электронные ресурсы]. URL: https://www.aiib.org/en/about-aiib/who-we-are/our-work/_download/eib.pdf (May 30, 2016).
6. Memorandum of Understanding for Strengthening Co-operation Between Asian Development Bank And Asian Infrastructure Investment Bank [электронные ресурсы]. URL: https://www.aiib.org/en/about-aiib/who-we-are/our-work/_download/adb.pdf (May 2, 2016).
7. World Bank. 2016. Годовой отчет Всемирного банка 2016. [электронные ресурсы]. Washington, D.C.: WB. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/374281475494458715/Годовой-отчет-Всемирного-банка-2016>
8. World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges [электронные ресурсы]. (United Nations publication, Sales No. E.16.II.D.4). URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf
9. Ивантер А. Концерт наших, а не китайский оркестр [электронные ресурсы] // «Эксперт», 2015. - №26-27 (950).
10. Ильин Е.Ю. Участие Международного валютного фонда, "группы двадцати" и ЕС в реформировании системы глобального регулирования // Вестник МГИМО Университета. - 2014., - №1(34). - С80-86.
11. Логинов Е.Л, Логинова В.Е. Новый сегмент мировой финансовой архитектуры: финансовый институты стратегического сотрудничества БРИКС // Международные финансы. - 2013., - №12., - С. 53-59.
12. Публикации о Квотах и Управлении МВФ [электронные ресурсы]. URL: <http://www.imf.org/external/np/fin/quotas/pubs/index.htm>
13. Югай Т.А. Геополитические детерминанты экономического сотрудничества России и Китая // В кн.: VI Форум ведущих экономистов России и Китая. Сборник материалов. СПб, ФИНАЭК, 2014. - С. 184-188.
14. Сайт Азиатского банка инфраструктурных инвестиций: <https://www.aiib.org>
15. Сайт Азиатского банка развития: <https://www.adb.org>
16. Сайт Всемирного банка: <http://www.worldbank.org>
17. Сайт МВФ: <http://www.imf.org/external/index.htm>
18. Сайт Нового банка развития: <http://www.ndb.int>.

References

1. Agreement on the New Development Bank [ehlektronnye resursy]. URL: <http://www.ndb.int/wp-content/themes/ndb/pdf/Agreement-on-the-New-Development-Bank.pdf>. (July 15, 2015).
2. Asian Infrastructure Investment Bank Articles of Agreement [ehlektronnye resursy]. URL: https://www.aiib.org/en/about-aiib/basic-documents/_download/articles-of-agreement/basic_document_english-bank_articles_of_agreement.pdf (June 29, 2015).
3. Co-financing Framework Agreement between Asian Infrastructure Investment Bank and International Bank for Reconstruction and Development and International Development Association [ehlektronnye resursy]. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/522801471875210501/AIIB.pdf> (April 13, 2016).
4. International Swaps and Derivatives Association (ISDA) Master Agreement [ehlektronnye resursy]. URL: <http://ifcextapps.ifc.org/ifcext/pressroom/ifcpressroom.nsf/0/463BBE24BE5DCFC1852580C200195727> (February 9, 2017)
5. Memorandum of Understanding between the Asian Infrastructure Investment Bank and the European Investment Bank [ehlektronnye resursy]. URL: https://www.aiib.org/en/about-aiib/who-we-are/our-work/_download/eib.pdf (May 30, 2016).
6. Memorandum of Understanding for Strengthening Co-operation Between Asian Development Bank And Asian Infrastructure Investment Bank [ehlektronnye resursy]. URL: https://www.aiib.org/en/about-aiib/who-we-are/our-work/_download/adb.pdf (May 2, 2016).

7. World Bank. 2016. Godovoj otchet Vsemirnogo banka 2016. [elektronnye resursy]. Washington, D.C.: WV. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/374281475494458715/Godovoj-otchet-Vsemirnogo-banka-2016>
8. World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges [elektronnye resursy]. (United Nations publication, Sales No. E.16.II.D.4). URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf
9. Ivanter A. Koncert naci, a ne kitajskij orkestr [elektronnye resursy] // «Ekspert», 2015. - №26-27 (950).
10. Il'in E.YU. Uchastie mezhdunarodnogo valyutnogo fonda, "gruppy dvadcati" I ES v reformirovanii sistemy global'nogo regulirovaniya // Vestnik MGIMO-Universiteta. - 2014., - №1(34). - S.80-86.
11. Loginov E.L., Loginova V.E. Novyj segment mirovoj finansovoj arhitektury: finansovyj institut strategicheskogo sotrudnichestva BRICS // Mezhdunarodnye finansy. - 2013., - №12., - S. 53-59.
12. Publikacija o kvotah i upravlenii MVF [elektronnye resursy]. URL: <http://www.imf.org/external/np/fin/quotas/pubs/index.htm>
13. Yugač T.A. Geopoliticheskie determinanty ehkonomicheskogo sotrudnichestva Rossii i Kitaya // V kn.: VI Forum vedushchih ehkonomistov Rossii i Kitaya. Sbornik materialov. SpB, FINEHK, 2014. - S. 184-188.
14. Sajt Aziatskogo banka infrastrukturyh investicij: <https://www.aib.org>
15. Sajt Aziatskogo banka razvitiya: <https://www.adb.org>
16. Sajt Vsemirnogo banka: <http://www.worldbank.org>
17. Sajt MVF: <http://www.imf.org/external/index.htm>
18. Sajt Novogo banka razvitiya: <http://www.ndb.int>

НЕРЕШЕННЫЕ ВОПРОСЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕЗИДЕНТАМИ ТЕРРИТОРИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДА

Фролова И.И., к.с.н., доцент, Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязева
Юсупова Г.Р., к.э.н., доцент, Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязева

Аннотация: Исследование реализации деятельности Федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» свидетельствует о создании разных условий функционирования предприятий-резидентов.

Ключевые слова: реализация Федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», моногород, условия функционирования ТОСЭР, статус резидента, объем капитальных вложений, активы предприятия, нерешенные вопросы.

Abstract: a study of the implementation of the Federal law "On territories of advancing socio-economic development in the Russian Federation," testifies to the creation of different conditions of functioning of enterprises-residents.

Keywords: Implementation of the Federal law "On territories of advancing socio-economic development in the Russian Federation", monocity, the conditions of operation of an ADZ resident status capex, the assets of the company.

Создание экономических зон "со льготными налоговыми условиями, упрощенными административными процедурами и другими привилегиями, для привлечения инвестиций, ускоренного развития экономики и улучшения жизни населения" было определено Федеральным законом «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29 декабря 2014 года [2]. Данный закон ввел специальный правовой режим осуществления предпринимательской деятельности на ограниченных территориях и явился отправной точкой создания зон с готовой инфраструктурой и льготами для старта производства.

Постановление Правительства «Об особенностях создания ТОСЭР на территориях монопрофильных муниципальных образований РФ (моногородов)» регламентировало требования, по объему инвестиций в экономику региона, выдвигаемые резидентам ТОСЭР и определяло перечень преференций для вновь созданных предприятий и организаций [1]. Для предпринимателей желающих реализовать инвестиционные проекты на территории ТОСЭР минимальная сумма капитальных вложений в первый год должна быть равна 5 млн. руб. При этом понятие термина «капитальные вложения» следует рассматривать с позиции ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Согласно Федеральному закону от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ (статья 1), капитальные вложения определяются, как "инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-исследовательские работы и другие затраты, таким образом получается, что данный закон не рассматривает в качестве капитальных вложений нематериальные активы предприятий" [3]. Следова-

тельно, относящиеся к нематериальным активам: изобретения, полезные модели, селекционные достижения, секреты производства (ноу-хау), произведения науки, литературы и искусства, программное обеспечение, программы для электронных вычислительных машин, товарные знаки и знаки обслуживания, деловая репутация оказались вне терминологического поля «капитальных вложений», что создало сложности учета объемов инвестиционной деятельности резидентами ТОСЭР. Это вызвало ситуацию, при которой резидентам ТОСЭР необходимо проводить анализ и разделять объем всех вложенных инвестиций в материальные и нематериальные активы компаний, так как объем инвестиций в материальные активы по закону должен быть учтен, а объем инвестиций предприятия в нематериальные активы государством не учитывается. С позиции авторов статьи, это не совсем верно, так как нематериальные активы тоже требуют материальных вложений для гармоничного развития предприятия и способны приносить организациям экономические выгоды, могут быть использованы в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг.

Интересен и тот факт, что для различных ТОСЭР, в частности Набережные Челны и Кумертау, Анжеро-Судженск, Усолье-Сибирское минимальная сумма объема вложений инвестиций различается (табл. 1). Для большей части ТОСЭР, созданных в РФ установлены требования по инвестициям только на период первого года хозяйственной деятельности. Предприятия данных ТОСЭР будут вести контроль, и отчитываться перед государством по объему вложений в материальные активы в течение только одного года. Резиденты же других ТОСЭР, поставленные в неравные условия, будут вынуждены отчитываться об объемах капитальных вложений в материальные активы в течение всего периода ведения хозяйственной деятельности.

Таблица 1 - Требования по инвестициям к резидентам ТОСЭР

ТОСЭР	Минимальная сумма инвестиций резидента, млн. руб. без НДС	
	В 1 год	За весь период
Набережные Челны	5	50
Гуково, Юрга, Надвоицы, Краснотурьинск, Тольятти, Белебей, Череповец, Емба, Краснокамск	5	-
Усолье-Сибирское	5	20
Анжеро-Судженск	5	30
Кумертау	5	50

Несмотря на то, что процесс создания особых зон длится уже более года, остаются нерешенными масса различных вопросов: о возможности и условиях получения статуса резидента ТОСЭР инвестиционным проектам действующих предприятий моногородов.

При создании территорий опережающего развития Дальнего Востока разрабатывалась идея о создании новой промышленной зоны на ранее недостроенном земельном участке, т.е. это фактически новое строительство в «чистом поле». А территория опережающего социально-экономического развития моногородов представляет всю территорию города: с действующими предприятиями с уже имеющимися коммуникациями; со своей пропускной способностью; с требованиями капитального ремонта; с построенными зданиями, помещениями (они могут нуждаться в ремонте, реконструкции, достройке); чистыми и освоенными земельными участками; с ранее приобретенным и смонтированным на другой территории оборудованием, находящемся в эксплуатации; с рабочим персоналом, который будет выполнять функции по реализации нового проекта и функций остальной текущей деятельности.

Остается непонятным, как юридически будет рассматриваться инвестиционный проект действующего предприятия города при получении им статуса резидента ТОСЭР, так как возможно возникновение рисков перевода бизнеса (персонала, контрактов, имущества) на юридическое лицо с преференциями, и объединения юридических лиц после завершения периода предоставления льгот.

На сегодняшний день определен перечень преференций для резидентов ТОСЭР, но методически не решен вопрос того, как должны определяться льготы предприятия, ставшего резидентом ТОСЭР (табл. 2). Льготироваться должна вся деятельность предприятия или только часть деятельности, связанная с реализацией нового инвестиционного проекта? Так же остается непонятной схема расчета льгот по налогу на землю для резидентов ТОСЭР моногородов. Льготируется только земельный участок, приобретенный после получения статуса резидента, или весь участок, на котором стоят производственные корпуса действующего предприятия, а на свободной его части путем нового строительства реализуется новый проект?

Таблица 2. Основные преференции и льготы для предприятий-резидентов ТОСЭР

Наименование налога	Без ТОСЭР	ТОСЭР
Налог на прибыль, т.ч.	20%	0-5%
Российская Федерация	2%	0%
Республика Татарстан	18%	5%
Налог на землю Муниципальное образование	В среднем 1,5 %	0%
Налог на имущество организаций Республика Татарстан	2,2%	0%
Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды (РФ)	30%	7,6%
Пенсионный фонд	22%	6%
Фонд социального страхования	2,9%	1,5%
Фонд обязательного медицинского страхования	5,1%	0,1%

В части льгот по налогу на имущество организаций возникают вопросы: льготироваться должно все имущество предприятия, которое получило статус резидента ТОСЭР, будучи уже действующим предприятием, или только вновь приобретенное после получения статуса резидента оборудование? К льготированному будет относиться весь существующий имущественный комплекс, или только вновь построенные после получения статуса резидента ТОСЭР здания и сооружения?

В части налога на прибыль организации встает вопрос о возможности расчета льгот с учетом всей прибыли предприятия или же только прибыли полученной от реализации инвестиционного проекта?

В части льгот по взносам остались вопросы относительно того весь ли штатный персонал действующего предприятия резидента ТОСЭР моногорода имеет право на льготы по отчислениям в фонды обязательного пенсионного, медицинского и социального страхования или же только персонал, связанный с реализацией нового проекта?

Таким образом, реализация постановления Правительства «Об особенностях создания ТОСЭР на территориях монопрофильных муниципальных образований РФ (моногородов)» на протяжении года не только решает проблемы социально-экономического характера, но и задает новые вопросы, на которые следует найти ответы.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 22.06.2015 №614 «Об особенностях создания ТОСЭР на территориях монопрофильных муниципальных образований РФ (моногородов)» <http://base.garant.ru/71107924/>
2. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» <http://base.garant.ru/70831204/>
3. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» <http://base.garant.ru/12114699/>

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 22.06.2015 №614 «Ob osobennostyakh sozdaniya TOSEHR na territoriyah monoprofil'nyh municipal'nyh obrazovanij RF (monogorodov)» <http://base.garant.ru/71107924/>
2. Federal'nyj zakon ot 29.12.2014 N 473-FZ (red. ot 13.07.2015) «O territoriyah operezhayushchego social'no-ehkonomicheskogo razvitiya v Rossijskoj Federacii» <http://base.garant.ru/70831204/>
3. Federal'nyj zakon ot 25 fevralya 1999 g. N 39-FZ «Ob investicionnoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii, osushchestvlyаемoj v forme kapital'nyh vlozhenij» <http://base.garant.ru/12114699/>

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ РЕНТА В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ: РЕАЛЬНОСТЬ И ИЛЛЮЗИИ

Цю Хунлу, старший лектор, Цицикарский университет

Аннотация: Современное состояние университетского образования в России отличается устойчивая тенденция постепенного снижения, исчезновения академической ренты. В данной статье она принимает форму ренты университетской. Это явление рассматривается как продукт нескольких парадоксов российского рынка университетского образования в России в последние годы. Однако без университетской ренты нельзя рассчитывать на то, что университетское образование в современной России может получить свое качественное развитие. Развитие университетского образования возможно на пути восстановления университетской ренты.

Ключевые слова: университетская рента, академическая рента, денежная форма университетской ренты, неденежная форма университетской ренты.

Abstract: The current state of university education in Russia is distinguished by a steady trend of gradual decline, the disappearance of academic rent. In this article, it takes the form of a university rent. This phenomenon is considered as a product of several paradoxes of the Russian market of university education in Russia in recent years. However, without university rent, one can not count on the fact that a university education in modern Russia can receive its qualitative development. The development of university education is possible on the road to the restoration of university rents.

Keywords: university rent, academic rent, the monetary form of university rent, a non-monetary form of university rent.

1. Введение

Реформы, которые поразили высшее образование в России, поставили на повестку академических дискуссий проблему содержания, смысла понятия «университетская рента». Проблема теории лежит в раскрытии эволюции и деградации преподавательского труда в системе подготовки кадров высшей квалификации в России. Предпринимаемые усилия со стороны центральной власти оказались не столько неэффективными, сколько пагубными по своим последствиям для российской системы высшего образования.

2. Постановка задачи

Следует переосмыслить суть предпринимаемых в последние годы новаций, которые спускаются с центра. Следует понять причину неэффективности реформ, что позволит наметить другой вектор институциональных новаций, который затрагивает в первую очередь преподавательский состав высшей школы. [1] Поэтому следует поставить вопросы с «оскорбительной ясностью», по-Ф. Ницше. В чем причина подобного неудовлетворительного состояния вузовской образовательной деятельности в России, и какие мероприятия следовало бы реализовать в первую очередь для выправления ситуации?

Сам по себе термин «преподавательская рента» является довольно новым, обнаруживает связь с термином «академическая рента», который по некоторым данным был введен в научный оборот Я. Кузьминовым. [7; 8] Глубокие научные исследования природы академической ренты, её эволюции провел Е.В. Балацкий, который использует методологический подход, на основе стимулирования высокой внутренней мотивации сотрудников. [1; 3] В предложенных моделях можно признать успешными результаты определения размера нематериальной части академической ренты, основанный на весьма спорном с методологической точки зрения подходе на основе экспертных оценок по данным ведущих российских университетов. Общий вывод можно свести к тому, что намечается устойчивая тенденция постепенного снижения, исчезновения академической ренты. Это явление рассматривается как продукт нескольких парадоксов российского рынка университетского образования в России в последние годы. Одновременно обнаруживается, что без академической ренты нельзя рассчитывать на то, что университетское образование в современной России может получить свое качественное развитие, если, конечно, не находиться в плену декларативных призывов к развитию и совершенствованию вузовского образования.

3. Анализ текущего состояния механизма адаптации образовательного сервиса университетов

Чтобы раскрыть содержательную часть научного дискурса, следует уточнить смысл, концепт понятия «академическая рента» и его денотат. Проведенные исследования дают основания полагать, что само понятие «академическая рента» еще не закрепились в научном обороте. Например, в работах англоязычных авторов не было обнаружено соответствующего эквивалента, что позволило бы использовать некоторый синоним в качестве научного термина. Весьма часто используются термины и соответственно понятия, как например, «академическая репутация», «академическая свобода». Концепт этих понятий наполняется такими смыслами как возможность выбора метода преподавания в университетах, свободой в области проведения научных исследований, апробации своих идей и научных результатов на семинарах, конференциях, в научном дискурсе. Это имеет значение в сравнительном анализе с другими специальностями и сферами профессиональной деятельности на рынке труда. Вместе с тем, как подчеркивает Е. Балацкий, это становится недостаточным для того, чтобы раскрыть феномен академической ренты. [3, С. 98]

Стремление сформировать предпосылки для материальной и нематериальной заинтересованности в повышении эффективности деятельности профессоры университетов в результате научного дискурса проблема перешла, трансформировалась в область концепции академического контракта. Смысл академического контракта, как экономического феномена, сводился к соглашению, закреплённому в контракте между университетом и профессурой университета. Этот контракт, который в настоящее время стал реальностью в практике регулирования отношений между работодателем-университетом и профессурой, по мысли его творцов должен обеспечить повышение роли как материальной, так и нематериальной составляющей академической ренты, что одновременно в большей степени способствовало бы гармонизации отношений в университете за счет большей доли нематериальной доли академической ренты, под которой понималось большая доля нематериального вознаграждения. Если обратиться в реальной действительности, то возрастание нематериальной доли академической ренты должно повысить общий уровень академической ренты при имеющейся тенденции снижения доли материального вознаграждения профессорско-преподавательского состава. Здесь, конечно же не идет речь об уровне материального вознаграждения

представителей университетского менеджмента, в первую очередь, руководство университета.

Академическая рента в её нематериальной части не замыкается только на академическую свободу, академическую репутацию. Полагается, что университетская профессура при прочих равных условиях способна получать более высокое материальной вознаграждение в коммерческом секторе, но делая выбор на работу в университете, одновременно в условиях рынка, свободного перелива рабочей силы на рынке труда, приравнивает выпадающие материальные доходы в коммерческом секторе к нематериальной ренте в университете. Это является исходной ключевой моделью в оценке нематериальной доли академической ренты.

Дополнительным фактором в оценке нематериальной доли академической ренты привносит фактор стабильности, который оставался существенным преимуществом в выборе университета в качестве работодателя. [2]

Соглашаясь в основном с аргументацией и исходными предпосылками отмеченных в данной статье авторов, следует отметить и внести некоторые уточнения, которые могут служить уже в качестве научной новации. Выделяя денежную долю академической ренты, последнюю определяют, как некоторое приращение денежного вознаграждения, начисляемое на наличие академических, университетских знаков отличий, например, ученых степеней, научных званий, почетных и заслуженных знаков отличий, обладатели которых становятся бенефициарами дополнительных вознаграждений.

Если обратиться к модели, в соответствии с которой можно выявить как саму экономическую суть академической ренты, так и дать ей количественную оценку, то академический доход или академическая зарплата, по Е. Балацкому, будет включать базовую зарплату в академической сфере и академическую денежную ренту. Сама же денежная академическая рента определяется как произведение процента, полученного от вложений в академический опыт, и базовой зарплате в академической среде. [3, С. 99]

$$W(ac) = W(o) + W(mac) = (1 + r) \times W(o) \quad (1),$$

где

$W(ac)$ – академический доход, или академическая зарплата;

$W(o)$ – академическая заработная плата;

r -- процент, полученного от вложений в академический опыт.

Неденежная академическая рента формируется дополнительными положительными морально-психологическими факторами, которые работник как-бы автоматически получает, находясь в академической среде. К ним можно отнести фактор внутреннего удовлетворения от творческого труда, фактор академического признания, академической свободы, высокой репутации академического труда в обществе, а также малые риски потерь дохода от профессиональной деятельности.

При общей логичности модели следует, однако отметить, что данная модель отличается серьезными изъянами. Так, априори предполагается, что преподаватель университета может легко поменять место своей профессиональной деятельности уйти в коммерческие структуры. Другими словами, транзакционные издержки принимаются малыми, либо не учитываются совсем. Однако, как показывает практика, университетская профессура, будучи уже в предельно допустимом возрасте для занятия иной деятельности такой профессиональной гибкостью не обладает. Рынок преподавательского труда по сво-

ей природе инерционен. Система может находиться в состоянии неэффективного равновесия, или институциональной ловушки. Университетская профессура скорее смирится с потерей дохода, но будет сохранять прежнюю преподавательскую деятельность даже при снижении оплаты при возрастающей учебной нагрузке. Последнее неизбежно затрагивает и проблемы выработки модели оптимального поведения университетской профессуры на рынке инвестиций и сбережений. Снижение дохода приводит не только к сокращению текущего уровня потребления, но и сокращению уровня сбережений, а, следовательно, и инвестиционной активности домашних хозяйств преподавателей университетов. [4; 5]

Более того, вывести эту систему в иное более эффективное равновесное состояние за счет неденежной материальной ренты становится невозможным. Можно сделать вывод, что неденежная рента трансформируется в свою противоположность, или квази неденежную академическую ренту.

Наконец, достаточно ли теоретических предпосылок полагать в качестве исходных постулатов, что неденежная академическая рента в современных российских условиях вообще имеет место быть? Так цитируемые выше авторы аргументируют своё положение тем, что профессура университетов получает дополнительные доходы за счет того, что обладает различными учеными званиями и научными степенями. Слабость аргументации в том, что получатели этих как бы сверх обычных доходов вносят и больший вклад в процессе подготовки специалистов. Рассуждая подобным образом можно предположить, что и высококвалифицированные рабочие, инженерно-технические работники тоже претендуют и получают более высокие доходы. Однако эти повышенные выплаты не относят в категории ренты. Более квалифицированный труд высоко компетентных профессоров, преподавателей объективно требует более высокой оплаты их труда, что одновременно соответствует принципам эквивалентности и справедливости. Следовательно, современная университетская среда уже не в состоянии обеспечить генерирование академической ренты. Уровень оплаты труда преподавателей университетов в регионах России и её центральных регионах не превышает средний уровень оплаты труда квалифицированных работников производственной сферы. При этом в данной статье не принимаются в расчет незаслуженно высокие денежные вознаграждения, которые устанавливают для себя представители университетского менеджмента, его вузовской бюрократии.

4. Заключение

Само понятие ренты часто трактуется весьма односторонне. В нашей статье понятие ренты, рассмотрено нами на примере организации труда и его оплаты университетской профессуре, понимается как доход, превышающий рыночную стоимость фактора за счет исключительных качеств самого фактора в условиях его неэластичного предложения. Полагая, что понятие «академическая рента» может быть введено в научный оборот применительно к рассматриваемой проблеме и предмету, тем не менее его дальнейшее рассмотрение относительно университетской сферы должно носить более уточняющий характер, а именно, «университетская рента». Тем самым специфичность академических институтов будет выделена в силу особой специфики труда ученых в структуру научно-исследовательских институтов, лабораторий, центров и т.д.

Библиографический список

1. Балацкий Е.В. В поисках академической ренты // http://kapital-rus.ru/articles/article/v_poiskah_akademicheskoy_renty/ (Доступно – 18.04.2017 г)
2. Балацкий Е.В. Истошение академической ренты // Мир России. 2014. № 3.
3. Балацкий Е.В. Оценка академической ренты // Вопросы экономики. 2014. № 10. С. 97-113.
4. Глухов В.В., Останин В.А. Инвестиционное поведение домашних хозяйств / В.В. Глухов, В.А. Останин. – Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 2009.
5. Глухов В.В., Останин В.А. Сбережения и инвестиции домашних хозяйств. / В.В. Глухов, В.А. Останин. – Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 2006.
6. Ищук Т.Л. Формирование государственной экономической стратегии развития высшей школы. – Томск: изд-во ТМЛ-Пресс. 2009.
7. Кузьминов Я., Юдкевич М. Академическая свобода и стандарты поведения // Вопросы экономики. 2007. №6.
8. Кузьминов Я.И. Образование в России. Что мы можем сделать? // Вопросы образования. 2004. №1.

References

1. Balackij E.V. V poiskah akademicheskoy renty // http://kapital-rus.ru/articles/article/v_poiskah_akademicheskoy_renty/ (Dostupno – 18.04.2017 g)
2. Balackij E.V. Istoshchenie akademicheskoy renty // Mir Rossii. 2014. № 3.
3. Balackij E.V. Ocenka akademicheskoy renty // Voprosy ehkonomiki. 2014. № 10. S. 97-113.
4. Gluhov V.V., Ostanin V.A. Investicionnoe povedenie domashnih hozyajstv / V.V. Gluhov, V.A. Ostanin. – Vladivostok : Izd-vo Dal'nevost. un-ta, 2009.
5. Gluhov V.V., Ostanin V.A. Sbezheniya i investicii domashnih hozyajstv. / V.V. Gluhov, V.A. Ostanin. – Vladivostok : Izd-vo Dal'nevost. un-ta, 2006.
6. Ishchuk T.L. Formirovanie gosudarstvennoj ehkonomicheskoy strategii razvitiya vysshej shkoly. – Tomsk: Izd-vo TML-Press. 2009.
7. Kuz'minov YA., YUdkevich M. Akademicheskaya svoboda i standarty povedeniya // Voprosy ehkonomiki. 2007. №6.
8. Kuz'minov YA.I. Obrazovanie v Rossii. Chto my mozhem sdelat'? // Voprosy obrazovaniya. 2004. №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Чистникова И.В., к.э.н., доцент, Белгородский государственный национальный исследовательский университет

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

Анохин Е.И., старший преподаватель, Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: Статья посвящена исследованию сущности и основных составляющих экономической безопасности коммерческого банка. Обосновываются цель и задачи системы экономической безопасности банка, рассмотрены источники угроз и опасностей экономической безопасности банка, возникающие под воздействием окружающей среды и различного рода факторов. Предложенные факторы и критерии целесообразно использовать для оценки уровня оценки экономической безопасности коммерческого банка.

Ключевые слова: экономическая безопасность банка, система экономической безопасности банка, угрозы экономической безопасности банка, факторы экономической безопасности.

Abstract: The article is devoted to the study of the nature and main components of the economic security of commercial bank. Justify the purpose and objectives of the system of economic security of the bank, the sources of threats to economic security of the bank, arising under the influence of the environment and various factors. Proposed factors and criteria should be used to assess the level of assessment of economic security of commercial bank.

Keywords: the economic security of the Bank system a Bank economic safety, threats to the economic security of the Bank, the factors of economic security.

Введение

Сложность проблем развития банковского сектора связана с нарушением экономической безопасности, отсутствием четкой стратегии управления рисками банка. Роль экономической безопасности банковской деятельности особенно важна в контексте проводимых в России экономических реформ, поскольку гарантия экономической безопасности способствует развитию рыночной конъюнктуры и деловой активности, улучшению инвестиционного климата в стране.

Экономическая безопасность в сфере банковской деятельности выдвигается в рыночных условиях на первый план. Наиболее актуальными направлениями защиты банковской деятельности от внутренних и внешних угроз являются формирование системы финансовой безопасности банка, обеспечение защиты информации и имущества банка, охрана финансовых ресурсов. Кроме этого, банки в своей деятельности нередко сталкиваются с мошенничеством, с нелегальным отмыванием денежных средств, утечкой информации, с нарушением коммерческой тайны, с организованной преступностью и т.д. В связи с этим, руководство каждого уважающего себя банка стремится создать эффективную, надежную, современную систему экономической безопасности.

На уровне банка безопасность можно рассматривать как наличие угроз и посягательств. Экономическая безопасность банка представляет собой состояние защищенности его наиболее важных интересов от недобросовестных конкурентов, противоправных действий всех возможных лиц, устойчивость к противостоянию внешним и внутренним угрозам, способность стабильно функционировать и развиваться в соответствии с намеченными целями [1]. Экономическая безопасность коммерческого банка связана с действием постоянно изменяющейся внешней среды.

Экономическая безопасность выступает важнейшим элементом безопасности деятельности банка, создающим условия для стабильного получения доходов и других ресурсов. С одной стороны, она представляет собой самостоятельный компонент безопасности банка, с другой – является совокупностью средств обеспечения безопасности: охраны,

режима, информационно-аналитического обеспечения.

Основная часть

Содержание экономической безопасности характеризует положение коммерческого банка, обеспечивающее способность для противостояния неблагоприятным внешним воздействиям, то есть обеспечение устойчивости в разных условиях внешней среды, не зависимо от характера ее влияния на деятельность банка [2].

В целом, экономическую безопасность коммерческого банка можно определить, как защищенность его деятельности от отрицательного влияния внешних угроз и способность своевременно устранять негативные факторы или приспособляться к ним.

Целью экономической безопасности банка должно быть обеспечение наилучшего использования его ресурсов, предотвращение угроз деятельности и создание условий стабильного функционирования с достижением максимально возможной прибыли. Для ее достижения необходимо решить следующие задачи по обеспечению безопасности деятельности банка:

- обеспечение приемлемого уровня финансовой устойчивости, конкурентоспособности и независимости коммерческого банка;
- создание защитного механизма в сфере интересов и законных прав банка и его сотрудников;
- достижение высокого технического и технологического потенциала, обеспечение противодействия технического проникновения в преступных целях;
- создание системы гражданско-правовой и уголовно-правовой защиты всех видов деятельности банка;
- создание защитного механизма для информационной среды коммерческого банка и сведений, составляющих банковскую тайну;
- достижение сохранности материальных ценностей;
- создание условий для безопасной работы сотрудников и их защита от насильственных посягательств;
- формирование системы безопасности банка, ее техническое оснащение и контроль за эффективностью функционирования.

Уровень экономической безопасности коммерческого банка оценивается на основе эффективности предотвращения угроз и устранения ущерба от негативного воздействия на банковскую систему службами банка.

Источники угроз экономической безопасности банка – это сознательные или неосознанные действия конкретных лиц, конкурентов, представителей государственной власти, международных организаций.

Система экономической безопасности коммерческого банка – это комплекс организационных и технических мер, предназначенных для защиты от любых отрицательных воздействий как изнутри, так и извне для обеспечения стабильности получения дохода и других ресурсов. Задачами системы экономической безопасности коммерческого банка являются:

– деятельность по прогнозированию, своевременному выявлению и устранению угроз безопасности персоналу и ресурсам банка;

– деятельность по выявлению причин и условий нанесения финансового, материального и морального ущерба, нарушения нормального функционирования и развития банка;

– защита информации и ограничение доступа к ней посредством отнесения ее к категориям государственной, служебной, банковской и коммерческой тайны;

– оперативное реагирование на угрозы экономической безопасности и негативные тенденции в функционировании банка.

– защита персонала и ресурсов от угроз и посягательств на основе правовых, организационных и инженерно-технических мер и средств обеспечения безопасности;

– возмещение и локализация наносимого ущерба, нейтрализация негативных последствий нарушения безопасности коммерческого банка.

Для укрепления экономической безопасности банка необходимо проводить работу по повышению уровня ее основных составляющих: финансовой составляющей, информационной составляющей, технико-технологической составляющей, кадровой составляющей, правовой составляющей.

Финансовая составляющая экономической безопасности банка характеризует наличие собственных финансовых ресурсов, уровень их использования, направления размещения. Специфика банковской деятельности требует грамотного управления доходностью банка, оперативного управления финансовыми рисками банка, оперативного управления денежными средствами с целью поддержания необходимого уровня ликвидности.

Создание условий для информационной безопасности коммерческого банка затрагивает всех его сотрудников и внешних контрагентов. Стратегия современного банка по противодействию угрозам информационной сферы представляет собой сбалансированное применение различных защитных мер на основе оценки рисков информационной безопасности.

Технико-технологическая составляющая экономической безопасности банка включает в себя стабильность рабочих процессов, уровень технической оснащенности офисных помещений, эффективность технических средств безопасности и работы технологических ресурсов банка.

Кадровая безопасность коммерческого банка предназначена для предотвращения рисков, связанных с персоналом, ее обеспечение осуществляется на этапах подбора персонала, управления уже работающими сотрудниками с целью снижения убытков от противоправных действий работников банка.

Правовая составляющая безопасности банка включает в себя реализацию правовых норм, а также внутренних нормативных документов регламентирующих обязанности, полномочия и ответственность сотрудников банка, представительных и исполнительных органов банка. Сюда также относится правовое регулирование деятельности банков со стороны государства в лице Центрального банка страны.

Направления обеспечения экономической безопасности коммерческого банка обусловлены задачами, которые решает банк на каждом этапе своего экономического развития.

В настоящее время в условиях неопределенности и экономической нестабильности финансово-кредитные организации нуждаются в создании систем, способствующих уменьшению или полной нейтрализации угроз, влияющих на уровень экономической безопасности [3]. Данная система предназначена для сохранения платежеспособности, противостояния всевозможным угрозам и способности самостоятельно устранять их последствия. Объектами защиты такой системы могут быть финансовые ресурсы, имущество, информация, а также персонал коммерческого банка.

Система экономической безопасности коммерческого банка основывается на оценке потенциальных внешних и внутренних угроз, создает условия для их своевременного выявления, прогнозирования возникновения угроз и создания комплекса мер по их предупреждению. Система экономической безопасности банка должна базироваться на управлении рисками, которое подразумевает деятельность по их идентификации, классификации, оценке и анализа. Следовательно, организация защиты банка от угроз и рисков разного рода представляет собой направление обеспечения экономической безопасности. Поддержание экономической безопасности на должном уровне и ее постоянное совершенствование – это основа стратегического менеджмента в коммерческом банке. Данная проблема является достаточно сложной и затрагивает решение трех основных вопросов:

– определение угрозы или вида риска, воздействующих на экономическую безопасность;

– обоснование возможных способов управления рисками и угрозами;

– выбор модели управления рисками и угрозами экономической безопасности, позволяющей решить проблемы стратегического управления.

Под воздействием окружающей среды и различного рода факторов возникает множество внешних угроз и опасностей, влияющих на экономическую безопасность бизнеса. К ним можно отнести:

– изменения политической ситуации страны;

– макроэкономические изменения: кризисы, инфляция, нарушение производственных связей и т.д.;

– внесение изменений в законодательство;

– плохое развитие инфраструктуры рынка;

– рост недобросовестной конкуренции;

– противоправные действия криминальных структур;

– различного рода хищения, мошенничества;

– заражение программ ЭВМ компьютерными вирусами;

– незаконный доступ третьих лиц к конфиденциальной информации, которая составляет коммерческую тайну;

– кражи финансовых средств и ценностей;

– чрезвычайные ситуации природного техногенного характера и многое другое.

Внутренние угрозы и опасности экономической безопасности бизнеса проявляются непосредственно в сфере хозяйственной деятельности банка [4]. К

основным внутренним факторам риска можно отнести:

- противоправные действия сотрудников;
- недостаточный уровень образования руководителей;
- нарушение сохранности и защиты конфиденциальной информации;
- работа с ненадежными партнерами, инвесторами и иными контрагентами;
- выход из строя вычислительной техники;
- допущение ошибок в стратегическом и тактическом планировании: постановка неверных целей и задач, неправильная оценка возможностей компании, ошибки в прогнозировании;
- недостаточная защищенность, аварии, пожары и т.д.;

недостаточный уровень дисциплины;

- недостаточно квалифицированные кадры, их низкая компетентность и другое.

Критериями оценки экономической безопасности коммерческого банка являются: уровень обязательных нормативов деятельности банка; значения кредитных рейтингов банка международных рейтинговых агентств; уровень рисков коммерческого банка; эффективность обеспечения кадровой безопасности банка; уровень технической и информационной безопасности банка.

Факторами экономической безопасности коммерческого банка можно назвать:

- уровень конкурентоспособности банка (наличие клиентов, наличие конкурентов, экономическое развитие страны и уровень жизни населения);
- уровень конкурентоспособности банковских продуктов и услуг (ценовая политика банка, доступность информации о продуктах, состав и структура продукта, наличие дополнительных сервисных

услуг, наличие продуктов-заменителей у конкурентов,

- доступность банка (филиальная сеть);
- качество обслуживания в банке;
- развитие информационных и компьютерных технологий.

Заключение

Таким образом, экономическая безопасность банка складывается из ряда важных подсистем, каждой из которых необходимо уделять должное внимание. Безопасность и стабильность деятельности коммерческих банков в мировой практике считаются первейшей необходимостью для здоровой экономики государства в целом. Проблему экономической безопасности банков можно решить, осуществив целый комплекс мер: создание системы (отдела) экономической безопасности; оперативный контроль и управление за текущей деятельностью банка; прогнозирование бедующего финансового состояния банка; проведение информационно-аналитических исследований; борьба с незаконным отмыванием денежных средств; борьба с мошенничеством; защита коммерческой тайны; внедрение современных технических, программных, информационных ресурсов; обеспечение правовой защиты интересов банка; создание надежной системы охраны. Комплекс угроз, рисков и факторов экономической безопасности коммерческого банка весьма разнообразен. Каждый из них представляет определенную опасность для банка, а чрезмерная концентрация рисков негативно сказывается на деятельности банка в целом. Поэтому, очень важно уметь правильно оценивать и управлять угрозами и рисками экономической безопасности для поддержания стабильной деятельности банка.

Библиографический список

1. Зиядуллаев У.С., Симонова Ю.С. Экономическая безопасность и кредитно-инвестиционная деятельность национальных банков // Проблемы рыночной экономики. 2016. № 1. С. 47-54.
2. Михайлова Н.С., Овчинников А.С. Экономическая безопасность банка // Правоохранительные органы: теория и практика. 2015. № 1. С. 84-87.
3. Графова И.Л., Емельянов Р.А. Экономическая безопасность коммерческого банка как элемента банковской системы // Экономический журнал. 2016. Т. 42. № 42. С. 73-78.
4. Быканова Н.И., Стрельникова Е.О. К вопросу о роли пластиковых карт в обеспечении безопасности банковской системы России // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 60-63.

References

1. Ziyadullaev U.S., Simonova YU.S. Ekonomicheskaya bezopasnost' i kreditno-investitsionnaya deyatel'nost' nacional'nyh bankov // Problemy rynochnoj ehkonomiki. 2016. № 1. S. 47-54.
2. Mihajlova N.S., Ovchinnikov A.S. Ekonomicheskaya bezopasnost' banka // Pravoohranitel'nye organy: teoriya i praktika. 2015. № 1. S. 84-87.
3. Grafova I.L., Emel'yanov R.A. Ekonomicheskaya bezopasnost' kommercheskogo banka kak ehlementa bankovskoj sistemy // Ekonomicheskij zhurnal. 2016. T. 42. № 42. S. 73-78.
4. Bykanova N.I., Strel'nikova E.O. K voprosu o roli plastikovyh kart v obespechenii bezopasnosti bankovskoj sistemy Rossii // Institucional'nye i infrastrukturnye aspekty razvitiya razlichnyh ekonomicheskikh sistem: sbornik statej mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii: v 2 chastyah. 2017. S. 60-63.

Содержание

ВЫСШАЯ ШКОЛА – ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ИГРОК НА ИННОВАЦИОННОМ ПОЛЕ Анаева Э.К.	3
К ВОПРОСУ ДЕНЕЖНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ Андреева Э.К., Асабаева Р.И., Мейцаева М.А., Джабраилова Л.Х.	6
АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТА Г. ГРОЗНЫХ ЗА 2012-2015 ГГ. Анаева Э.К., Джабраилова Л.Х., Базуркаева Ж.А.	8
ВЛИЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВА (НА ПРИМЕРЕ ИТАЛИИ И ФРАНЦИИ) Бадоев С.Х., Хугаева Д.И.	12
УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ТИПОВ Бареева И.А.	16
ВЕКТОРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ Батырев Д.Н., Батырева Д.Б., Музуров О.Д., Сеитова А.Р.	22
ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА МЯСА СКОТА КАЛМЫЦКОЙ ПОРОДЫ Батырева Д.Б., Иджилова Д.В., Батырева Р.Д., Болдырева Д.С.	25
ИННОВАЦИИ И РЕГИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ Берикболова У.Д.	30
МЕТОД ЛАЗЕРНОГО УПРАВЛЯЕМОГО ТЕРМОРАСКАЛЫВАНИЯ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ Бодрова Е.В., Кондратенко Е.В.	33
ВАЛЮТНЫЙ КУРС: ПРИЧИНЫ КОЛЕБАНИЙ, МЕТОДЫ СТАБИЛИЗАЦИИ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИКУ РФ Власова В.М., Крылов Э.И., Варфоломеева В.А.	40
ВЛИЯНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Горина А.О.	43
ИСКАЖЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: «НЕВИННОЕ» УЛУЧШЕНИЕ ИМИДЖА ИЛИ УГРОЗА БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА? Гудько А.А., Гладкова С.Б., Стерлева Д.С.	48
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ Джумаева Я.М.-Х., Юсупова Т.А.	52
СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Другова Г.А.	55
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОСКОРОСТНОГО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ В РОССИИ Зандарашвили Д.С.	59
ПРИМЕНЕНИЕ ВНЕКОРНЕВЫХ ПОДКОРМОК НА ПОСЕВАХ ЯРОВОЙ ПШЕНИЦЫ Игнатова Г.А., Степанова Е.И.	62
ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМАТИКИ ВОСПРИИМЧИВОСТИ И АДАПТАЦИИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Калиева О.М., Тарануха И.А., Шелтухин М.В.	65
ПРОШЛОЕ И БУДУЩЕЕ РОССИИ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ СЫРЬЯ: НОВАЯ «СВЕРХ-РЕАЛЬНОСТЬ» Каненик Л.Л.	69
ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО БИЗНЕСА Квак А.А.	74
СТРУКТУРНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА Киселкина О.В.	76
ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Клейн Е.Д.	79
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ Колесник Н.Ф.	82
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ Комлева Н.С.	86
РАМОЧНЫЕ ПРОГРАММЫ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ЕС Кормишкина Л.А., Семенова Н.Н.	91
СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ПРОДАЖ НА ПРЕДПРИЯТИИ Коробейникова Е.В., Синьков А.А., Фролова Т.В.	95
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДЫ Г. ОРЕНБУРГА Лекарева Ю.С.	100
ПЛАНИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ПРИРОСТА ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК Мелехин В.Б., Шихшабеков Р.Ш.	105
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ОБОСНОВАНИЕ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА МАЛОЭТАЖНОГО ДОМА Некрасова И.Ю., Меллер Н.В., Некрасова К.Ю.	110
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ Оздербиева Ж.А., Шершнева О.И., Хирная А.Ю.	113
ВАЖНАЯ МИССИЯ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ Персианов В.А., Свиридчук Т.П., Жданов А.И.	118
ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Погодина М.Е.	121

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ Подгорная А.И., Зиганшина И.И.	127
ОПЕРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ Сарапцева Е.Г.	131
АНАЛИЗ СХЕМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТА НА РАЗЛИЧНЫХ ИЕРАРХИЧЕСКИХ УРОВНЯХ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫМИ ПОТОКАМИ Свиридчук Г.П.	134
ЗНАЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИКЕ Смагулова Ж.Б.	137
МЕТОДОЛОГИЯ КОМПЛЕКСА МЕТОДОВ ОЦЕНКИ, АНАЛИЗА, ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ Сорока С.А.	140
ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА Тумилевия Е.Н.	143
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НОВЫХ И ТРАДИЦИОННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ Фам Т.Д.Ч.	148
НЕРЕШЕННЫЕ ВОПРОСЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕЗИДЕНТАМИ ТЕРРИТО- РИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДА Фролова И.И., Юсупова Г.Р.	154
УНИВЕРСИТЕТСКАЯ ВЕНТА В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ: РЕАЛЬНОСТЬ И ИЛЛЮЗИИ Цю Хунлу	156
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Чистникова И.В., Глотова А.С., Анохин Е.И.	159

Contents

GRADUATE SCHOOL IS THE CENTRAL PLAYER IN THE INNOVATION FIELD Anaeva Z.K.	3
TO THE ISSUE OF MONETARY REGULATION OF THE ECONOMY Anaeva Z.K., Asabaeva R.I., Mancaeva M.A., Dzhabrailova L.H.	6
ANALYSIS OF INCOME AND EXPENDITURE OF THE BUDGET OF THE CITY OF GROZNY FOR 2012-2015. Anaeva Z.K., Dzhabrailova L.H., Bazurkaeva ZH.H.	8
THE INFLUENCE OF SMALL BUSINESS ON THE DEVELOPMENT OF THE STATE (FOR EXAMPLE ITALY AND FRANCE) Badoev S.H., Hugaeva D.I.	12
MANAGEMENT OF COMPETITIVE POSITION OF THE ORGANIZATION USING THE MODEL OF STRATEGIC TYPES Bareeva I.A.	16
VECTORS OF STATE POLICY IN THE FIELD OF EDUCATION Batyrev D.N., Batyreva D.B., Muzurov O.D., Seitova A.R.	22
RESEARCH OF THE MARKET OF MEAT OF CATTLE OF KALMYK BREED Batyreva D.B., Idzhilova D.V., Batyreva R.D., Boldyreva D.S.	25
INNOVATION AND REGIONAL COMPETITIVENESS Berikbolova U.D.	30
THE METHOD OF LASER MANAGED THERMOSPLITTING: HISTORICAL EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION Bodrova E.V., Kondratenko E.V.	33
EXCHANGE RATE: CAUSES OF VIBRATIONS, METHODS OF STABILIZING INFLUENCE ON THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION Vlasova V.M., Krylov E.H.I., Varfolomeeva V.A.	40
THE EFFECT OF PROFESSIONAL MOTIVATION OF STUDENTS ON THE EFFECTIVENESS OF TRAINING ACTIVITIES Gorina A.P.	43
THE DISTORTION OF THE FINANCIAL STATEMENTS OF COMMERCIAL BANK "INNOCENT" IMAGE IMPROVEMENT OR THREAT TO THE SECURITY OF THE BANKING SECTOR? Gul'ko A.A., Gladkova S.B., Sterleva D.S.	48
PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE SECURITIES MARKET Dzhumäeva YA.M-H., Yusupova T.A.	52
MODERN ASPECTS OF PROJECT MANAGEMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION Drugova G.A.	55
PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF HIGH SPEED RAIL TRAFFIC IN RUSSIA Zandirashvili D.S.	59
THE APPLICATION OF FOLIAR SPRAYS ON CROPS OF SPRING WHEAT Ignatova G.A., Stepanova E.I.	62
THE STUDY OF THE PROBLEM OF RECEPTIVITY AND ADAPTATION OF INTERACTION MARKETING IN RUSSIAN COMPANIES Kalieva O.M., Tarantova I.A., Sheptuhin M.V.	65
THE PAST AND FUTURE OF RUSSIA IN THE GLOBAL RAW MATERIAL MARKET: THE NEW "SUPER-REALITY" Kamenik L.L.	69
ESTIMATION OF INNOVATIVE ACTIVITY AND INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISES OF HIGH-TECH BUSINESS Kvak A.A.	74
THE STRUCTURAL OBSTACLES TO PRODUCTIVITY GROWTH Kiselkina O.V.	76
FEATURES OF THE SYSTEM OF PERSONNEL MANAGEMENT IN HOTEL ENTERPRISES Klejn E.D.	79
MANAGING COSTS TO ENSURE ENVIRONMENTAL SAFETY Kolesnik N.F.	82
IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE COMPANY THROUGH THE USE OF MARKETING INNOVATION Komleva N.S.	86
FRAMEWORK PROGRAMME FOR RESEARCH AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT AS A FINANCING TOOL OF INNOVATION POLICIES IN EU AGRICULTURE Kormishkina L.A., Semenova N.N.	91
A SYSTEMATIC APPROACH TO THE ANALYSIS OF THE COMPANY SALES Korobeynikova E.V., Sin'kov A.A., Frolova T.V.	95
MARKETING RESEARCHES OF THE MARKET OF MINERAL WATER IN THE CITY OF ORENBURG Lekareva YU.S.	100
OPTIMAL PLANNING OF PRODUCTION GROWTH AS A FACTOR OF EFFECTIVE DEVELOPMENT OF PROCESSING ENTERPRISES OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX Melekhin V.B., Shilshabekov R.SH.	105

COMPARATIVE ANALYSIS AND JUSTIFICATION OF THE COST OF CONSTRUCTION OF LOW-RISE HOUSES Nekrasova I.YU., Meller N.V., Nekrasova K.YU.	110
THE MAIN DEVELOPMENT TRENDS OF RUSSIAN LABOR MARKET UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION Ozderbleva ZH.A., Shershneva O.I., Hirmaya A.YU.	113
AN IMPORTANT MISSION OF RAILWAYS Perslanov V.A., Sviridchuk G.P., Zhdanov A.I.	118
VENTURE FINANCING AS A MECHANISM FOR INNOVATIVE ACTIVITY ACTIVIZATION Pogodina M.E.	121
THE MAIN DIRECTIONS OF COST OPTIMIZATION IN THE ENTERPRISE Podgornaya A.I., Ziganshina I.I.	127
OPERATING PROFIT ANALYSIS Saranceva E.G.	131
ANALYSIS OF SCHEMES OF TERRITORIAL ORGANIZATION OF TRANSPORT AT DIFFERENT HIERARCHICAL LEVELS OF TRANSPORTATION MANAGEMENT Sviridchuk G.P.	134
THE VALUE OF FORMING AGRICULTURAL CLUSTERS IN THE ECONOMY Smagulova ZH.B.	137
METHODOLOGY OF COMPLEX ASSESSMENT METHODS, ANALYSIS, FORECASTING OF ECONOMIC ACTIVITIES OF TRADE ORGANIZATIONS Soroka S.A.	140
FEATURES OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE ENTERPRISE AT DIFFERENT STAGES OF THE LIFE CYCLE Tumilevich E.N.	143
COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF NEW AND TRADITIONAL INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS Fain T.D.CH.	148
OUTSTANDING ISSUES THE IMPLEMENTATION OF THE INVESTMENT ACTIVITIES OF RESIDENTS OF THE AREAS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF MONOCITIES Frolova I.I., YUsupova G.R.	154
THE UNIVERSITY RENTS IN THE RUSSIAN UNIVERSITIES: REALITY AND ILLUZII Cyu Hunlu	156
THE ECONOMIC SECURITY OF THE COMMERCIAL BANK IN MODERN CONDITIONS Chistnikova I.V., Glotova A.S., Anohin E.I.	159

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. Не рецензируются: статьи академиков и членов-корреспондентов Российской академии наук; статьи, прошедшие представление на научных, научно-технических, научно-методических и методических советах научных организаций и высших учебных заведений и имеющие письменное заключение совета с рекомендацией об опубликовании.
4. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
5. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
6. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
7. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
8. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала;
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
9. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

10. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
11. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата –представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
12. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
13. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку.
14. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование.

Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала

Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии, № 5 (ч.1), 2017 г.

Редактор – В. Б. Папырин
Компьютерная верстка – О.В. Егорова

Учредитель - Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии" (610027, Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную реферативную базу данных Agris.

Журнал включен Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии", 2017

Подписано в печать 30.05.2017 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 18,25.

Заказ 5

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

Editor – V. B. Papyrin
Computer layout – O.V. Egorova

Founder - The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology" (610027, Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305)

E-mail: econom-journal@list.ru

The journal is included into the international abstract database Agris

The journal is including a list of peer-reviewed scientific publications, which should be published basic scientific results on the degree of Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of Science of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation.

© The editorial board of "Competitiveness in a global world: economics, science, technology", 2017

Signed in print 05.30.2017.

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 18,25.

Order 5

Printed in the publishing house PRIVATE COMPANY A.S. Lukin